



Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Електронний журнал

№ 3

березень 2016



ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**Молодіжний економічний вісник
ХНЕУ ім. С. Кузнеця**

№ 3

березень 2016

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.

**Затверджено на засіданні
вченої ради університету
протокол № 3 від 21.03.2016 р.**

Періодичність – щомісяця
Мова видання – українська, російська, англійська, французька,
німецька

Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради

Редакційна колегія

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

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Гонтарева І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(науковий редактор)

Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

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

Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного
центру індустріальних проблем розвитку НАН України

Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
(заступник головного редактора)

Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, **Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця**

Головний редактор – **Пономаренко В. С.** Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса видавця:

61001, Україна, м. Харків, а/с 870

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

Рішення про розміщення 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.

У разі копіювання чи передрукування матеріалів посилання на електронний журнал обов'язкове.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 4853 від 20.02.2015 р.

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2016

ЗМІСТ

Агеєва К. Т. Обґрунтування напрямків підвищення ефективності функціонування підприємства.....	11
Азарова Л. В. Теоретичний аналіз категорії «фінансовий потенціал підприємства».....	13
Анастасова К. С. Теоретичні аспекти методики аудиту запасів на підприємстві	16
Андросова І. О. Основні напрямки оптимізації запасів	18
Афоніна Т. Ю. Особливості формування проектної команди.....	21
Бабіч А. О. Теоретичні основи управління якістю кредитного портфеля банку	23
Баденіна О. О. Використання загальномашинобудівних типових норм обслуговування слюсарів з ремонту для нормування праці на підприємстві.....	28
Байрачная А. В. Особенности анализа платежеспособности предприятия	31
Бака В. В. SWOT-аналіз машинобудівної галузі України	34
Барбіна Ю. В. Формування портфеля банківських продуктів	37
Башина А. Є. Проблеми та шляхи подолання тіньової економіки	40
Билая В. О. Современные формы торговли	43
Білоконева В. В. Сутність і зміст поняття фінансової безпеки підприємства	45
Богуславська А. Ю. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості банку	48
Болдырева А. С. Анализ коммерческих рисков торговых предприятий	51
Болкун К. В. Напрямки підвищення інвестиційної привабливості молочної галузі України	53
Бондаренко М. О. Особливості зовнішньої реклами	56
Буклей Г. В. Інвестиційна привабливість регіону як фактор підвищення конкурентоспроможності	59
Бурма В. В. Україна в умовах глобалізації: переваги та ризики	62
Буряк Ю. Є. Сутність фінансової стійкості банку та шляхи її забезпечення	64
Бутнар Є. В. Теоретичні засади аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства	67
Бирсану А. Е. Аналіз діяльності комерційних банків	70
Вернигор Є. В. Шляхи вдосконалення аудиту оплати праці.....	72

Вовк І. О. Проблеми державного регулювання молодежної безробітності в Україні	75
Воротинцева Р. В. Основні напрямки розвитку теорії економічного аналізу в сучасних умовах	77
Вустянова Ю. Ю. Міжнародно-правові засади боротьби із транснаціональною злочинністю в рамках Європейського Союзу	80
Гайдукова Д. В. Використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень керівника	83
Глуценко К. С. Формування портфеля цінних паперів	86
Гніщевич О. А. Теоретичні аспекти визначення сутності кредитного ризику банку	88
Горобець Є. М. Сутність поняття «комерційний ризик»	90
Гужва А. В. Безперервна діяльність підприємства: вплив зовнішніх і внутрішніх факторів	93
Гуцал А. О. Методи управління банківською ліквідністю	96
Давидович В. О. Сутність визначення доходів і витрат підприємства	98
Даниленко Ю. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством	100
Демченко К. О. Валютна політика України в умовах інтеграції у світовий фінансовий простір	104
Дзюба А. В. Тенденції розвитку грошово-кредитної політики в Україні	106
Дограшвілі М. Б. Шляхи вдосконалення аудиту виробничих запасів на підприємстві	110
Дудник А. А. Основні напрямки діяльності НБУ	112
Дьякова Д. В. Проблеми інфляції в сучасній Україні та в інших країнах світу	114
Д'яченко К. О. Проведення стрес-тестування як інструмента підвищення ліквідності банку	117
Ересько Д. А. Сущність ринку України та проблеми його функціонування	120
Євсейчева К. П. Компетенція Європейського Союзу та його держав-членів у сфері інвестиційної діяльності	122
Єфанов М. С. Організація депозитних операцій банків України	124
Жидкова Д. А. Проблеми державного регулювання та приватизації в сучасній Україні	127
Заболотна Д. О., Шкафенко Л. С. Проблеми та перспективи європейської інтеграції економіки України	129
Зарицька О. І. Проблеми та шляхи інноваційного розвитку підприємств у Харківському регіоні	132
Зілінська А. С. Методика аудиту основних засобів	134



Ісмайлова В. В. Основні напрямки підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства	137
Каленіченко Р. О. Особливості аналізу акціонерного капіталу та дивідендної політики підприємств – емітентів цінних паперів.....	139
Калініна В. Ю. Аналіз розвитку банківського лізингу в Україні	142
Кальченко В. В. Етапи здійснення аудиту мотивації персоналу	144
Каминіна В. В. Моделювання процесу управління кредитними ризиками банку	146
Карпова К. В. Теоретичні основи аналізу та оптимізації структури капіталу підприємства	149
Касьянова В. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан та напрямки розвитку	152
Квитка В. В. Кейнсіанство: прошлое, современность, будущее	155
Кібасова Т. І. Проблеми та перспективи розвитку ринку цінних паперів України.....	157
Кібкало А. О. Особливості застосування дохідного підходу при оцінці ринкової вартості підприємства	161
Коваленко В. Г. Реалізація мегапроектів як фактор пришвидшення регіонального розвитку	164
Ковальчук М. М. Сутність інфляційних процесів та рекомендації щодо зменшення їхнього рівня	167
Колмикова О. І. Аналіз фонду оплати праці	170
Кольчева А. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в Украине	172
Кондратенко А. О. Прогнозування ймовірності зміни рівня фінансової стійкості підприємств торговельної галузі.....	174
Коник М. М. Особливості інвестування в техніко-технологічну базу підприємства	177
Копилова І. Ю. Особливості організації аналізу діяльності бюджетних установ.....	180
Котова О. О. Теоретичні основи формування фінансового потенціалу підприємства	182
Крюкова К. О. Аналіз моделей мотивації персоналу у розвинених країнах	185
Кузьменко А. М. Сутність фінансових результатів та особливості їх визначення на торговельних підприємствах.....	188
Кузьміна В. В. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовими ризиками підприємства в програмному середовищі VFPwin.....	191
Кураш В. С. История развития товарных бирж в независимой Украине.....	196



Кушка Т. В. Управління фінансовою позицією підприємства	198
Кушнір І. О. Основні напрями підвищення ефективності діяльності підприємств агропромислового комплексу	201
Лаврова Д. О. Доходы населения и проблемы их регулирования.....	203
Лихолет Т. О. Методические подходы к анализу эффективности инновационной деятельности предприятия.....	206
Лісніченко К. К. Сутність і вплив загроз на фінансову безпеку підприємства.....	209
Лісняк А. О. Особливості надання послуг із розрахунково-касового обслуговування в банку	212
Лісняк А. О. Теоретичні аспекти управління розрахунково-касовим обслуговуванням у банку	215
Літвіненко О. В. Кадровий аудит на підприємстві	218
Лозенко А. Е. Сучасна методика аудиту основних засобів.....	220
Лях В. В. Внутрішній аудит як засіб підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств України	222
Магідова В. П. Економічна сутність основних засобів: порівняльний аспект.....	225
Майборода В. Р. Організація роботи банків із проблемними кредитами	228
Малючков М. А. Тарифна політика в процесі управління фінансовими результатами діяльності страхової компанії.....	230
Мамедов Н. К. Система гарантування вкладів фізичних осіб в Україні	234
Мариненко А. В. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості на сільськогосподарських підприємствах	236
Маркунас Л. А. Аналіз ділової активності підприємства	238
Медведь А. М. Вплив позитивного суперництва на внутрішню конкуренцію персоналу	241
Мельниченко І. А. Методика експрес-аналізу фінансового стану підприємства	243
Мироненко М. В. Організація та реалізація валютних операцій банків	246
Мілінтєєва Р. Є. Застосування прямого маркетингу в Україні	249
Мороз А. О. Значення нормування праці в системі матеріального стимулювання.....	251
Москаленко З. О. Розробка структурно-функціональної моделі вдосконалення процесу управління прибутком підприємства	254
Мостовенко Д. Ю. Шляхи вдосконалення методики аудиту дебіторської заборгованості.....	257



Музика Є. І. Інвестиційна привабливість підприємства як економічна категорія.....	260
Назаренко О. О. Теоретичні основи оцінки персоналу та визначення її ефективності.....	263
Неєлова А. В. Проблеми розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств	266
Непран І. В. Сучасний стан ліквідності банківської системи України	270
Нерода А. Ю. Методика проведення аудиту виробничих витрат	273
Нечитайло І. В. Особливості функціонування ринку банківських послуг в Україні.....	275
Низова М. В., Калинів О. І. Порівняння систем вищої освіти України та США	278
Нікіфорова А. О. Використання комп'ютерних технологій при аналізі витрат на виробництво	281
Николаенко Д. Проблема бедности в условиях трансформационной экономики Украины.....	283
Новицька Ю. І. Роль ключових факторів успіху у процесі розробки конкурентної стратегії підприємства.....	285
Нурлаєва Е. Л. Сучасний стан та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні	288
Овчаренко В. Н. Участь банків в активізації інвестиційного процесу в Україні.....	290
Олініченко К. М. Методика проведення аудиту фінансової звітності підприємства	293
Павлова А. П. Особенности функционирования налоговой системы Украины.....	295
Панасенко О. М. Оцінка індексу людського розвитку в Україні	298
Петулько О. Є. Дослідження внутрішнього аудиту підприємства	301
Підан І. С. Стан та особливості здійснення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств	303
Піляєва О. В. Тенденції розвитку будівельної галузі України і напрями підвищення її конкурентоспроможності.....	306
Плахотя А. А. Управління ризиком споживчого кредитування в банку	309
Плеханова К. К. Аналіз доходів і видатків бюджетних установ за спеціальним фондом	312
Полиняк Ю. Ю. Оцінка ефективності використання трудових ресурсів підприємства	314
Поліщук Т. В. Удосконалення аналізу ефективності використання основних засобів на підприємстві	316



Просін О. В. Стан ринку платіжних карток України на сучасному етапі	318
Прунчак В. М. Управління кредитним портфелем банку: структурно-функціональний підхід	321
Радченко Т. О. Основні напрями аналізу використання трудових ресурсів.....	326
Разуваєва Д. В. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків	329
Роговец И. С. Перспективы развития систем электронных денег в Украине	332
Роговец І. С. Політика залучення інвестицій в умовах ринкової трансформації.....	334
Рудська К. О. Аналіз структури та якості депозитного портфеля банку.....	337
Сабкова А. О. Конкретизація чинників впливу на фінансовий стан підприємства в сучасних умовах.....	339
Савич О. Ю. Планування чисельності робітників-комірників	342
Садченко К. М. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою безпекою підприємства	345
Салій Н. В. Інструменти регулювання ліквідності банків України.....	349
Самойлова Т. Ю. Новітні тенденції внутрішньокорпоративного навчання персоналу	353
Свидло Д. В. Методика аудиту фінансових результатів	355
Свідерська Д. С. Аналіз функціонування ринку банківських послуг в Україні	357
Селецька Д. М. Аналіз організації готівкового обігу в Україні	360
Середа Л. А. Аналіз розвитку споживчого кредитування в Україні	363
Серікова А. А. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю з використанням програмного продукту BPwin.....	366
Синявіна О. М. Узагальнення основних теоретичних підходів до визначення поняття «фінансова стійкість банку»	370
Сира Д. А. Формы и проблемы привлечения иностранных инвестиций в Украину	372
Сиров В. В. Особливості застосування функціонально-вартісного аналізу на вітчизняних підприємствах	375
Скляренко А. В. Анализ состояния и проблемы развития предпринимательства в Украине	378
Сметанкін А. С. Перспективи розвитку безготівкових розрахунків у банках України.....	380
Смітія Х. О. Оцінка ефективності використання трудового потенціалу підприємства та розробка заходів щодо її підвищення	383



Соніна Г. С. Сучасні проблеми фінансової системи України	386
Соніна Г. С. Конкурентоспроможність українських товаровиробників на світовому ринку	388
Степаненко М. М. Проблема трудоустроювання молоді в країнах світу в даний час	391
Степаненко Д. А. Інтегральна оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства	394
Степанов Д. О. Визначення основних факторів, що впливають на процес управління ліквідністю банків	397
Струцька Н. В. Вітчизняна та зарубіжна практики оцінки фінансової стійкості підприємства	401
Теличко Б. І. Соціальна та економічна ефективність підприємницької діяльності	403
Терехова К. А. Показники ефективності функціонування торгового підприємства	406
Томенко Р. В. Система управління структурою капіталу промислового підприємства	408
Третьякова Т. Є. Вибір стратегічних заходів для розвитку промислового підприємства	411
Трофименко М. Є. Таксономічний аналіз рівня платоспроможності страхових компаній	414
Трофименко М. Є. Основні фактори, що впливають на процес управління капіталом страхових компаній	417
Тютіна Т. А. Роль банків як фінансових посередників у ринковій економіці	420
Урум А. Д. Особливості розрахунково-касових операцій банку	423
Фастовець Т. А. Проблеми соотношения государственного и частного секторов экономики	426
Фень Л. А. Міжнародна діяльність Національного банку України.....	429
Фоменко А. С. Проблеми инфляції в сучасній Україні і в інших країнах світу	431
Харламова Л. Г. Проблеми инфляції в сучасній Україні і в інших країнах світу	434
Харченко Д. В. Роль людського капіталу в умовах реформування національної економіки України	436
Херхадзе А. О. Аналіз комерційних ризиків торгових підприємств	439
Хохлова К. С. Напрями підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами банку	442
Хрипун О. О. Інвестиції як один із шляхів розвитку зернового агрохолдинга	445
Христенко А. М. Вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства	448



Худякова Т. А. Проблеми розвитку фондових бирж в Україні	450
Цяпка І. І. Проблеми нормування праці в Україні	453
Чабанова Л. О. Напрями вдосконалення економічних нормативів Національного банку України.....	455
Чеботарьова А. С. Вексель як фінансовий інструмент ринку цінних паперів	459
Черниченко А. О. Особливості формування кредитно-інвестиційної стратегії банків	462
Чернобровкіна А. А. Тенденции развития рекламной деятельности в Украине	465
Шаповалов М. В. Стратегічні пріоритети розвитку аграрного сектору України.....	467
Шеврекука С. С. Собівартість продукції та шляхи її зниження	469
Шевченко К. О. Визначення динаміки фінансового стану страхової компанії.....	473
Шевченко К. О. Визначення факторів, що впливають на процес управління ефективністю діяльності страхових компаній	475
Шкода В. М. Перспективи розвитку монетарної політики України	478
Шкуропат Н. М. Стратегії розвитку персоналу банку.....	481
Штиркіова М. О. Теоретичні аспекти аналізу кредитоспроможності клієнтів банку.....	483
Штрміло Ю. М. Проблеми та перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні	486
Щербініна С.С. Розвиток і сучасний стан інноваційного потенціалу підприємств України.....	489
Ющик Я. С. Методика проведення аудиту розрахункових операцій підприємства	491
Яцина М. В. Роль безготівкових розрахунків в Україні	494

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658:005.336.1

Агеєва К. Т.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Підвищення ефективності функціонування підприємств є одним з основних питань в умовах економічної нестабільності. У статті обґрунтовано напрямки підвищення ефективності функціонування підприємства в сучасних кризових умовах і розглянуто методичні засоби їх реалізації.

Ключові слова: криза, ефективність, прибутковність, ресурси, організація, технологія.

Аннотация. Повышение эффективности предприятий является одним из основных вопросов в период экономической нестабильности. В статье обоснованы направления повышения эффективности функционирования предприятия в современных кризисных условиях и рассмотрены методические основы их реализации.

Ключевые слова: кризис, эффективность, прибыльность, ресурсы, организация, технология.

Annotation. Improving the efficiency of enterprises is one of the main issues in the period of economic instability. In the article directions of increase of efficiency of functioning of enterprise in the current crisis and discusses the methodological foundations of their implementation.

Keywords: crisis, efficiency, profitability, resources, organization, technology.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація економічної нестабільності вимагає від українських підприємств підвищення ефективності функціонування. Особливої актуальності питання підвищення ефективності функціонування підприємств набуває за кризових умов, оскільки воно обумовлене жорстким скороченням витрат і забезпеченням максимальної віддачі продуктивної системи за мінімальних капіталовкладень. Необхідною умовою вирішення проблеми ефективності є вдосконалення економічного обґрунтування стратегічних і тактичних аспектів управлінських рішень керівництва підприємств, а також механізмів їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення ефективності функціонування підприємств перебувала у центрі досліджень багатьох видатних економістів, зокрема: О. Дробишева [1], О. Гетьмана [2], А. Костюка [3], Д. Крисанова [4] та інших. Більшість науковців розглядає питання підвищення ефективності сучасних підприємств як ключове в аспекті конкурентоспроможності бізнесу. Проте наразі недостатньо досліджені питання узагальнення системи показників для визначення ефективності функціонування підприємства, дієвих заходів і способів підвищення ефективності господарської діяльності в нестабільному ринковому середовищі та сучасних кризових умовах.

Мета дослідження – обґрунтування напрямків підвищення ефективності функціонування сучасних українських підприємств у період загострення фінансової та економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство, головною метою якого є виживання у складному економічному конкурентному середовищі, вимушене функціонувати ефективно, тобто виробляти такі товари або послуги, які мають платоспроможний попит на ринку, постійно поліпшувати їхню якість і доповнювати асортимент, скорочувати витрати виробництва на одиницю продукції та загальновиробничі витрати, зрештою мати якомога більшу вигоду від своєї діяльності. У результаті зростання ефективності основної діяльності сучасні підприємства отримують можливість скорочувати власні витрати і, як наслідок, генерувати прибуток. Ефективність функціонування кожного окремого підприємства дозволяє задовольняти інтереси всіх економічних суб'єктів: від власників підприємства до держави та власних споживачів.

Дослідивши фактори, які впливають на ефективність функціонування сучасного підприємства в умовах економічної кризи [4–6], зазначаємо, що можна виокремити три головні напрямки її підвищення: ресурсний, організаційний та техніко-технологічний.

Ресурсний напрямок підвищення ефективності полягає у здійсненні комплексу заходів з оптимізації використання наявної матеріальної бази виробництва та трудових ресурсів підприємства. Одним із головних є підвищення швидкості обертання оборотних фондів підприємства, чинниками збільшення якої можна визнати: прискорення реалізації готової продукції шляхом активізації маркетингової діяльності; зменшення обсягів незавершеного виробництва; вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; зменшення обсягів дебіторської заборгованості. Так, серед основних напрямків політики

прискорення та підвищення ефективності розрахунків у кризових умовах можна визначити: облік векселів у розрахунках, факторингові операції, спонтанне фінансування.

Циклічну модель підвищення ефективності функціонування підприємства за головними напрямками представлено на рис. 1.

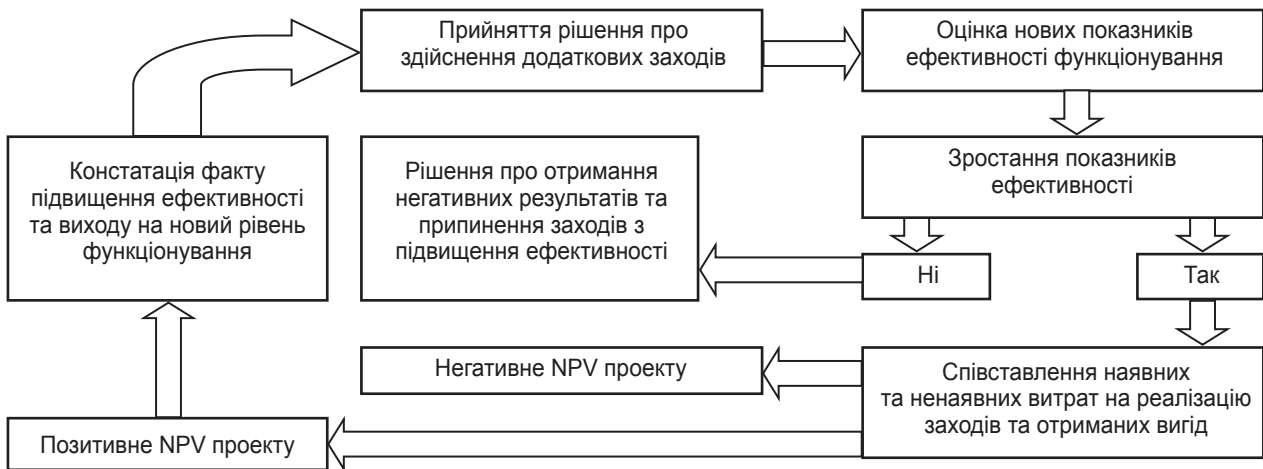


Рис. 1. Циклічна модель підвищення ефективності функціонування підприємства за головними напрямками

Підвищуючи швидкість обертання оборотних коштів, підприємство отримує можливість для їх відносної економії, а вивільнені грошові засоби зможе інвестувати та отримувати додаткові грошові надходження та інші явні та неявні вигоди. Крім того, у сучасних кризових умовах, які призводять до неплатоспроможності багатьох підприємств, вивільнені грошові кошти іноді вирішують питання існування підприємства в цілому та дозволяють уникнути банкрутства.

Другою складовою ресурсного напрямку підвищення ефективності функціонування сучасних підприємств є раціоналізація використання наявних матеріальних ресурсів, яка передбачає здійснення низки економічних заходів: застосування високотехнологічних матеріалів у процесі виробництва; впровадження інноваційних технологій використання вторинних ресурсів; запровадження енергозберігаючих технологій з метою усунення зайвих витрат і постійного росту цін на енергетичні носії; забезпечення обґрунтованого нормування витрат на виробництво продукції; впровадження матеріальної системи заохочення економії ресурсів працівниками підприємства.

В межах організаційного напрямку підвищення ефективності діяльності підприємства пропонуємо здійснювати оптимізацію та реструктуризацію неефективних операційних процесів, які не створюють цінності для зовнішнього та внутрішнього споживача продукції чи послуг.

У результаті таких заходів підприємство скоротить процеси операційного циклу у часі і, відповідно, отримає можливість використати потенційні резерви підвищення продуктивності праці, скоротити виробничі та управлінські витрати, а отже, і збільшити власні прибутки від операційної діяльності.

Техніко-технологічний напрямок підвищення ефективності передбачає переоснащення та модернізацію основних засобів підприємства з метою досягнення максимального можливого рівня відповідності основних технологічних параметрів підприємства сучасним та інноваційним зразкам. Даний напрямок є особливо актуальним та проблемним для українських підприємств в умовах кризи, адже він має матеріальний і нематеріальний аспекти. У рамках матеріального аспекту вдосконалення технічної бази в умовах постійної нестачі грошових коштів є досить складним завданням. Проте технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, мають значний вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції. У рамках нематеріального аспекту технологічна інноваційність передбачає впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Така культура має відповідати практиці функціонування найпереводіших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі. Асиміляція має відбуватись на основі проведення комплексу бенчмаркінгу.

Після проведення запропонованих заходів необхідно здійснити аналіз витрат і вигод з метою визначення їхньої доцільності. Для цього необхідно співставити понесені витрати з явними та неявними вигодами, які виникли внаслідок зміни параметрів ефективності функціонування системи підприємства. За умови покращення значень основних показників діяльності та доданого значення чистої приведеної вартості вжитого комплексу заходів (NPV) можна констатувати їхню доцільність і позитивний вплив на подальшу діяльність підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Обґрунтовані напрямки підвищення ефективності функціонування підприємства являють собою алгоритм послідовних процедур, за результатами проведення яких можливо зробити висновки щодо успішності проведених заходів та їхнього впливу на підвищення ефективності функціонування підприємства. Запропонована модель має універсальний характер і містить комплекс процедур, здійснення яких дозволить мінімізувати витрати підприємства в сучасних умовах економічної кризи. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є визначення пріоритетності в здійсненні заходів щодо підвищення ефективності функціонування сучасних підприємств відповідно до зазначених напрямків, а також розробка та доповнення спеціальних показників для вимірювання їхньої ефективності.

Науковий керівник – докт. екон. наук, проф. Гонтарева І. В.

Література: 1. Дробишева О. О. Антикризове управління підприємствами в сучасних умовах / О. О. Дробишева // Проблеми економічного розвитку в сучасних умовах: матеріали XVI наук.-техн. конференції студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА. – Запоріжжя : ЗДІА, 2011. – Т. 4. – С. 70–71. 2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посібник / О. О. Гетьман. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с. 3. Костюк А. Економічна ефективність виробництва та способи її підвищення / А. Костюк // Персонал. – 2010. – № 3–4. – С. 22–27. 4. Крисанов Д. Результативність та ефективність діяльності підприємств: оцінювання та максимізація / Д. Крисанов // Економіст. – 2012. – № 7. – С. 21–25. 5. Макаренко М. В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М. В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 126–135. 6. Падерин І. Д. Наукові та практичні аспекти підвищення економічної ефективності сучасного підприємства / І. Д. Падерин // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 89–95.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА»

УДК 330.34

Азарова Л. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено теоретичний аналіз сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства». Розглянуто підходи та виокремлено найбільш суттєві компоненти категорії «фінансовий потенціал підприємства». На основі проведення процедури контент-аналізу сформовано визначення, яке є підґрунтям для подальших досліджень та оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, фінансове становище, фінансові можливості, фінансові ресурси, фінансовий стан, максимізація прибутку.

Аннотация. Проведен теоретический анализ сущности понятия «финансовый потенциал предприятия». Рассмотрены подходы и выделены наиболее существенные компоненты категории «финансовый потенциал предприятия». На основе проведения процедуры контент-анализа получено определение, которое является основанием для дальнейшего исследования и оценки финансового потенциала предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал предприятия, финансовое положение, финансовые возможности, финансовые ресурсы, финансовое состояние, максимизация прибыли.

Annotation. The theoretical analysis of the essence of the term «financial potential of the enterprise» was made. Approaches were generalized and the most important features of the term «financial potential of the enterprise» were



identified. Based on the procedure of content analysis a definition was given which is the basis for further estimate of the financial potential of the enterprise.

Keywords: financial potential of the enterprise, financial position, financial opportunities, financial resources, financial condition, maximization of the profit.

У сучасній економіці фактор ризику стає все більш впливовим, а майбутній стан компанії – невизначеним. Щоб максимально вберегти підприємство від ризику, необхідно аналізувати його наявні ресурси та можливості й оптимально їх використовувати. Саме з цією метою на підприємстві проводять оцінку фінансового потенціалу, яка сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, використанню прихованих можливостей і залученню додаткових ресурсів для розширення виробництва. Фінансовий потенціал охоплює не лише ресурсну сферу підприємства, він взаємодіє з усіма видами потенціалу підприємства та сприяє оптимізації та мобілізації нових ресурсів і можливостей для максимізації прибутку та стійких темпів економічного зростання суб'єкта господарювання. Проте на теренах України поняття фінансового потенціалу ще є не повністю вивченим. Саме тому виникає необхідність в аналізі такої економічної категорії, як «фінансовий потенціал підприємства».

Чимало науковців досліджували сутнісну характеристику фінансового потенціалу підприємства, серед них В. Ковальов [1], Е. Ісаєв [2], О. Белов [3], К. Ільїна [4], В. Свірський [5], Н. Давиденко [6] та багато інших. Проте й дотепер не існує загальноприйнятого визначення фінансового потенціалу підприємства, що свідчить про актуальність даного питання та потребує здійснення подальших досліджень.

Метою даної статі є узагальнення поняття фінансового потенціалу підприємства шляхом дослідження наукових праць науковців та за допомогою використання методу контент-аналізу.

Для уточнення сутності категорії «фінансовий потенціал підприємства» використано метод контент-аналізу, який передбачає виконання наступних етапів:

- 1) виокремлення категорій, одиниць аналізу й обліку;
- 2) упорядкування та коригування кодувальної інструкції;
- 3) кодування всього масиву досліджуваних документів;
- 4) статистичне опрацювання даних;
- 5) інтерпретація отриманих даних на основі цілей і завдань дослідження.

Шляхом теоретичного аналізу категорії фінансового потенціалу підприємства в науковій літературі можна зробити висновок, що різні науковці у різні часи трактували дане поняття, виходячи з власних точок зору та мети дослідження. Кожне з цих визначень має свої переваги та недоліки, проте ми схилиємось до визначення Т. Кузенко, яка вважає, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення до фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства [7].

Згідно з розрахованим загальним навантаженням на компоненти, наданим у табл. 1, видно, що найчастіше при визначенні фінансового потенціалу підприємства вживають компоненту «характеристика фінансового становища та можливостей». Це стосується таких науковців, як В. Ковальов [1], О. Белов [3], К. Ільїна [4], Ю. Путянин [8], А. Назаренко [9] та А. Атаєва [10]. Загальне навантаження на цю компоненту складає 3,5 з 17 можливих, тобто 20,59 %.

Таблиця 1

Загальне навантаження на компоненти поняття «фінансовий потенціал»

№ з/п	Назва компоненти	Загальне навантаження
1	Характеристика фінансового становища та можливостей	3,5
2	Забезпеченість фінансовими ресурсами (обсяг, сукупність фінансових ресурсів)	3,16
3	Досягнення максимального прибутку (темів економічного зростання, нарощування економічного потенціалу)	2,99
4	Забезпечення функціонування підприємства	2,5
5	Оптимізація фінансової системи (розмірів доходів)	2
6	Реалізація цілей і напрямів розвитку підприємства	1,5
7	Можливість мобілізації та реалізації фінансових ресурсів (наявність та організаційне використання)	1,33

Дещо менше припадає на компоненту «забезпеченість фінансовими ресурсами» – 18,59 %. Її виокремлюють такі науковці, як Н. Давиденко [6], Т. Кузенко [7], В. Свірський [5] та Е. Ісаєв [2]. Ще 17,59 % припадає на компоненту «досягнення максимального прибутку», загальне навантаження якої складає 2,99.

Більш наочно результати проведеного контент-аналізу наведено на рис. 1.

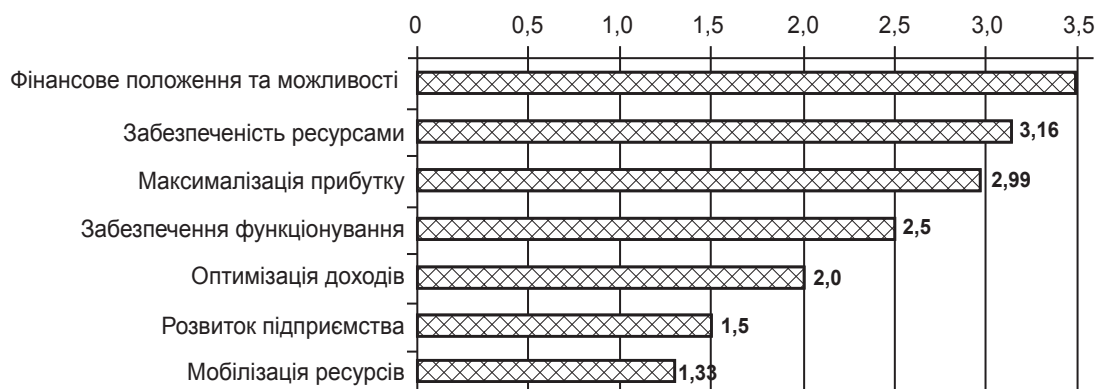


Рис. 1. Загальне навантаження на компоненти поняття «фінансовий потенціал підприємства»

Отже, на підставі проведеного контент-аналізу категорії «фінансовий потенціал» можна зробити висновок, що фінансовий потенціал підприємства – це характеристика фінансового стану (3,5), що відображає забезпеченість фінансовими ресурсами та можливостями розвитку (3,16) і спрямована на максимізацію прибутку підприємства (2,99) та забезпечення його подальшого функціонування (2,5). Сформульоване поняття найбільш повно розкриває теоретичний зміст категорії «фінансовий потенціал підприємства» та відображає узагальнену точку зору щодо змістовного складу цього поняття, що є важливим підґрунтям для подальших досліджень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гаврильченко О. В.

Література: 1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с. 2. Исаев Э. А. Финансовый потенциал крупного экономического региона (концепция формирования и регулирования) / Э. А. Исаев. – М. : Экономика, 2007. – 206 с. 3. Белов О. В. Визначення фінансового потенціалу підприємства / О. В. Белов // Регіональні перспективи. – 2002. – № 5. – С. 29–34. 4. Ільїна К. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку підприємства / К. Ільїна // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 256–261. 5. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – № 4 (13). – С. 43–51. 6. Давиденко Н. М. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Н. М. Давиденко. – Ніжин : Аспект – Поліграф, 2007. – 328 с. 7. Кузенко Т. Б. Фінансово-економічний потенціал підприємства як основа його фінансового розвитку / Т. Б. Кузенко // Комунальне господарство міст. – 2015. – № 119. – С. 45–48. 8. Путятин Ю. О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : монографія / Ю. О. Путятин, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків : Основа, 1999. – 488 с. 9. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал» / А. С. Назаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 8. – С. 22–29. 10. Атаева А. Г. Механізм формування фінансової самостійності муніципальних образований : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Атаева Айсылу Гарифулловна. – Екатеринбург, 2011. – 411 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДИКИ АУДИТУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.6:658.783

Анастасова К. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано економічну сутність і цільове призначення виробничих запасів. Обґрунтовано основні напрямки проведення аудиту запасів.

Ключові слова: запаси, аудит, методика аудиту, метод, методика, інвентаризація.

Аннотация. Проанализированы экономическая сущность и целевое назначение производственных запасов. Обоснованы основные направления проведения аудита запасов.

Ключевые слова: запасы, аудит, методика аудита, метод, методика, инвентаризация.

Annotation. Analyzed the economic substance and purpose of inventory. The article substantiates the main directions of the audit of inventory.

Keywords: inventory, audit, audit methodology, method, technique, inventory.

Виробничі запаси є невід'ємною частиною виробничого процесу, бо вони забезпечують безперервне виробництво та реалізацію продукції на підприємстві. Для того, щоб створити на підприємстві чіткий та ефективний алгоритм проведення аудиту, потрібно сформувані повну та достовірну інформацію про рух, використання і наявність виробничих запасів.

За допомогою аудиту підприємство має змогу підвищити якість збереження та обліку виробничих запасів. Оскільки в системі виробничих запасів існує високий ризик порушень і відхилень від чинних нормативних положень, дослідження питань проведення аудиту запасів на підприємстві є досить актуальним.

Проблемні питання аудиту запасів розглядали у своїх дослідженнях багато зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: В. Сопко, Ф. Бутинець, Н. Гордієнко, О. Харламова, В. Шевчук, Ю. Бакун та інші. Проте залишається низка невизначених питань щодо організації методики аудиту виробничих запасів на підприємстві.

Мета роботи полягає в теоретичному обґрунтуванні основних напрямків проведення аудиту запасів, розробки рекомендацій щодо вдосконалення методики аудиту запасів на підприємстві.

Для досягнення зазначеної мети потрібно вирішити наступні завдання: дослідити економічну сутність виробничих запасів як об'єкта аудиту; визначити методику проведення аудиту виробничих запасів; обґрунтувати можливі напрямки вдосконалення аудиту запасів на підприємстві.

Бухгалтерський облік виробничих запасів регулюється законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України.

Економічна сутність запасів, порядок їх оцінки та визнання, відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності відображено в П(С)БО 9 «Запаси».

Згідно з П(С)БО 9, запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством (установою) [1].

Мета аудиту запасів полягає в отриманні аудиторських доказів. Відповідні і необхідні докази дозволяють установити, чи відповідає облік виробничих запасів законодавчим і нормативним показникам.

Виокремлюють фактичний і документальний напрями проведення аудиту виробничих запасів. Під час практичної перевірки перевіряється наявність виробничих запасів за допомогою інвентаризації. Інший спосіб полягає в перевірці правильності оцінки запасів в обліку і звітності.

За допомогою метода інвентаризації на підприємстві перевіряються наявність і стан виробничих запасів. Перевірка визначається оглядом, підрахунками, зважуванням, обмірюванням. При проведенні внутрішньогосподарського аудиту цей метод має особливе значення для забезпечення збереження власності й є основним прийомом поточного контролю.

Джерелами інформації для проведення аудиту запасів є: первинні документи з обліку запасів, реєстри аналітичного обліку запасів, дані проведення інвентаризації, реєстри синтетичного обліку запасів, фінансова звітність підприємства.

Перед початком проведення процедури аудиту запасів необхідно розробити методику, яка розкриватиме перелік аудиторських процедур. За допомогою цього досягається основна мета аудиту виробничих запасів та задовольняються потреби споживачів в отриманні повної, достовірної та правдивої інформації щодо запасів підприємства.

Методика аудиту запасів повинна містити ряд етапів. Методику аудиту запасів можна представити в табл. 1 (узагальнено автором на основі [2–4]).

Таблиця 1

Методика аудиту запасів

Етап 1	Перший етап характеризується проведенням аналізу оцінки операцій щодо запасів. До первісної вартості придбання запасів включаються: транспортно-заготівельні витрати; митні збори; оплата послуг сторонніх організацій з транспортування, доставка та зберігання цінностей. Тому на даному етапі є дуже важливим перевірити правильність визначення витрат, які включаються у вартість матеріалів, і встановити, чи не перевищуються таким чином загальновиробничі витрати
Етап 2	Включає три основних питання: інвентаризацію товарно-матеріальних цінностей; перевірку повноти їх оприбуткування; аналіз правильності списання
Етап 3	Аудиторський висновок

Методику аудиту запасів спрямовано на дослідження стану збереження матеріальних цінностей, нормування витрат та оприбуткування, правильність оцінювання покупних матеріальних цінностей, використання запасів на виробництві, перевірка операцій з малоцінними швидкозношуваними предметами.

Аудитор під час проведення аудиту виробничих запасів повинен проаналізувати якість і наявність норм запасу матеріалів. Необхідно перевірити, чи відповідають установлені норми витрат потребам виробництва. Також у процесі перевірки потрібно визначити всі види виробничих запасів. Після цього перевіряють, чи за всіма видами виробничих запасів розроблено норми запасів, чи переглядаються вони при зміні умов виробництва та хто несе відповідальність за стан нормування запасів.

Зовнішні та внутрішні користувачі потребують достовірної, об'єктивної та задовільної інформації щодо виробничої діяльності підприємства. Такі умови сприяють виникненню необхідності підвищення якості аудиту, що можливо досягнути за допомогою вдосконалення та розвитку методології аудиту. Зростання ефективності виробничої діяльності залежить від здійснення оптимізації управлінських технологій та їх формування.

На даний час майже всі підприємства ведуть комп'ютеризований бухгалтерський облік, цей факт істотно впливає на проведення аудиту запасів. Аудит запасів стає ефективнішим при використанні комп'ютерних програм, за допомогою яких знижується ризик виявлення помилок та аудитор в змозі провести суцільну перевірку всіх документів.

Комп'ютерне середовище є інформаційною підсистемою, за допомогою якої обробляються, зберігаються і передаються інформаційні потоки щодо обліку запасів, здійснюється бухгалтерський облік, реалізується система управління і внутрішнього контролю за ефективністю використання запасів.

Існують такі чинники, що впливають на процес комп'ютерного аудиту запасів:

- вплив комп'ютерного середовища на систему обліку і внутрішнього контролю;
- вплив комп'ютерного середовища на оцінку ризиків;

– оптимальне виконання процедур контролю і максимальне зниження вірогідності виникнення невірних висновків і рекомендацій щодо певних чинників і рівня ризиків комп'ютерного середовища.

При проведенні аудиту запасів із використанням комп'ютерних аудиторських програм можна застосовувати як традиційні аналітичні процедури, так і специфічні, властиві тільки комп'ютерному аудиту.

Використовуючи програмне забезпечення, аудитор може не лише протестувати запропоновані системи управління запасами, але й оцінити ефект від їх запровадження.

Відтак, на думку автора, виробничі запаси відіграють особливу роль у господарській діяльності підприємства.

Під час дослідження було визначено економічну сутність виробничих запасів як об'єкта аудиту, методику проведення аудиту запасів, обґрунтовано можливі напрямки вдосконалення аудиту запасів на підприємстві.

Керівництву підприємства потрібна своєчасна, оперативна й аналітична інформація про наявність виробничих запасів, без якої неможливо прийняти правильне управлінське рішення у виробничій діяльності. Отже,

виникає потреба проведення аудиту, який за допомогою розробки комплексу заходів ефективного використання виробничих запасів сприятиме раціональному управлінню підприємством.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. НП(С)БО № 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-992>. 2. Кондратенко О. В. Формування програм зовнішнього аудиту складських запасів на промисловому підприємстві / О. В. Кондратенко // Економіка і управління. – 2011. – № 2. – С. 110–114 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econprg_2011_2_19.pdf. 3. Сметанко О. В. Удосконалення методики проведення та документування внутрішнього аудиту запасів в акціонерних товариствах України / О. В. Сметанко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Вип. 9 (3). – С. 307–315 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/espof_2012_9\(3\)_45.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/espof_2012_9(3)_45.pdf). 4. Методологія та організація обліку, аналізу та аудиту використання виробничих матеріальних запасів / М. С. Стасишен, А. М. Лисенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 28. – С.250–254 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2014_28_33.pdf.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗАПАСІВ

УДК 330.123.3-048.34

Андросова І. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто проблеми оптимізації запасів на сучасному підприємстві. Досліджено завдання їх оптимізації, проблеми раціонального управління запасами, контроль за запасами, їх класифікацію, шляхи покращення забезпеченості матеріальними ресурсами.

Ключові слова: запаси, оптимізація, ефективність, контроль, економічний ефект, підприємство.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы оптимизации запасов на предприятии. Исследованы задачи их оптимизации, проблемы рационального управления запасами, контроль за запасами, их классификация, пути улучшения обеспеченности материальными ресурсами.

Ключевые слова: запасы, оптимизация, эффективность, контроль, экономический эффект, предприятие.

Annotation. The article considers problems of optimization of stocks in the company. We study the problem of optimization problems of rational stock management, control of stocks, their classification, ways of improvement of provision with material resources.

Keywords: inventory, optimization, efficiency, control, economic impact, enterprise.

Одним із важливих чинників підвищення ефективності підприємницької діяльності є ефективне управління запасами. Проблеми оптимізації запасів підприємства та ефективного управління ними зумовлені тим, що стан запасів характеризує вплив на конкурентоспроможність підприємства, його фінансовий стан і фінансові результати. Забезпечити високий рівень якості продукції та надійність її поставок споживачам неможливо без створення оптимальної величини запасу готової продукції, а також запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, про-



дукції незавершеного виробництва та інших ресурсів. Занижені запаси матеріальних ресурсів можуть призвести до збитків, пов'язаних із простоями, з незадоволеним попитом, а отже, до втрати прибутку, втрати потенційних покупців продукції. З іншого боку, накопичення зайвих запасів пов'язує оборотний капітал підприємства, зменшуючи можливість його вигідного альтернативного використання і уповільнюючи його оборот, що позначається на величині загальних витрат виробництва і фінансових результатах діяльності підприємства [1].

Для забезпечення ритмічності виробництва необхідно мати економічно обґрунтовані запаси матеріальних ресурсів, оскільки їх надлишок сприяє уповільненню оборотності оборотних засобів, а нестача здатна порушити безперервність виробничого процесу, викликати простої в роботі обладнання, збільшити собівартість продукції тощо. Ефективне управління матеріальними запасами передбачає аналіз існуючих моделей планування запасів і вибір тієї з них, яка забезпечуватиме оптимальне інвестування коштів у виробничі запаси. Тому виникає необхідність визначення того необхідного рівня запасів, який дозволить мінімізувати витрати на їх придбання і утримання.

Різні аспекти управління запасами розглядаються в роботах А. Баскіна, Ю. Беляєва, В. Волгіна, К. Інютіна, М. Мельника, А. Гаджинського, М. Гордона та інших авторів. У роботах Дж. Ріса, М. Старра, О. Уайта, Дж. Ф. Мута і Дж. Томпсона визначаються науково-практичні підходи до управління запасами і описуються емпіричні дослідження закономірностей існування запасів.

Метою статті є дослідження основних напрямків оптимізації запасів підприємства.

Здійснення виробничого процесу на будь-якому підприємстві, яке займається створенням матеріальних благ, неможливо уявити без запасів, основною метою придбання і утримання яких є задоволення виникаючої в процесі виробництва потреби в придбаних запасах. Отже, матеріальні запаси – це товарно-матеріальні цінності, призначені для використання, але які тимчасово не використовуються, очікуючи надходження у процес виробничого споживання [2].

Виробничі запаси, що створюються для забезпечення безперервності виробництва, згладжування нерівномірності попиту, виробництва і постачання, існують у всіх споживачів засобів виробництва і є невід'ємним атрибутом їхньої діяльності. На промислових підприємствах вони складають значну частину оборотних засобів і тому заслуговують на особливу увагу з боку управлінців.

Формування запасів – складова частина виробничої діяльності, займатися якою без значних запасів неможливо. Накопичувати на підприємстві більше за необхідну кількість виробничих запасів недоречно, оскільки це тягне за собою негативні фактори. До них можна віднести: витрати на фізичне зберігання запасів; вилучення з обороту значних коштів; упущений дохід; моральне зношування запасів матеріальних ресурсів [1]. Проте запаси повинні бути в достатній кількості для нормального функціонування виробництва. В умовах ринкової економіки відсутність запасів на підприємстві змушує в найкоротші терміни організувати доставку або вдаватися до заміни необхідного матеріалу іншим. Ці заходи можуть призвести до зниження якості продукції та фінансових витрат.

У сучасній економіці підвищення ефективності управління матеріальними запасами досягається за рахунок упровадження логістичної концепції, що передбачає інтегрований підхід до управління запасами в межах логістичної системи, підпорядкування стратегії управління матеріальними запасами глобальній ринковій стратегії підприємства, визначення оптимальної величини запасів матеріальних ресурсів на основі прогнозних оцінок їх потреби, яка в свою чергу формується відповідно до графіка виготовлення продукції та її постачання споживачеві [3].

Найважливішим фактором, що забезпечує досягнення зазначених цілей, є ефективне управління запасами матеріальних ресурсів на підприємстві. В будь-якій галузі виробництва доводиться вирішувати завдання управління запасами з метою забезпечення нормального функціонування економічного суб'єкта в умовах суспільного поділу праці з виникненням обміну між товаровиробниками накопичення запасів стає умовою відтворення.

Структурні зміни матеріального запасу характеризуються зростанням запасів готової продукції у виробників, товарних запасів у каналах сфери обігу і зниженням частки виробничих запасів. Остання обставина є безумовно позитивною, тоді як збільшення частки запасів готової продукції має двоїстий характер: з одного боку, це свідчить про загострення проблеми збуту, а з іншого – є характерною ознакою ринкової економіки, коли для забезпечення високої якості поставки потрібен певний запас готової продукції [4].

Задоволення потреби підприємства в матеріальних ресурсах може забезпечуватися двома шляхами: екстенсивним та інтенсивним. Екстенсивний шлях припускає збільшення видобутку і виробництва матеріальних ресурсів і пов'язаний з додатковими витратами. Крім того, зростання обсягу виробництва при існуючих технологічних системах призвело до того, що темпи виснаження природних ресурсів і рівень забруднення навколишнього середовища вийшли за допустимі межі. Тому зростання потреби підприємства в матеріальних ресурсах повинно здійснюватися за рахунок більш економічного їх використання в процесі виробництва продукції або інтенсивним шляхом.

Контроль за запасами необхідно здійснювати відповідно до таких принципів [5]: 1) матеріали необхідно завозити лише ті, що використовуються у виробництві; 2) розмір запасу кожного виду сировини і матеріалів устанавлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси; 3) зберігання запасів організовувати за сучасними ресурсозберігаючими технологіями, 4) запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню; 5) установити єдиний принцип відпуску сировини і матеріалів у виробництво – за методом середніх цін.

Враховуючи значний вплив, який чинить утримання запасів матеріальних ресурсів на фінансове становище і конкурентоспроможність підприємства, важливо визначити фактори, що впливають на розмір сукупних запасів. До таких факторів слід віднести: структуру сукупного запасу матеріальних ресурсів; величину потреби в різних різновидах матеріальних запасів; обсяг поставок різних видів матеріальних ресурсів; рівномірність витрачання запасів; періодичність виготовлення продукції підприємствами-постачальниками; співвідношення транзитної та складської форм постачання; розміри транзитних норм відвантаження; види і способи транспортування; віддаленість комерційних партнерів [6].

Визначення цілей, завдань, найважливіших функцій при управлінні матеріальними запасами, розробка їх класифікації на основі різних ознак дають можливість сформулювати концептуальну основу для додаткових досліджень і методичних розробок у цій галузі.

Досягнення ефективності управління матеріальними ресурсами – пріоритетна мета більшості підприємств. Особливу здатність ефективно управляти своїми виробничими системами продемонстрували японські фірми, які пояснюють досягнуті успіхи впровадженням підходу до управління виробничим процесом та запасами, який отримав назву системи своєчасного виробництва (скорочено – «ССВ») [7]. Ця система, яку ще називають «канбан», сильно вплинула на ефективність управління запасами і зростання продуктивності на підприємствах японської автоіндустрії.

Система своєчасного виробництва передбачає наявність невеликих запасів, які обов'язково повинні бути високої якості. Основна ціль системи – скорочення запасів до незначного чи мінімального рівня. ССВ об'єднує п'ять функцій виробничого процесу – накопичення ресурсів, зберігання, транспортування, виробничі операції та контроль якості – в єдиний регульований технологічний процес. Системою передбачається, що компанія буде виробляти тільки таку кількість продукції, яка необхідна для задоволення існуючої потреби покупців, при цьому постачальник буде постачати необхідні матеріали точно до моменту виробництва з них готових виробів. Постачання матеріалів передбачає вибір такого режиму транспортування, який забезпечував би доставку придбаних матеріалів на місце розвантаження невеликими партіями безпосередньо до моменту обслуговування процесу виготовлення благ.

Отже, специфіка формування і використання матеріальних запасів зумовлена їх призначенням у суспільному відтворенні і полягає, по-перше, у забезпеченні безперервності та планованості процесу виробництва та реалізації продукції; а по-друге, в мобілізації внутрішніх виробничих резервів. Розробка ефективної логістичної системи управління запасами є запорукою успішного функціонування підприємства в умовах економічних обмежень. Для її реалізації необхідно: впроваджувати систему контролю за використанням запасів у виробничому процесі з метою оптимізації витрат на транспортування, зберігання і підготовку до запуску у виробництво; підвищити інтенсивність використання запасів через прискорення їх обертання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Башун М. Экономико-математическое моделирование процесса управления запасами предприятия / М. Башун // Схід. – 2008. – № 2. – С. 43–45. 2. Кодацкий В. П. Пути эффективного управления оборотными активами промышленных предприятий / В. П. Кодацкий // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 149–154. 3. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс ; [пер. с англ.]. – 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с. 4. Логистика : учеб. пособие / Под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родниной. – М. : Велби ; Изд-во «Проспект», 2006. – 408 с. 5. Крикавський Є. Логістика / Є. Крикавський. – Львів : Вид-во «Львівська політехніка», 2004. – 447 с. 6. Кремер Н. Ш. Дослідження операцій в економіці / Н. Ш. Кремер. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 407 с. 7. Хруцький Е. А. Оптимізація господарських зв'язків та матеріальних запасів : Питання методології / Е. А. Хруцький. – М. : Економіка, 1997. – 506 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОЕКТНОЇ КОМАНДИ

УДК 331.108

Афоніна Т. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто етапи створення проектної команди. Описано цілі створення проектних команд та основні підходи до їх формування. Зазначено низку вимог і порад, які дозволять менеджеру ефективно виконувати свою роботу в напрямку формування проектної команди.

Ключові слова: проект, команда, менеджер проекту, цілі проекту.

Аннотация. Рассмотрены этапы создания проектной команды. Описаны цели создания проектных команд и основные подходы к их формированию. Определен ряд требований и советов, которые позволяют менеджеру эффективно выполнять свою работу в направлении формирования проектной команды.

Ключевые слова: проект, команда, менеджер проекта, цели проекта.

Annotation. Considered the stages of creation of the project team. Described the purpose of the establishment of project teams and basic approaches to their formation. Defined a number of requirements and tips that allow the Manager to effectively carry out their work in the direction of formation of the project team.

Keywords: project, team, project manager, project goals.

Актуальність даної роботи полягає у тому, що реалізація будь-якого проекту вимагає вирішення безлічі досить складних задач. Це пояснюється тим, що така робота практично завжди має інноваційний характер, потребує високого ступеня володіння найсучаснішою інформацією в багатьох галузях, а також установлення тісних зв'язків між усіма виконавцями та учасниками проекту. Провідні фахівці підприємства постійно повинні займатися вивченням останніх тенденцій і досягнень у рамках цієї спеціалізації, для того, щоб утримувати лідерські позиції на ринку в умовах постійної конкуренції. Саме тому для ефективного управління будь-яким проектом потрібен кваліфікований персонал, який є джерелом створення проектної команди для виконання поставлених завдань. Від того, наскільки ефективно буде сформована ця команда, залежатиме майбутнє проекту.

Дослідженням формування проектної команди займалося багато вчених – теоретиків і практиків. Вагомий внесок у різні аспекти цього питання було зроблено такими вченими, як Д. Подрядов, І. Ганза, А. Філатов, А. Оленич, А. Рибак та інші [1–5]. Але попри значні здобутки в дослідженні даного питання не існує визначеної комплексної точки зору щодо цієї проблеми.

Метою роботи є визначення та обґрунтування особливостей процесу формування проектної команди.

Одним із основних понять у проектному менеджменті є поняття «команда», в управлінні проектами – менеджмент людських ресурсів проекту, що включає процеси планування, формування і створення команди (Team Building), її розвитку і забезпечення діяльності (Team Development), трансформації або розформування команди. Під формуванням команди в загальному вигляді розуміється процес цілеспрямованої «побудови» особливого способу взаємодії людей у групі, що дозволяє ефективно реалізовувати їхній професійний, інтелектуальний і творчий потенціал відповідно до стратегічних цілей даної групи. Тому команда в даному контексті визначається як група людей, які взаємодоповнюють та взаємозаміняють одне одного в процесі досягнення конкретних цілей [1].

Окрім поняття «команда» деякі автори використовують поняття «група», проте їх не можна ототожнювати. Так, команда – це група індивідів, людей-однодумців, які для досягнення певної мети координують свою роботу та рішення, трудові й інтелектуальні зусилля. Можна зібрати групу людей, але при цьому не створити команду.

Отже, основа концепції «команда» полягає в тому, що всі її члени працюють для досягнення єдиної стратегічної мети і разом із тим несуть колективну відповідальність за її досягнення.

Головною відмінністю команди від групи є ефект синергії: перша робить синергію значно більшою, ніж друга. Цей ефект з'являється внаслідок позитивної взаємодії між учасниками на основі загальних прагнень і цінностей і приводить до того, що сумарні зусилля команди набагато перевищують суму зусиль окремих її членів. Командна робота надзвичайно важлива для конкурування на сучасних світових ринках, де індивідуальна майстерність не настільки ціниться, як високий рівень колективної роботи. Характерною рисою колективної роботи є широке коло повноважень і прав прийняття рішення [2].

Формування ефективної проектної команди відбувається на засадах таких принципів:

1. Команда може самостійно оновлюватися і відновлюватись через залучення нових людей у міру вибуття окремих учасників.
2. Команда проекту створюється на період реалізації проекту і розпускається після його завершення.
3. Проектна команда повинна складатися з фахівців різних професій таким чином, щоб вони підвищили продуктивність своєї праці, не втрачаючи при цьому своєї індивідуальності.
4. В усіх учасників команди потрібно сформувати єдині цінності, норми і стандарти, які можуть відрізнитися від тих, з якими вони працювали раніше, а також довіру і повагу один до одного.
5. Для роботи команди потрібно створити таке середовище, в якому члени команди будуть професійно задоволені, чітко знати свої обов'язки, повноваження та міру відповідальності.
6. В управлінні проектною командою повинна використовуватися певна мотиваційна система, яка сприятиме активізації ініціативності та творчості кожного з учасників.
7. Ефективна робота проектною командою базується на засадах рівнозначності кожного з учасників, тобто відсутності конфліктних ситуацій, боротьби за лідерство та владу [3].

Тому основною задачею керівника проекту при формуванні команди є правильний відбір членів команди, які б забезпечували:

- відповідність кількісного і якісного складу команди цілям і вимогам проекту;
- ефективну групову роботу з управління проектом;
- сумісність усіх членів команди і створення продуктивної внутрішньопроєктної культури;
- обговорення проблем, що виникають під час реалізації проекту всередині команди, та їх ефективне вирішення [1].

Далі наведено етапи формування команди, визначено основні проблеми та можливі шляхи їх подолання (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Стадії формування проектною команди

Етап	Назва етапу	Основні проблеми	Можливі шляхи подолання
1	Формування проектною команди	Власні відчуття членів команди; взаємовідносини в команді; визначення місця команди всередині підприємства	Можливе використання різних видів тимблдингу (спортивний, психологічний, творчий)
2	Період спрацьовуваності учасників	Труднощі в командній роботі; вияв характерів; обговорення проблем; взаємовідносини між учасниками, суперечки та конфлікти	Формування менеджером корпоративної культури всередині проектною команди на основі загальних цінностей та норм усіх учасників
3	Період нормального функціонування	Низька мотивація, і як наслідок, ефективність	Упровадження матеріальної та нематеріальної мотивації, використання системи грейдування
4	Реорганізація команди	Труднощі в роботі менеджера проекту, який повинен підтримувати високий рівень продуктивності праці	Використання психологічних тренінгів та заохочувальних заходів
5	Розформування команди	Із наближенням до завершення роботи над проектом ефективність роботи команди може зменшуватися	Використання системи винагород для найпродуктивніших учасників проекту

Але відомо, що ефективні проектні команди самі по собі не виникають, їх створюють лідери. Існує велика різниця між новоствореною і досвідченою командами. Задача лідера полягає саме в тому, щоб визначити стадію розвитку команди і допомогти її членам підвищити ефективність досягнення поставленого кінцевого результату. Існує три стадії розвитку команди: функціональна, комплексна та саморегулююча проектна команда.

Функціональна команда являє собою групу людей, які володіють однаковими навичками і виконують однакові завдання в межах традиційних корпоративних структур.

Комплексні проектні команди – це команди, до складу яких входять працівники різних функціональних відділів підприємства. Вони мають більше свободи, але традиційно орієнтовані на керівника, який визначає спрямованість і характер діяльності. Щоб підвищити ефективність діяльності команди, топ-менеджер передає частину власних повноважень членам команди.

Саморегулюючі команди – це вищий ступінь розвитку проектною команди. Вони являють собою злагоджений, згуртований колектив фахівців-одномумців, яким доручають складні завдання, і вони при виконанні використовують креативні підходи і наповнюють їх новизною проектних рішень [5].



Отже, було визначено важливість проектної команди, особливості її формування та проблеми, які з'являються на кожному з етапів формування. Було виявлено, що успіх проектної команди в першу чергу залежить від правильно підібраних її учасників. Сам процес формування команди являє собою створення єдиного, цілісного колективу фахівців, які здатні досить ефективно та без втрат досягати цілей проекту.

Відтак, автором було окреслено специфіку процесу формування проектної команди, яка полягає в прямій залежності від керівника проекту. Підкреслена значущість одного з основних факторів створення ефективної проектної команди, тобто генеральна мета, яка буде однаково важливою для всіх учасників, а також буде спрямовувати всі зусилля на її досягнення.

В подальшому планується розглянути механізм мотивації проектної команди, основні інструменти матеріального та нематеріального впливу на учасників проектної команди та розглянути їх практичне застосування при управлінні проектною командою.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ітолітова І. Я.

Література: 1. Подрядов Д. С. Проблемні аспекти створення ефективної команди проекту / Д. С. Подрядов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/15_11.pdf. 2. Філатов А. С. Особливості формування крос-функціональних команд для управління інноваційними проектами / А. С. Філатов // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 3 (35). – С. 72–82. 3. Оленич А. В. Формування та розвиток проектної команди в сучасних умовах / А. В. Оленич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.knutd.com.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Shatskaya2015060403.pdf. 4. Ганза І. В. Специфіка формування проектної команди: управлінський аспект / І. В. Ганза [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4212>. 5. Рибак А. І. Роль лідерських якостей при управлінні командою в проектній діяльності / А. І. Рибак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rol-liderskih-yakostey-pri-upravlinni-komandoyu-v-proektniy-diyalnosti.pdf>.



ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

УДК 336.77.01

Бабіч А. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначено сутність понять якості кредитного портфеля банку та його управління. Охарактеризовано особливості побудови якісного кредитного портфеля. Проаналізовано кредитну діяльність банків України, визначено актуальні проблеми управління якістю кредитного портфеля та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: кредитний портфель, якість кредитного портфеля, управління якістю кредитного портфеля.

Аннотация. В статье определена сущность понятий качества кредитного портфеля банка и его управления. Охарактеризованы особенности построения качественного кредитного портфеля. Проанализирована кредитная деятельность банков Украины, определены актуальные проблемы управления качеством кредитного портфеля и предложены пути их решения.

Ключевые слова: кредитный портфель, качество кредитного портфеля, управление качеством кредитного портфеля.



Annotation. The article defines the essence of the concepts of the loan portfolio quality and its management. The features of constructing high-quality loan portfolio. Analyzed the credit activities of banks Ukraine, identified actual problems of management of the credit portfolio quality and ways to solve them.

Keywords: loan portfolio, the quality of the loan portfolio, the quality of management of the credit portfolio.

Банкам, як і будь-яким підприємницьким структурам, притаманна ризикованість у процесі здійснення активних операцій. Як відомо, найбільш прибутковими для банків є операції, що мають високий рівень ризику. Такими операціями є кредитні операції банків. Тому якісно сформований кредитний портфель суттєво впливає на фінансовий результат діяльності банку.

В сучасних умовах стрімко мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування банків зростає потреба перш за все в теоретичному осмисленні у сфері управління якістю кредитного портфеля, в пошуку нових методичних підходів та інструментів для ефективної роботи з позичальниками.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій свідчить, що теоретичні й практичні аспекти управління якістю кредитного портфеля банків висвітлюють у своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, як: Ю. Бугель [1], Т. Гребеник [2], Л. Дядечко [3], О. Малахова [4], Чі Лінг [7] та інші.

Отже, незважаючи на значний внесок учених у розроблення проблем кредитної діяльності, сьогодні питання якості кредитного портфеля потребують подальшого розроблення в теоретичному аспекті, оскільки характер діяльності українських банків в умовах фінансової нестабільності в економіці принципово змінився.

Метою статті є визначення понять кредитного портфеля банку та його якості, дослідження загального стану кредитного портфеля банків України, зокрема ПАТ КБ «ПриватБанк», і визначення основних методів підвищення якості кредитного портфеля банку.

Відповідно до мети, було поставлено наступні задачі: узагальнити поняття кредитного портфеля та якості кредитного портфеля, проаналізувати сучасний стан кредитного портфеля банків України; на прикладі одного з банків дослідити стан його кредитного портфеля.

Узагальнивши праці авторів [1; 2; 4], можна визначити, що кредитний портфель як специфічний об'єкт управління – це структурована по різних критеріях якості сукупність наданих банком кредитів, що відображає соціально-економічні та грошово-кредитні відносини між банком та його клієнтами щодо забезпечення поворотного руху позикової заборгованості.

Незважаючи на існуюче різноманіття визначень, загальною їх тезою є те, що кредитний портфель – це результат кредитної діяльності банку. Тому найбільш повним і правильним буде визначення кредитного портфеля в двох аспектах:

- кількісна характеристика кредитної діяльності банку, тобто інформація про обсяги кредитування, склад і структуру вкладень;
- якісна характеристика кредитної діяльності банку, тобто класифікація кредитних вкладень за певними критеріями.

Кількісний аналіз передбачає вивчення складу і структури кредитного портфеля банку в динаміці за низкою економічних показників, до яких відносять:

- 1) обсяг і структуру кредитних вкладень за видами;
- 2) структуру кредитних вкладень за групами позичальників;
- 3) терміни надання кредитів;
- 4) своєчасність погашення кредитів;
- 5) галузеву приналежність кредитів тощо [3].

Низка вчених [2; 3] вважає, що якість кредитного портфеля банку можна оцінити за допомогою системи показників:

- частка кредитів у загальному обсязі активів банку (критерій не більше 65 %);
- питома вага довго-, середньо-, короткострокових позичок і позичок до запитання в загальній сумі кредитного портфеля банку;
- обсяг простроченої заборгованості;
- відношення доходу від позичкових операцій до величини власних коштів;
- відношення між резервом на покриття збитків за позиками і обсягом кредитного портфеля банку (критерій близько 5 %);
- відношення нетто- і бруто-активів (критерій -0,65-1) та інші.

Управління якістю кредитного портфеля – це одна з підсистем банківського менеджменту, мета якої полягає в тому, щоб організувати ефективне надання кредитів позичальникам, тобто забезпечити:

- оптимальний рівень кредитного ризику;
- ліквідність, що задовольняє вимогам НБУ;
- отримання прибутковості за кредитними операціями в розмірі, передбаченому договорами;
- відповідність діяльності банку потребам економічної політики держави тощо.

Нині банківська система України знаходиться під впливом негативних наслідків фінансової кризи. Тому гостро постає питання якості кредитного портфеля, що безпосередньо впливає на фінансовий результат діяльності банку. За офіційними даними НБУ [5] проведено загальний аналіз кредитної діяльності банківської системи України (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз кредитної діяльності банків України за 2010–2014 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Кредити, надані суб'єктам господарювання, млн грн	508288	580907	560765	654146	727819
Темпи приросту, %	7,01	14,29	-3,47	16,65	11,26
Кредити, надані фізичним особам, млн грн	186540	174560	133616	145082	145792
Темпи приросту, %	-16,18	-6,43	-23,46	8,58	0,49
Прострочена заборгованість за кредитами, млн грн	84851	79292	75635	81120	95472
Темпи приросту, %	21,33	-6,55	-4,61	7,25	17,69
Питома вага проблемних кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	10,4	9,61	10,89	10,15	10,93
Темпи приросту, %	6,67	-7,6	1,13	0,93	1,08

Отримані дані з табл. 1 свідчать, що за 2010–2014 рр. обсяг кредитів збільшився майже на 25 %, а проблемна заборгованість за кредитами в абсолютному виразі зросла на 12,5 %. Прострочена заборгованість за кредитами в цілому за досліджуваний період у середньому зросла. Незважаючи на поступове зростання обсягу кредитів (в абсолютному виразі), наданих суб'єктам господарювання, темпи їх приросту є досить значними.

Складна ситуація, наявна на вітчизняному ринку банківських послуг, пояснюється тим, що поряд із досить розвинутою системою комунікації та збуту в банках простежувалася тенденція до непродуманої тарифної політики. Зокрема, збільшення видачі валютних кредитів (рис. 1) призвело до масової неплатоспроможності позичальників і неповернення основної частини боргів унаслідок девальвації гривні.

Фактично при кредитуванні банком позичальників – фізичних осіб, які не мають валютного виторгу або доходів в іноземній валюті, банк приймає на себе істотну частку валютного ризику і, відповідно, ризику неповернення кредитних коштів.

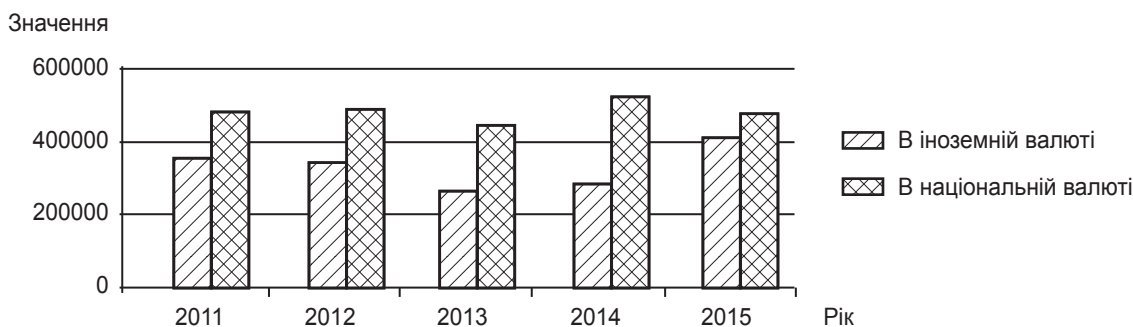


Рис. 1. Динаміка кредитної діяльності банків за видом валюти за 2010–2014 рр.

Оскільки одним із лідерів на українському ринку за рейтингом [7] із кредитування клієнтів осіб є ПАТ КБ «ПриватБанк», і на рис. 2 видно, що більш аніж удвічі «ПриватБанк» випереджає інші банки за обсягом кредитування, далі розглянемо якість кредитного портфеля на його прикладі.

На підставі даних, отриманих з річних звітів ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2012–2014 рр. [6], робимо висновок, що кредитний портфель ПАТ КБ «ПриватБанк» протягом аналізованого періоду збільшився на 40,59 %, що на 1,6 % менше за темпи росту активів банку. Така ситуація пояснюється тим, що протягом 2012–2014 рр. збільшився кредитний портфель та загальні активи за рахунок збільшення кредитування юридичних і фізичних осіб, що передбачено стратегічними цілями банку.

За аналізований період спостерігаються незначні зміни в структурі кредитного портфеля. Так, переважним є кредитування юридичних осіб. Питома вага таких кредитів станом на 31.12.2012 р. становила 82,8 %, відповідно, кредити фізичним особам становили 17,2 %.

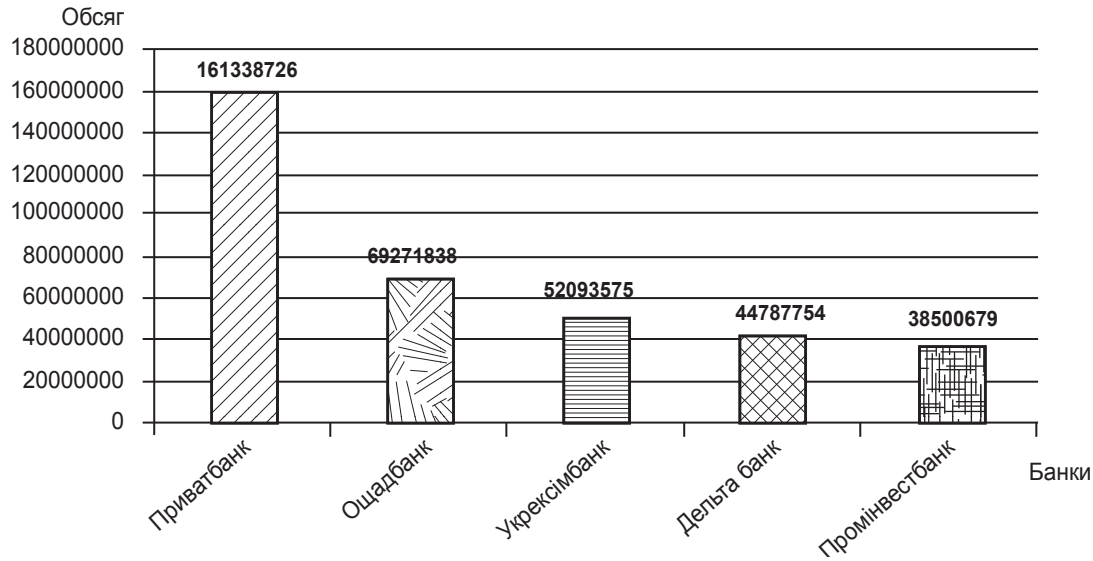


Рис. 2. Рейтинг банків України за обсягом кредитного портфеля, млн грн

Протягом досліджуваного періоду структурні показники зберігаються. На 31.12.2014 р. кредити юридичним особам склали 85,3 % в кредитному портфелі банку, фізичним особам – 16,2 %. Це можна пояснити тим, що ПАТ КБ «ПриватБанк» залишається одним із лідерів серед банків, що пропонують найбільш вигідні умови щодо надання послуг юридичним особам, зокрема з кредитування юридичних осіб.

Водночас аналіз якості кредитного портфеля банків показав, що за період 2012–2014 рр. значно змінилося співвідношення між простроченими та знеціненими кредитами. Основні фактори, які враховує банк при визначенні того, чи є кредит знеціненим, – це його прострочений статус, значні фінансові труднощі, про які свідчить фінансова інформація позичальника, та можливість реалізації застави за її наявності.

Протягом 2012–2013 рр. 27 % усіх кредитів вважалися індивідуально знеціненими, а на 31.12.2014 р. цей показник становив 35 %, що показує значне погіршення якості кредитного портфеля. Внаслідок такої тенденції банк змушений підвищувати витрати на створення додаткових резервів на знецінення кредитів. Протягом досліджуваного періоду обсяг резервів збільшився на 2604 млн грн (або на 13 %). Додатковим елементом, що застосовується для зменшення кредитного ризику, є використання застави при кредитуванні.

Починаючи з 24.07.2014 р., НБУ запровадив надзвичайний режим роботи банківської системи на території Донецької та Луганської областей, а також Автономної Республіки Крим. У листопаді 2014 р., згідно з Указом Президента України, було призупинено надання державних послуг, бюджетне фінансування та всі банківські операції на непідконтрольних Урядові України територіях Східної України, що в подальшому матиме вплив на погіршення економічної ситуації та кредитоспроможності населення цього регіону. ПриватБанк розробив програму кредитних канікул для жителів цього регіону зі спеціальними умовами погашення основної суми кредиту та процентів, а також анулювання всіх штрафних санкцій за прострочення платежів за кредитами до моменту завершення антитерористичної операції.

В табл. 2 показано обсяги кредитів, виданих позичальникам, які здійснюють свою діяльність на непідконтрольних Урядові України територіях Донецької та Луганської областей.

Таблиця 2

Кредити, видані позичальникам, які здійснюють свою діяльність на територіях Донецької та Луганської областей, млн грн

Види кредитів	Період	
	31.12.2013	31.12.2014
Кредити юридичним особам	2036	1955
Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	95	133
Кредити фізичним особам – споживчі кредити	88	29
Кредити фізичним особам – кредити на придбання автомобіля	25	19
Кредити фізичним особам – інші кредити	10	6
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу	138	133
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	53	56
Усього	2445	2331

Отже, протягом періоду загальний обсяг наданих кредитів, виданих позичальникам, які здійснюють свою діяльність на територіях Донецької та Луганської областей, зменшився на 114 млн грн за рахунок зменшення кредитних лімітів за споживчим кредитуванням та кредитів юридичним особам.

Значне збільшення відбулось лише за рахунок іпотечного кредитування фізичних осіб. Саме ця ситуація вплинула на збільшення прострочених заборгованостей за кредитами, що значно знижує якість кредитного портфеля банку.

З огляду на проаналізовані дані, можна зробити висновок, що в динаміці цілком по Україні розширюється кредитна діяльність банків і поряд із цим дещо збільшується обсяг проблемних кредитів. Стосовно виду валюти, в якій надано кредити, спостерігається тенденція до збільшення кредитів, наданих в іноземній валюті.

Розглянувши ПАТ КБ «ПриватБанк» за обсягом наданих кредитів за останні роки, можна узагальнити, що якість кредитного портфеля також поступово знижується. Адже поряд із загальним збільшенням обсягів кредитування спостерігається збільшення обсягів індивідуально знецінених кредитів на 8 %. Також на зниження якості кредитного портфеля ПАТ КБ «ПриватБанк» вплинув зовнішній фактор політичної ситуації на сході України.

Отже, проблема якості кредитного портфеля банків загострилась останніми роками через економічну кризу та політичну ситуацію. Тому необхідно вдосконалювати процес управління, що дасть можливість покращити фінансовий стан кожного окремого банку та загальний стан банківської діяльності в Україні.

Для більш ефективного управління якістю кредитного портфеля банку слід застосовувати специфічні наукові методи, які наведено на рис. 3. На стадії планування і попереднього аналізу банку необхідно чітко визначити розмір планованого допустимого ризику, що не призведе до загрози для подальшої діяльності банку.

Слід створити стандарти формування оптимального кредитного портфеля. Вони можуть являти собою:

- 1) коригування та зміну кредитних лімітів;
- 2) пріоритети при формуванні кредитного портфеля: полягають у визначенні тих галузей, які мають нижчий рівень ризику порівняно з середнім, і галузей, де банк може отримати більш високу прибутковість по кредитуванню. Також установлюються галузі з високим рівнем ризику і непривабливі для кредитування;
- 3) правила прийняття ризиків: визначають правила, що дозволяють мінімізувати ризик, і в рамках цього обмеження максимізувати прибутковість.

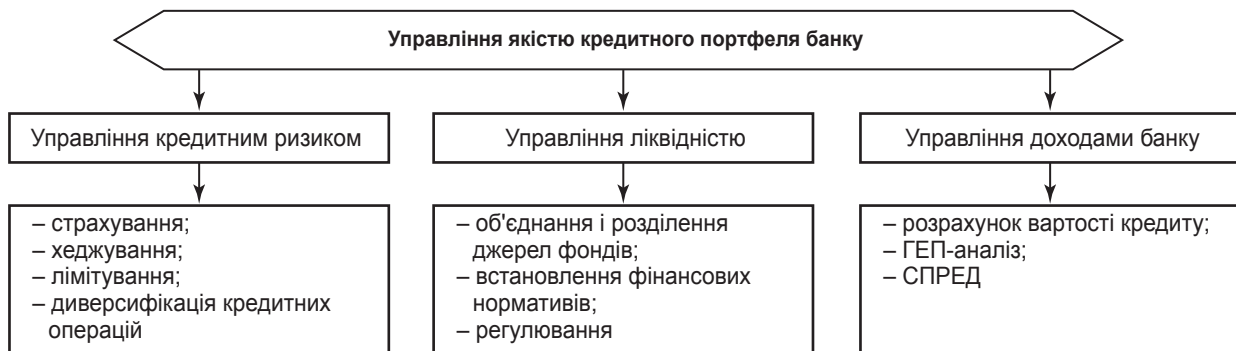


Рис. 3. Методи, які застосовуються при управлінні якістю кредитного портфеля банку

На етапі організації управління кредитним портфелем є вибір методів регулювання кредитних операцій, оскільки від цього багато в чому залежить їхня ефективність. Найбільш популярні методи підвищення якості кредитного портфеля, використовувани в банківській практиці, наступні:

- 1) диверсифікація кредитного портфеля; диференціація кредитування залежно від ступеня кредитоспроможності клієнта, характеру об'єкта кредитування, якості застави (забезпечення), надійності гарантій, поручительства тощо;
- 2) пролонгація термінів кредитів;
- 3) класифікація прострочених кредитів і формування резервів;
- 4) реабілітація проблемних кредитів.

Отже, важливою характеристикою в кредитній діяльності банку є якість кредитного портфеля. В статті було узагальнено поняття кредитного портфеля та його якості. Охарактеризовано загальний стан кредитної діяльності банків, визначено, що за останні роки він погіршується внаслідок економічної ситуації. Зокрема особливої уваги заслуговує динаміка валютного курсу. На підставі аналітичного аналізу якості кредитного портфеля найбільшого банку країни було виокремлено, що найбільша проблема пов'язана зі збільшенням обсягів простроченої заборгованості в загальній структурі кредитного портфеля банку та політичною ситуацією на сході України. Для по-



кращення ситуації запропоновано застосовувати наукові методи в управлінні якістю кредитного портфеля як на етапі планування, так і організації. Отримані результати можуть бути використані для подальшого дослідження при змінах зовнішнього й внутрішнього середовища та є основою для вдосконалення відповідного інструментарію та методів управління якістю кредитного портфеля банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Штаер О. М.

Література: 1. Бугель Ю. Напрями вдосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157. 2. Гребеник Т. В. Управление качеством кредитного портфеля / Т. В. Гребеник // Банковское кредитование. – 2014. – № 4 (56). – С. 37–45. 3. Дядечко Л. М. Управління проблемними кредитами в банках України в умовах економічної кризи / Л. М. Дядечко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія «Фінанси. Банківська справа». – 2011. – № 3. – С. 240–245. 4. Малахова О. Напрямки оптимізації роботи банків щодо управління кредитним портфелем / О. Малахова // Світ фінансів. – 2013. – № 2. – С. 101–112. 5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/>. 6. Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ua/>. 7. Офіційний рейтинг банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banker.ua/officialrating/>. 8. Chi-Ming Lin. An Effective Decision-Based Genetic Algorithm Approach to Multiobjective Portfolio Optimization Problem / Chi-Ming Lin // Applied Mathematical Sciences. – 2007. – Vol. 1, No. 5. – P. 201–210.



ВИКОРИСТАННЯ ЗАГАЛЬНОМАШИНОБУДІВНИХ ТИПОВИХ НОРМ ОБСЛУГОВУВАННЯ СЛЮСАРІВ З РЕМОНТУ ДЛЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК [338.45:621] (477)

Баденіна О. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено роль загальномашинобудівних типових норм обслуговування слюсарів з ремонту пристроїв та оснащення. Визначено їхній вклад у розвиток машинобудівних підприємств.

Ключові слова: нормування, типові норми, норми обслуговування, машинобудування.

Аннотация. В статье исследована роль общемашиностроительных типовых норм обслуживания слесарей по ремонту оснастки и оборудования. Определен их вклад в развитие машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: нормирование, типовые нормы, нормы обслуживания, машиностроение.

Annotation. The article examines the role of engineering standards and maintenance technicians for repair tooling and equipment. Defined by their contribution to the development of machine-building enterprises.

Keywords: standardization, standard specifications, standards of maintenance, mechanical engineering.

Важливою галуззю промисловості України, яка має велике значення для зміцнення економіки і становлення її як високорозвиненої держави, є машинобудування. Але останнім часом спостерігається погіршення відносної динаміки розвитку машинобудування, значний спад продуктивності та конкурентоспроможності підприємств.

У зв'язку з цим зростає потреба у пошуку необхідних інструментів покращення ефективності діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Особливу увагу питанням дослідження приділяли такі вітчизняні вчені, як-от: В. Білоконенко, С. Савченко, С. Семенов, І. Пашуто, А. Черномазюк та інші.

Мета дослідження полягає у визначенні ролі загальномашинобудівних типових норм обслуговування слюсарів з ремонту пристроїв та оснащення у розвитку підприємства.

Машинобудівний комплекс – один з найбільш значущих у промисловості України: він об'єднує систему науково-дослідних, конструкторсько-технологічних організацій; охоплює 11 267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих; понад 22 % зайнятого промислово-виробничого персоналу, 13,4 % загального обсягу промислової продукції й понад 15 % вартості основних виробничих фондів. До складу машинобудівного комплексу входять три великі групи підприємств, серед яких: машинобудування – 16 комплексних інтегрованих галузей та 90 інших різновидів; промисловість металевих конструкцій і виробів охоплює 14 напрямків; ремонт машин і устаткування – 16 [1].

Машинобудування є однією з провідних ланок важкої промисловості, роль якої в економічному розвитку країни визначає її обслуговуюча функція в усіх міжгалузевих комплексах – паливно-енергетичному, агропромисловому, будівельному, лісовиробничому тощо. Саме від частки машинобудівної продукції в експортному секторі залежить статус країни та її місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах.

Технічний прогрес в машинобудуванні неможливий без високорозвиненого інструментального виробництва. Успішне впровадження нової техніки на будь-якому підприємстві залежить від ступеня його оснащення досконалим технологічним оснащенням та інструментами. На кожному заводі є спеціальний цех, який займається виготовленням та ремонтом (відновленням) ріжучого, вимірювального і допоміжного інструменту, пристосувань, штампів, прес-форм та іншого технологічного оснащення [2].

Для слюсарів з ремонту оснащення в ливарних, ковальсько-пресових, термічних, зварювальних і гальванічних цехах норми обслуговування базуються на вартості оснащення, що припадає на одного слюсара в зміну. Ці норми встановлено залежно від загальної вартості оснащення, що застосовується у цеху, виду цеху і типу виробництва. Надалі в міру впровадження планово-попереджувального ремонту оснащення в цих цехах і розробки її класифікації, норми обслуговування будуть замінені нормами часу для розрахунку трудомісткості ремонту.

Поділ функцій, які виконують слюсарі, на основні та допоміжні наведено на рис. 1.

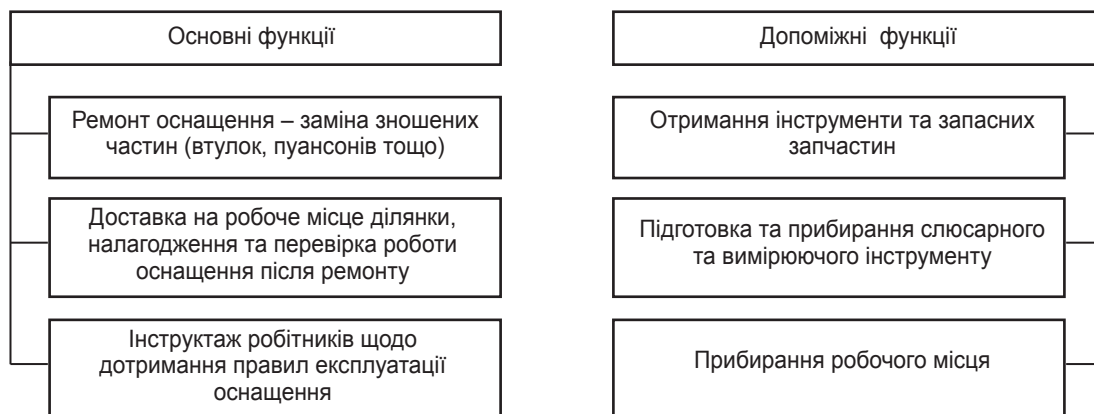


Рис. 1. Функції, які покладено на слюсарів

На підприємствах застосовуються три форми організації ремонту верстатних пристосувань та штампів:

а) децентралізована, коли всі види планового ремонту оснащення виконуються на ремонтних базах виробничого (механічного або штампувального) цеху;

б) змішана, коли у виробничому цеху виконується тільки поточний та малий ремонт, а середній і капітальний – в інструментальному цеху;

в) централізована, коли ремонт проводиться тільки в інструментальному цеху заводу [3].

Норми часу у збірниках загальномашинобудівних типових норм обслуговування дані за видами ремонту, тому вони можуть бути використані в умовах будь-якої форми його організації.

Норми обслуговування для слюсарів з ремонту ковальського, ливарного та іншого оснащення розроблені з урахуванням найбільш поширеної на підприємствах децентралізованої організації ремонту [4].

Для розрахунку необхідної кількості слюсарів з ремонту верстатних пристосувань і штамсів необхідно попередньо визначити за звітними даними за минулий квартал середньомісячний об'єм робіт за видами ремонту в кількості ремонтних одиниць.

Явочна чисельність слюсарів $H_{\text{ч}}$ розраховується за формулою [5]:

$$H_{\text{ч}} = (N_{\text{к}} H_{\text{в.с.}} + N_{\text{с}} H_{\text{в.с}} + N_{\text{м}} H_{\text{в.м}}) / P_{\text{ч.ср.}}$$

де $N_{\text{к}}$, $N_{\text{с}}$ і $N_{\text{м}}$ – середньомісячний обсяг відповідно капітального, середнього та малого ремонту в ремонтних одиницях;

$H_{\text{в.с.}}$, $H_{\text{в.с}}$ і $H_{\text{в.м}}$ – норми часу на ремонтну одиницю відповідно при капітальному, середньому і малому ремонтах;

$P_{\text{ч.ср.}}$ – середньомісячна кількість робочих годин у поточному році слюсаря.

Явочна чисельність слюсарів з ремонту ливарної, ковальської та іншої оснастки $H_{\text{ч}}$ визначається за формулою [5]:

$$H_{\text{ч}} = S_{\text{o}} / H_{\text{o}} \times K_{\text{см}}$$

де S_{o} – загальна вартість діючого в цеху оснащення, що визначається за його первісною вартістю в тис. грн;

H_{o} – норма часу обслуговування на одного слюсаря за зміну, в тис. грн;

$K_{\text{см}}$ – коефіцієнт змінності роботи слюсарів.

Отже, роль загальномашинобудівних типових норм обслуговування слюсарів з ремонту пристроїв та оснащення на підприємствах важко переоцінити. Адже дотримання загальномашинобудівних типових норм сприяє раціонально спроектованому трудовому та виробничому процесу, підвищенню продуктивності праці робітників та зниженню затрат на персонал шляхом розрахунку необхідної чисельності робітників-слюсарів. Підвищення рівня використання загальномашинобудівних норм на вітчизняних підприємствах є суттєвою рушійною силою в розвитку і використанні виробничого потенціалу машинобудівної галузі, тому проблема впровадження загальномашинобудівних типових норм обслуговування на підприємствах потребує подальшого вивчення та дослідження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

-
- Література:** 1. Білоконенко В. І. Нормування праці : конспект лекцій / В. І. Білоконенко. – Х. : ХДЕУ, 2004. – 140 с. 2. Семенов С. М. Научная организация и нормирование труда в машиностроении : учебник [для студентов машиностроительных специальностей вузов] / С. М. Семенов. – М. : Машиностроение, 1991. – 241 с. 3. Савченко С. М. Конкурентоспроможність українського машинобудівного комплексу на зовнішніх та внутрішніх ринках / С. М. Савченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 29. – С. 20–29. 4. Черномазюк А. Г. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та його ресурсні детермінанти / А. Г. Черномазюк, В. В. Стадник // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 91–99. 5. Общемашиностроительные типовые нормы обслуживания для вспомогательных рабочих цехов основного и вспомогательного производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.consultant.ru>.

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.52:658.14.17

Байрачная А. В.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Рассмотрено понятие платежеспособности, его цель и виды. Приведены факторы анализа платежеспособности и порядок перегруппировки баланса. Проведен анализ платежеспособности на примере действующего предприятия. Сделаны выводы о значении анализа платежеспособности предприятия в современных условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: анализ, баланс, платежеспособность, ликвидность, предприятие.

Анотація. Розглянуто поняття платоспроможності, його мету та види. Наведено фактори аналізу платоспроможності та порядок перегрупування балансу. Проведено аналіз платоспроможності на прикладі діючого підприємства. Зроблено висновки про значення аналізу платоспроможності підприємства в сучасних умовах ринкової економіки.

Ключові слова: аналіз, баланс, платоспроможність, ліквідність, підприємство.

Annotation. Examines the notion of solvency, its purpose and types. Given the factors of the analysis of solvency and the order of rearrangement of the balance. The analysis of solvency, for example a going concern. The conclusions about the value of the analysis of solvency of the enterprise in modern conditions of market economy.

Keywords: analysis, balance, solvency, liquidity, enterprise.

В условиях рыночной экономики обязательным аспектом деятельности предприятия является его платежеспособность, исследуя которую, компания оценивает результативность своей деятельности и ее перспективы. Анализ платежеспособности позволяет дать оценку финансовому состоянию предприятия, в связи с чем эта информация важна не только для предприятия, но и для внешних инвесторов. Но проблемы, которые могут возникнуть при анализе платежеспособности, вызывают необходимость проведения исследования данного вопроса.

Особенности анализа платежеспособности предприятия изучали такие ученые, как: Э. Уткин [1], А. Ошеров [2], В. Лившиц [2], С. Рыгин [2]. Среди украинских ученых-экономистов этот вопрос исследовали Г. Савицкая [4], Г. Купалова [5] и другие.

Целью данной статьи является проведение анализа платежеспособности на примере предприятия, определение его значения на современном этапе развития экономики.

Э. Уткин считает, что платежеспособность – это «способность предприятия своевременно и полностью рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам» [1]. А. Ошеров определяет платежеспособность как «способность своевременно и точно выполнять все принятые на себя денежные обязательства» [2]. С нашей точки зрения, платежеспособность – способность предприятия удовлетворить свои финансовые потребности за счет собственных активов.

В условиях рыночной экономики для обеспечения прибыльной деятельности предприятия необходимо проводить анализ его платежеспособности, главной целью которого является своевременное выявление и устранение недостатков финансовой политики на предприятии. Поскольку информация о платежеспособности необходима для внутреннего и для внешнего пользования, существует два вида анализа – внутренний и внешний. Первый необходим для обеспечения продуктивного функционирования предприятия благодаря эффективному распределению ресурсов, второй – для обнаружения возможностей инвестирования в предприятия с учетом максимальной прибыльности и минимальных рисков инвестиций [3].

Г. Савицкая считает, что при проведении анализа платежеспособности предприятия учитываются несколько факторов: наличие активов предприятия и степень их ликвидности [4]. Ликвидность – способность вложенного в предприятие актива превращаться в денежные средства без потери активов в кратчайшие сроки [5].

Поскольку анализ ликвидности баланса осуществляется на основе сравнения актива, сгруппированного по степени убывания ликвидности с пассивом, сгруппированным по степени срочности погашения обязательств, на рис. 1 и 2 представлены данные классификации.

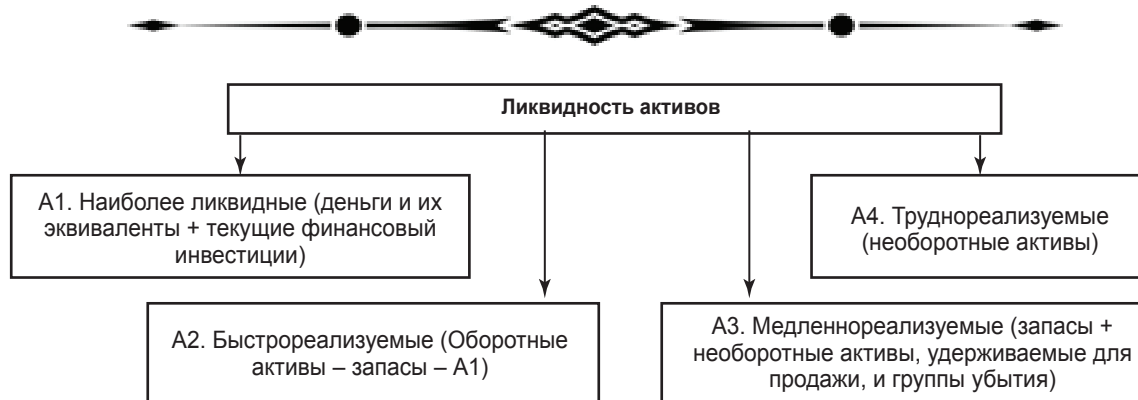


Рис. 1. Группы активов по степени ликвидности

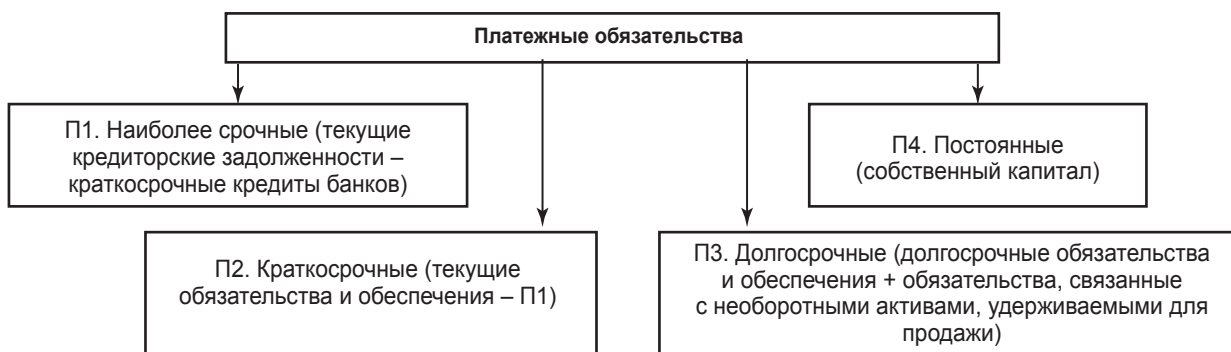


Рис. 2. Группы пассивов по срочности обязательств

Необходимо применить на практике вышеизложенную информацию, проанализировав платежеспособность предприятия на примере ООО «Свит». В табл. 1 представлен сокращенный баланс данного предприятия на период 2013 – 2014 гг.

Таблица 1

Сокращенный баланс предприятия ООО «Свит»

Баланс	Ед. измерения	2013	2014
1	2	3	4
Актив			
Необоротные активы: на начало года	тыс. грн	2991	1568
на конец года	тыс. грн	1568	1049
Оборотные активы: на начало года	тыс. грн	8777	12552
на конец года	тыс. грн	12552	13015
Деньги: на начало года	тыс. грн	167	102
на конец года	тыс. грн	102	730
Необоротные активы, удерживаемые для продажи, и группы выбытия:	тыс. грн	0	0
на конец года	тыс. грн	0	0
Валюта баланса: на начало года	тыс. грн	11768	14120
на конец года	тыс. грн	14120	14064
Пассив			
Собственный капитал: на начало года	тыс. грн	11466	13292
на конец года	тыс. грн	13292	13694
Долгосрочные обязательства и обеспечения: на начало года	тыс. грн	0	0
на конец года	тыс. грн	0	0
Краткосрочные кредиты банков:	тыс. грн	0	0
на конец года	тыс. грн	0	0
Текущая кредиторская задолженность: на начало года	тыс. грн	302	828
на конец года	тыс. грн	828	370

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Текущие обязательства: на начало года	тыс. грн	302	828
на конец года	тыс. грн	828	370
Обязательства, связанные с необоротными активами, удерживаемыми для продажи, и группами убытия: на начало года	тыс. грн	0	0
на конец года	тыс. грн	0	0

При анализе платежеспособности предприятия проводится перегруппировка баланса, результаты которой приведены в табл. 2, и рассчитываются коэффициенты абсолютной, промежуточной, общей и моментной ликвидности, соотношение ликвидных и неликвидных активов, результаты расчетов приведены в табл. 3.

Таблица 2

Перегруппированный баланс ООО «Свит»

	2013, тыс. грн	2014, тыс. грн		2013, тыс. грн	2014, тыс. грн
A1, начало года	167	102	П1, начало года	302	828
конец года	102	730	конец года	828	370
A2, начало года	8610	12450	П2, начало года	0	0
конец года	12450	12285	конец года	0	0
A3, начало года	0	0	П3, начало года	0	0
конец года	0	0	конец года	0	0
A4, начало года	2991	1568	П4, начало года	11466	13292
конец года	1568	1049	конец года	13292	13694

Судя по результатам расчетов ($A1 < P1$, $A2 > P2$, $A3 = P3$, $A4 < P4$), по состоянию на 2013 г. и начало 2014 г. баланс не является ликвидным, поскольку должно выполняться правило: $A1 - A3 > P1 - P3$, $A4 < P4$. При этом баланс признается абсолютно ликвидным по состоянию на конец 2014 г., так как правило выполняется.

Таблица 3

Результаты расчетов коэффициентов платежеспособности

Коэффициенты	Формула	2013	2014
Кал, Кмл, начало года	$A1 / (P1 + P2)$	0,553	0,123
конец года	$A1 / P1$	0,123	1,973
Кпл, начало года	$(A1 + A2) / (P1 + P2)$	29,063	15,159
конец года	$(A1 + A2 + A3) / (P1 + P2)$	15,159	35,176
Ка, начало года	$(A1 + A2 + A3) / A4$	2,934	8,005
конец года		8,005	12,407

Судя по результатам проведенных расчетов, предприятие ООО «Свит» нельзя признать платежеспособным на данный момент, поскольку коэффициенты абсолютной и моментной ликвидности не достигли необходимого уровня и снижались в течение исследуемого периода. При этом коэффициенты промежуточной и общей ликвидности превысили норму, что свидетельствует о благополучных перспективах предприятия, к тому же данные показатели выросли; превышение нормы значения коэффициента соотношения ликвидных и неликвидных активов свидетельствует об излишке ликвидных средств, т. е. свои оборотные активы предприятие использует недостаточно эффективно.

Таким образом, анализ платежеспособности предприятия позволяет отслеживать его финансовое состояние, выделять и устранять недостатки экономической политики и тем самым вовремя предотвращать развитие кризиса на предприятии и его последующее банкротство. Высокий уровень платежеспособности позволяет признать предприятие конкурентоспособным, а высокая степень ликвидности предусматривает благополучные перспективы его развития.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Иваниенко В. В.



Литература: 1. Уткин Э. А. Финансовый менеджмент / Уткин Э. А. – М., 2010. – 216 с. 2. Ошеров А. В. Методика восстановления платежеспособности (развития бизнеса) / А. В. Ошеров, В. Л. Лившиц, С. В. Рыгин. – Волгоград, 2010. – С. 16. 3. Шишкеедова Н. Н. Методика финансового анализа предприятий / Н. Н. Шишкеедова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 3. – С. 49–56. 4. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – К. : Знання, 2009. – С. 182. 5. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посібник / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2013. – С. 205.



SWOT-АНАЛІЗ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

УДК 330.42

Бака В. В.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Виявлено, що одним із найпоширеніших методів, що дозволяє комплексно оцінити стан підприємства, його переваги та недоліки у мінливому конкурентному середовищі, є саме SWOT-аналіз. Обґрунтовано доцільність застосування SWOT-аналізу стану машинобудівної галузі, дано оцінку зовнішніх факторів, що відображені в SWOT-матриці, побудовано розширену матрицю SWOT-аналізу ПАТ «ХТЗ».

Ключові слова: SWOT-аналіз, фактори, експерти, SWOT-матриця, коефіцієнт конкордації Кендалла.

Аннотация. Определено, что одним из самых распространенных методов, который позволяет комплексно оценить состояние предприятия, его преимущества и недостатки в изменчивой конкурентной среде, является именно SWOT-анализ. Обоснована целесообразность применения SWOT-анализа состояния машиностроительной отрасли, дана оценка внешних факторов, отраженных в SWOT-матрице, построена расширенная матрица SWOT-анализа ЧАО «ХТЗ».

Ключевые слова: SWOT-анализ, факторы, эксперты, SWOT-матрица, коэффициент конкордации Кендалла.

Annotation. It was determined that one of the most common methods that allows to comprehensively assess the condition of the enterprise, its advantages and disadvantages in a changing competitive environment, it is a SWOT-analysis. Expediency of the SWOT-analysis condition of the engineering industry, the estimation of external factors, as reflected in the SWOT-matrix based augmented matrix the SWOT-analysis of PJSC «HTZ».

Keywords: SWOT-analysis, the factors experts, SWOT-matrix, Kendall's coefficient of concordance.

У сучасних умовах розвитку ринку компаніям, що укоренилися в ньому, і тим, що тільки виходять на ринок, доводиться усе складніше. Їхні проблеми пов'язані з високим рівнем жорсткої конкуренції, надлишком подібних товарів і послуг, перенасиченням рекламних та інформаційних потоків, зростаючими вимогами споживачів до якості продукції, з постійними змінами кон'юнктури та місткості ринку, а також інноваціями, що прагнуть завоювати все більші частки.

Тому для успішного виживання і функціонування компанії, підвищення якості та конкурентоспроможності її продукції треба вміти передбачати труднощі, з якими вона може стикнутися у майбутньому, і нові можливості, які можуть відкритися для неї. Тобто компаніям необхідно визначати пріоритетні напрямки розвитку, розробляти бізнес-плани, пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, використовувати нові технології організації управлінських процесів, змінювати стратегії діяльності, а отже, здійснювати стратегічне управління. Одним із



основних інструментів стратегічного управління, що оцінюють в комплексі внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на розвиток компанії, є SWOT-аналіз.

Проблемами використання методу SWOT-аналізу та побудови матриці рішень займався багато вітчизняних і зарубіжних учених, як-от: Дж. Вествуд [1], С. Дибб, П. Дойль, Н. Куденко, Г. Завгородня [3], В. Терещенко, Л. Балабанова.

У працях цих учених зазначається, що SWOT-аналіз дає основу для оцінки ефективних сторін діяльності та можливостей коригування її слабких сторін, тобто визначає як зовнішні, так і внутрішні фактори. Однак слід зазначити, що з огляду на специфічні особливості машинобудівної галузі необхідно більш детально розглянути застосування SWOT-аналізу.

Метою статті є отримання достовірних даних про можливості підприємства і загрози просування її на ринку товарів і послуг.

SWOT-аналіз почав застосовуватися ще у 60-х роках, але і сьогодні він широко використовується для оцінки зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на підприємство.

З появою даного інструменту у світовій практиці аналітики отримали набір економічних механізмів для аналізу стану підприємства і вибору його стратегії, він дозволив сформулювати відомі, але безсистемні уявлення про підприємство і його конкурентне оточення у вигляді логічно узгодженої схеми взаємодії факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

За допомогою SWOT-аналізу підприємство при дослідженні факторів внутрішнього та зовнішнього середовища фінансово-господарської діяльності може виявляти й оцінювати, а також контролювати можливості, свою діяльність з метою зменшення загроз. Отже, проведемо SWOT-аналіз підприємства ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе».

Загальний вигляд матриці SWOT-аналізу представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Фактори для SWOT-аналізу

Фактори	Джерела				
	1	2	3	4	5
Сильні властивості					
Зростання рівня ефективності використання ресурсів підприємства	+	+		+	
Висока мобільність оборотних активів	+	+			+
Збільшення продуктивності праці	+				+
Підвищення рівня ефективності використання власних коштів		+	+		
Співпраця з іноземними замовниками		+	+	+	
Слабкі властивості					
Фінансова нестійкість	+		+	+	+
Зниження платоспроможності	+		+	+	
Зниження кредитоспроможності	+				
Відсутність інвестицій	+		+		
Неефективна робота структурних підрозділів	+				
Незначна кількість вітчизняних споживачів	+				
Можливості в зовнішньому ринковому середовищі					
Відкриття філіалів	+		+		
Розширення діяльності	+	+		+	
Надання нових робочих місць	+	+			
Зниження періоду обороту активів		+	+		+
Збільшення фондів віддачі			+	+	+
Збільшення прибутковості	+	+			
Збільшення попиту на продукцію		+			
Загрози зовнішнього ринкового середовища					
Збільшення дебіторської заборгованості	+	+		+	+
Зниження ділової активності	+		+		
Зниження ліквідності поточних активів	+	+		+	
Нестабільне соціально-політичне середовище	+	+	+		+
Нестабільність курсів світових валют	+	+	+		

Для подальшої роботи було обрано фактори, що найчастіше зустрічалися в літературі. Наступним етапом є оцінка впливу факторів експертами. Було вибрано 15 експертів, які проаналізували надані фактори.

Для перевірки узгодженості думок експертів розраховано коефіцієнт конкордації Кендала:

$$W = \frac{66466}{\frac{1}{12} \times 15^2 (20^3 - 20) - 15 \times 1197,5} = 0,43. \quad (1)$$

Отриманий результат менше за 0,6, що вказує на невисоку узгодженість експертів.

Проведемо оцінку факторів SWOT-матриці, представлених у табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка зовнішніх факторів SWOT-матриці

№	Слабкі властивості (W)	Загрози зовнішнього ринкового середовища (T)
1	Фінансова нестійкість	Збільшення дебіторської заборгованості
2	Зниження кредитоспроможності	Зниження ділової активності
3	Відсутність інвестицій	Зниження ліквідності поточних активів
4	Неефективна робота структурних підрозділів	Нестабільне соціально-політичне середовище
5	Незначна кількість вітчизняних споживачів	Нестабільність курсів світових валют
	Сильні властивості (S)	Можливості в зовнішньому ринковому середовищі (O)
1	Зростання рівня ефективності використання ресурсів підприємства	Відкриття філіалів
2	Висока мобільність оборотних активів	Розширення діяльності
3	Збільшення продуктивності праці	Надання нових робочих місць
4	Підвищення рівня ефективності використання власних коштів	Зниження періоду обороту активів
5	Співпраця з іноземними замовниками	Збільшення фондів віддачі
7	Власна конструкторська база, автоматизований процес виробництва	Збільшення попиту на продукцію

Отримані під час проведення SWOT-аналізу результати можуть бути інформаційною базою для розробки стратегії підприємства. В такому контексті їх доцільно представити у вигляді, наданому в табл. 3.

Таблиця 3

Розширена матриця SWOT-аналізу ПАТ «ХТЗ»

		Зовнішнє середовище	
		Можливості (шанси) Рішення: використовувати?	Загрози Рішення: пом'якшити?
Внутрішнє середовище	Сильні сторони Рішення: підтримувати?	Поле СіМ розширювати географію філіалів та масштаби виробництва, що приведе до вирішення проблеми працевлаштування жінок	Поле СіЗ 1) впровадження дієвого контролю ефективності використання оборотних активів у виробництві та їх залишків у матеріальній формі на складі; 2) збільшення питомої ваги продукції, що користується підвищеним попитом
	Слабкі сторони Рішення: ліквідувати? що саме? в якому порядку?	Поле СлМ 1) необхідно сформувати гнучку та ефективну цінову політику; 2) підвищити якість продукції, що приведе до збільшення конкурентоспроможності даних виробів, а отже, до співпраці з вітчизняними споживачами; 3) зменшення адміністративних витрат; 4) пошук та залучення нових клієнтів і ринків збуту	Поле СлЗ 1) збільшення ефективності використання оборотних активів шляхом зниження розміру дебіторської заборгованості; 2) відмовитися від надання клієнтам товарних кредитів. Шляхами вирішення реалізації продукції є застосування авансової форми платежів за товари

Отже, сильні сторони підприємств разом із новими можливостями перекривають їх слабкі сторони та зростаючі загрози зовнішнього середовища. Це дозволяє прогнозувати зниження обсягів капіталовкладень у сфері інновацій, обсягів виробництва та експорту продукції у найближчі роки. За рахунок цього можна сказати, що у підприємства є гарні шанси на подальший розвиток, завоювання нових ринків збуту.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Проноза П. В.



Література: 1. Гур'єва Я. В. Обігові кошти та резерви підвищення ефективності їх використання (на базі промислових підприємств м. Харкова) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит» / Я. В. Гур'єва. – Х., 2000. – 18 с. 2. Вествуд Дж. Маркетинговий план : учебник / Дж. Вествуд. – СПб. : Питер, 2008. – 256 с. 3. Завгородня О. О. Структурна динаміка як фактор інноваційного розвитку національної економіки / О. О. Завгородня // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 34–42. 4. Ящук Д. Л. Дослідження методології управління оборотними активами машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д. Л. Ящук // Вісник економічного транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 252–257.



ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

УДК 336.71

Барбіна Ю. В.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглянуто сутність, принципи та складові портфеля банківських продуктів. Установлено його зв'язок із категоріями «банківська послуга» та «банківська операція». Обґрунтовано етапи процесу розробки нових банківських продуктів і формування їх портфеля.*

***Ключові слова:** банківський продукт, банківська послуга, банківська операція, структура портфеля банківських продуктів.*

***Аннотация.** Рассмотрены сущность, принципы и составляющие портфеля банковских продуктов. Установлена его связь с категориями «банковская услуга» и «банковская операция». Обоснованы этапы процесса разработки новых банковских продуктов и формирования их портфеля.*

***Ключевые слова:** банковский продукт, банковская услуга, банковская операция, структура портфеля банковских продуктов.*

***Annotation.** The essence, principles and components of the portfolio of banking products. The analysis algorithm development process of new products. Theoretical position to determine the essence of the concept of banking products and established its relationship with the categories of «banking service» and «banking operation».*

***Keywords:** banking product, banking service, banking operation, the structure of the portfolio of banking products.*

Сучасна банківська система України перебуває в умовах фінансової нестабільності та потребує детального аналізу причин і факторів, що призвели до даних умов. Метою таких досліджень є зменшення впливу причин і факторів фінансової нестабільності та поліпшення ситуації в майбутньому. На думку більшості як фахівців, так і практиків, на нестабільність функціонування окремих банків впливає неспроможна тактика їхньої діяльності, а саме – те, що не кожен портфель банківських послуг, що пропонується банками, є оптимальним для обраної групи клієнтів. Відтак актуалізується необхідність дослідження формування оптимального портфеля банківських продуктів як з огляду на комплексність його структури, так і з огляду на його прибутковість.

Питанням проблем і суперечностей трактування банківських товарів присвячені праці А. Бойчука, С. Козьменка, А. Мещерякова, Л. Лантуха, О. Момотова, Е. Уткіна та інших науковців [1–3]. Але незважаючи на численні публікації, низка питань залишається не вирішеною. Відсутнє однозначне трактування понять банківських товарів і банківських продуктів. Водночас подальшого розгляду потребує проблематика визначення зв'язку банківського товару з категоріями «банківський продукт», «банківська послуга» та «банківська операція».



Метою роботи є обґрунтування особливостей формування портфеля банківських продуктів фінансових установ і методів його оптимізації.

До 70-х рр. XX ст. діяльність банків розглядалася у межах портфельної теорії, яку запропонували Г. Марковіц, У. Шарп, К. Коуен, Ф. Хаммер [2]. Відповідно до її положень, метою діяльності банків є прагнення сформувати такий портфель активів, який би забезпечив максимізацію прибутку з урахуванням допустимого рівня ризику та за умови дотримання необхідного рівня ліквідності. Тобто головне завдання банку полягало в оптимізації співвідношення між показниками прибутковості, ризику та ліквідності.

Сьогодні ринок фінансових і зокрема банківських послуг є досить насиченим учасниками і кількістю продуктів, яку вони пропонують. Банківська система забезпечує функціонування та розширене відтворення національної і світової господарських систем та є важливою складовою глобальної економіки. Рушійним важелем взаємодії цих систем повинні слугувати банківські товари, які можуть сприяти розвитку національних економік. Проте складна специфіка банківських товарів не дала можливості донині розкрити їх економічну природу. Перед керівниками банку гостро постали такі проблеми, як вибір стратегічного управління розвитку банку, створення нових банківських продуктів, визначення основних принципів тактики і політики в усіх без винятку сферах банківської діяльності.

Відповідно до сучасного економічного словника, під банківським продуктом необхідно розуміти комплекс упорядкованих і структурованих банківських послуг, що реалізує банк у формі товару для задоволення потреб клієнтів, і які зумовляють зміни в робочих активах банку. Банківський продукт утворюється в процесі надання банківської послуги.

Враховуючи те, що основою банківського продукту є послуга, було виокремлено такі особливості банківських продуктів [3]:

- банківські продукти, на відміну від уречевлених товарів, мають нематеріальне походження та є результатом взаємодії виробника і споживача, реального чи потенційного;
- рух банківських продуктів обмежено грошовою сферою, оскільки банківські установи працюють з грошовими ресурсами, вартість яких у процесі обігу зростає;
- банківські продукти мають виробничий характер;
- взаємодія виробника банківського продукту і споживача має переважно довгостроковий характер (відкриття рахунків, надання кредитів);
- корисний ефект банківського продукту невіддільний від процесу виробництва банківських послуг. Саме через надання послуг банк може забезпечити задоволення потреб клієнта, а також досягати власної мети розвитку.

Створення банківського продукту так само, як і виробництва матеріального продукту, є з'єднанням та переробкою переважно кількох вихідних компонентів. Виходячи з цього, «продукт» можна описати як комплекс дій, включаючи комплекс послуг і визначені параметри даних послуг, які конкретна банківська установа, що пропонує продукт, створює відповідно до попиту споживачів, тобто клієнтів, виходячи з їхніх ситуаційних потреб. Отже, банківський продукт – це те, що клієнт насправді придбає у банку для задоволення власної потреби. Наприклад, кредитна послуга знаходить своє відображення у таких банківських продуктах, як кредитна лінія, овердрафт, споживчий кредит, іпотечний кредит, міжбанківський кредит тощо.

Сукупність продуктів, що пропонує банк своїм клієнтам, складає його портфель. До портфеля банківських продуктів можуть належати продукти (ощадний вклад, строковий вклад, депозит до запитання, депозит у дорогоцінних металах, облігації, акції, кредит, кредитна лінія, овердрафт, андеррайтинг тощо) та послуги (відкриття поточних, карткових і депозитних рахунків клієнтам, кредитування клієнтів, послуги депозитарію тощо).

Ефективність роботи банку визначається рентабельністю проведених ним операцій, тобто якістю активних і пасивних портфелів. Розумне та вміле управління джерелами ресурсів і ефективним розподілом їх між доступними фінансовими інструментами і напрямками інвестування гарантує високу маржу і прибутковість. У іншому випадку, неминуче призведе до банкрутства банку.

В умовах постійного розвитку банківського ринку та запиту клієнтів необхідно розвивати наявні та розробляти нові банківські продукти та послуги. У цих обставинах, окрім традиційних банківських послуг, що входять до складу банківських продуктів, сьогодні в номенклатурі послуг більшості банків мають бути окремі клієнтоорієнтовані послуги, які надаються банком у рамках спеціалізованого портфеля і дозволяють збалансувати витрати клієнта на весь комплекс послуг [4].

Мінливість кон'юнктури фінансового ринку, що в першу чергу впливає на рівень дохідності банку, вимагає чіткого планування умов випуску нових продуктів з метою зменшення економічних ризиків.

На етапі планування та прийняття рішень щодо можливого впровадження банківських продуктів розробляють план. Етапи процесу розробки нових банківських продуктів наведено на рис. 1 [5].

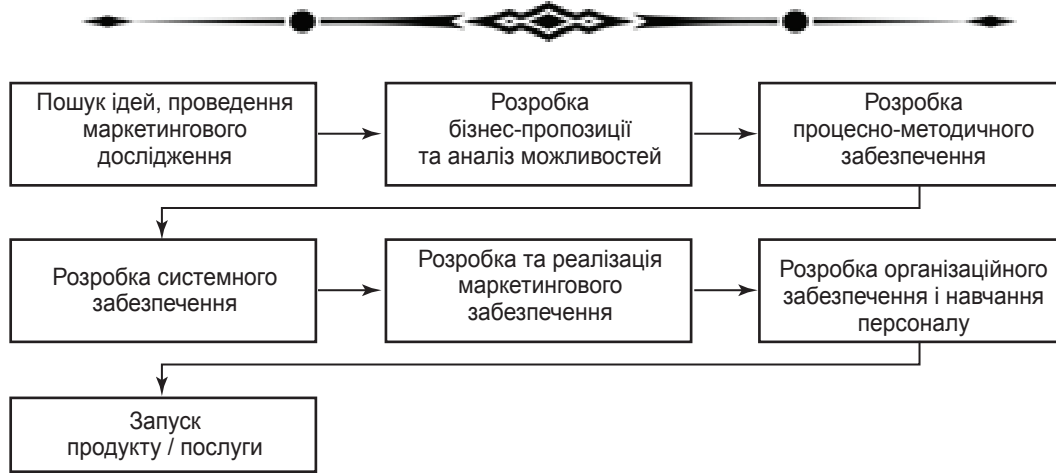


Рис. 1. Етапи процесу розробки нових банківських продуктів

Формуванню плану впровадження банківських продуктів на зовнішньому ринку має передувати процес прогнозування ринку банківських послуг, який має включати виявлення тенденцій розвитку під впливом таких факторів, як-от: політичні, правові, економічної кон'юнктури та ділової активності, інфляційні, стадії життєвого циклу банківських продуктів, конкурентного середовища.

За наявності чіткого плану впровадження нових продуктів і покращення якості наявних, банківська установа оптимізує портфель продуктів своєї діяльності, тим самим захищає себе від різнобічних економічних ризиків і сприяє росту прибутковості банку.

Саме тому оптимізація портфеля є необхідністю для ефективної роботи фінансової установи. Отже, від того, наскільки збалансованими будуть кредитний та депозитний портфелі банків, залежить їх фінансовий добробут.

Портфель банківських продуктів має відповідати певним принципам, які сприятимуть його оптимізації. До таких принципів необхідно віднести: збалансованість, пріоритетність, комплексність, захищеність, мінімізацію ризику, актуальність і цілеспрямованість. З огляду на це, найбільш перспективними інноваційними послугами, які мають упроваджуватися українськими банками, мають бути: інтернет-еквайрінг, що дозволяє здійснювати цілодобовий доступ до рахунків клієнтів, а саме: оплату комунальних послуг, управління рахунками; послуги мобільного банку, що є нині досить актуальним; емісію пластикових карток, що підтримують технологію безконтактних платежів тощо. Перевагами даних інноваційних продуктів є економія часу, можливість контролю та управління коштами в режимі online. Наразі банки можуть надавати клієнтам цілий спектр послуг нефінансового характеру. Зазвичай, це послуги, які надають клієнту додатковий сервіс, додаткові привілеї (дисконтні програми, доступ в зали VIP-персон, приватні ділові клуби тощо).

Відтак, у сучасних умовах головним завданням у діяльності банків є поліпшення якості клієнтського сервісу та підвищення ефективності управління відносинами зі своїми клієнтами. Банки прагнуть створити такий портфель банківських продуктів, який найбільшою мірою зможе задовольнити бажання та потреби клієнтів банку. Швидкість реакції банку щодо впровадження нових технологічних продуктів є важливою для обслуговування максимальної кількості клієнтів та отримання вагомих прибутків за рахунок комісійних доходів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Бойчук А. В. Формування нових банківських продуктів / Проблеми сучасної економіки та шляхи їх вирішення : матеріали економічної наукової інтернет-конференції / А. В. Бойчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economyconfer.com.ua/full-article/1514/>. 2. Сутність банківських операцій та їх види [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banking.uabs.edu.ua/images/department/banking/discip/BankivskiOperacii/btp/tl1.pdf>. 3. Лантух Л. О. Роль банківських продуктів у системі забезпечення особистих потреб населення / Л. О. Лантух [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_46/39.htm. 4. Меда Н. С. Поняття банківського товару і його зв'язок з категоріями «банківський продукт», «банківська послуга», «банківська операція» / Н. С. Меда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Zbirnik/1325_2014.pdf. 5. Мілейко Б. Є. Формування банківських продуктів у сучасних умовах розвитку банківської системи України / Б. Є. Мілейко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eaf.nmu.org.ua/ua/naukova_diyalnist/Internet_tezi/Milejko_tezi.pdf.

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 343.37:330.101

Башина А. Є.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядається тіньова економіка в державі, а також її сектори. Виокремлюються три основних сектори тіньової економіки – «білоколірцевий», «неформальний» і «чорний» – та їх згубний вплив на економіку в цілому. Незважаючи на тривале і всебічне дослідження тіньової економіки, дотепер не існує єдиного підходу до її вивчення, як немає і чіткого розуміння самого феномену в зарубіжній та вітчизняній літературах.

Ключові слова: тіньова економіка, сектори тіньової економіки, тіньова діяльність.

Аннотация. В статье рассматривается теневая экономика в государстве, а также ее секторы. Выделяются три основных сектора теневой экономики – «беловоротничковый», «неформальный» и «черный» – и их пагубное влияние на экономику в целом. Несмотря на длительное и всестороннее исследование теневой экономики, на сегодня нет единого подхода к ее изучению, как нет и четкого понимания самого феномена в зарубежной и отечественной литературе.

Ключевые слова: теневая экономика, секторы теневой экономики, теневая деятельность.

Annotation. The article deals with the shadow economy in the country, as well as its sectors. There are three main sectors of the shadow economy – «white-collar», «informal» and «black» – and their detrimental effect on the economy as a whole. Despite a long and thorough study of the shadow economy, today there is no single approach to its study, as there is no clear understanding of the phenomenon in the foreign and domestic literature.

Keywords: shadow economy, sectors of the shadow economy, shadow activity.

Коріння тіньової економіки сягає глибоко в давнину. Тіньова економіка виникає одночасно зі становленням товарно-грошових відносин, тобто протягом усього свого існування тіньові відносини нерозривно пов'язані з легальною економікою, що підтверджується історичною еволюцією економічних поглядів на ринкове господарство і підприємницьку діяльність.

Проблематиці аналізу особливостей тіньової економіки та шляхів боротьби з нею присвячено низку праць таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як-от: О. Барановський, Н. Бокун [4], Ю. Ванькевич, З. Варналій, Г. Гросман, В. Дадалко [2], А. Ділтон, І. Клямкін, В. Кулікова, І. Мазур, Н. Муциньська, В. Патрізі, В. Попов, В. Предборський, Л. Тимофеев, К. Харт [1], О. Фрадинський, Ф. Шнайдер [8] та інші.

Метою роботи є розгляд сутності, особливостей розвитку тіньової економіки і методів боротьби з нею.

Розглядаючи явище тіньової економіки, в першу чергу необхідно звернути увагу на її тривалий шлях розвитку. Родоначальником наукових уявлень стосовно тіньових відносин вважають англійського соціолога Кита Харта [1, с. 61–90], саме він уперше увів до наукового обігу термін «неформальний сектор». Зарубіжні дослідники розглядають феномен тіньових відносин з двох позицій: згідно з першою, в основу дослідження ставляться спеціальні розробки проблем тіньової економіки, увагу другої позиції зосереджено на виявленні впливу неформального сектора на соціально-економічну сферу життя суспільства.

Дотепер не існує єдиного підходу до вивчення тіньової економіки, як немає і чіткого розуміння самого феномену в зарубіжній та вітчизняній літературах. Так, американські вчені використовують поняття «неофіційна», «прихована», «підпільна» економіка, французькі – «підземна», «неформальна», німецькі – «тіньова» [3]. У сучасній науковій літературі існує велика кількість поглядів на сутність тіньових відносин. У зв'язку з цим, виокремлюють чотири основних підходи до визначення поняття «тіньова економіка» – обліково-статистичний, формально-правовий, кримінологічний, комплексний. Обліково-статистичний підхід включає відносини з приводу виробництва, розподілу, перерозподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, результати якої не відображаються в офіційних статистичних даних [4, с. 11–19]. Формально-правовий підхід включає в себе істотну деформацію економічних відносин, які законодавчо не закріплені і відповідно до цього не можуть бути визнані правопорушеннями [5, с. 14–25]. Кримінологічний підхід включає спекулятивні угоди, хабарництво та інші види шахрайства [6]. Комплексний підхід поєднує в собі риси трьох розглянутих підходів, відповідно до яких тіньова

економіка являє собою об'єктивно існуючу та постійно відтворювану підсистему ринкового господарства, у якій господарюючі суб'єкти прагнуть досягти економічної вигоди методами недобросовісної конкуренції.

До поняття «тіньова економіка» входять три основних сектори:

1. «Білокомірцевий». У 1939 р. американський дослідник Е. Сатерленд сформував концепцію «злочинність серед людей у білих комірцях», згідно з якою прихована, протиправна діяльність фактично є невід'ємним компонентом повсякденної ділової практики «великого бізнесу» [7, с. 45–59]. «Білокомірцева» тіньова економіка – це заборонена законом приховувана економічна діяльність працівників офіційної «білої» економіки на своїх робочих місцях, що призводить до прихованого перерозподілу раніше створеного національного доходу. Приміром цього може бути плата митникам за більш швидке розмитнення партії товарів.

2. «Неформальний». «Неформальна» тіньова економіка являє собою законодавчо дозволені види економічної діяльності (виробництво товарів і послуг, які не підлягають відображенню в даних офіційної статистики). В цьому секторі самостійні виробники або свідомо ухиляються від офіційного обліку, не бажаючи нести жодних витрат, пов'язаних із реєстрацією діяльності, отриманням ліцензії, сплатою податків, або не подають звіт про свою діяльність взагалі, оскільки він не передбачений нормативними документами. Саме цей сектор становить значну частку тіньової економіки.

3. «Чорна» тіньова економіка – це заборонена законодавством діяльність громадян, пов'язана з виробництвом і реалізацією заборонених товарів і послуг. Даний сектор повністю виключений з легітимного економічного життя, оскільки вважається несумісним із ним і таким, що руйнує основи людського суспільства. Цією діяльністю може бути не тільки заснований на насильстві перерозподіл матеріальних благ (крадіжки, грабежі, корупція), а також «виробництво» товарів і послуг, несумісних із суспільною мораллю (викрадення людей з метою викупу, наркобізнес).

В умовах економічної нестабільності бажання зберегти свій бізнес і капітал змушує людей не тільки до пошуку шляхів ухиляння від податків, але й змушує уникати дотримання численних державних норм, обов'язкових для офіційного бізнесу. Це стосується необхідності сплачувати мінімальну заробітну плату, нести дорогі витрати з забезпечення безпеки праці, соціального страхування. Згідно з дослідженням Фрідріха Шнейдера, економіста, професора австрійського університету Йоханнеса Кеплера, в середньому розмір тіньової економіки в країнах Європи цього року складає 18 % від ВВП. Найнижча частка тіньової економіки у ВВП традиційно спостерігається в Швейцарії (6,5 %), Австрії (8,2 %), Люксембурзі (8,3 %), Нідерландах (9 %) і Великобританії (9,4 %) [8, с. 54]. У країні з найпотужнішою європейською економікою – Німеччині – показник оцінюється у 12,2 % від ВВП. В Україні рівень тіньової економіки становить приблизно 47 % від ВВП. За даними Міністерства фінансів і Міністерства економіки, найбільший рівень тіньової економіки – 67 % – спостерігається в легкій промисловості. За нею йде видобуток – 65 %, фінансова та страхова діяльність – 62 %. Далі: ритейл – 60 %, переробна промисловість – 59 %, операції з нерухомістю – 55 %; транспорт – 54 %, будівництво – 52 %. Найнижчий рівень тіні у сільському господарстві – 9 %.

Пріоритетами детінізації економіки у контексті реалізації економічних реформ є детінізація фінансових потоків і легалізація ринку праці. Податкова реформа має бути спрямована на реалізацію наступних пріоритетів: 1) забезпечення всім суб'єктам господарювання однакових умов оподаткування; 2) зменшення податкового навантаження; 3) забезпечення ефективного податкового адміністрування та стабільності державних фінансів. Для реалізації даних пріоритетів ми зазначаємо необхідність таких заходів:

- проведення податкової амністії на основі прозорої та чіткої процедури, що дозволить підвищити довіру бізнесу до держави та держави до бізнесу та збільшити надходження до державного бюджету;
- збільшення ролі електронних систем в адмініструванні податків, що дозволить зменшити фізичний контакт податківців з платниками податків і покращить прозорість податкового контролю;
- зменшення податкового навантаження та скорочення кількості обов'язкових платежів податкових пільг, що забезпечить рівні умови для всіх платників податків і скоротить стимули до зменшення випадків мінімізації податкових зобов'язань;
- вирішення проблеми заборгованості щодо повернення ПДВ для підтримки експорту та підвищення довіри бізнесу до держави;
- посилення відповідальності за використання тіньових податкових схем при веденні бізнесу та умисній мінімізації податкових зобов'язань.

Стосовно реформи банківської системи:

- поширення безготівкових розрахунків, що дозволить більш повно контролювати джерела доходів, оперативніше виявляти факти витрачання коштів у розмірах, що перевищують доходи. Ф. Шнайдер у своїх численних дослідженнях підтверджує, що існує сильна негативна кореляція між частотою електронних платежів і тіньовою економікою – розмір тіньової економіки більший у тих країнах, де люди використовують менше електронних платежів;

- внесення змін до законодавства щодо забезпечення розкриття інформації про кінцевих власників банків і небанківських фінансових установ;
- підвищення прозорості діяльності Національного банку України щодо рефінансування банків, гнучкого валютного курсоутворення;
- відмова від націоналізованих банків, що є комерційно життєздатними і можуть бути продані за справедливою вартістю.

Стосовно реформи ринку праці, то передумовою його детінізації є реформа пенсійної системи. Адже наявна система пенсійного забезпечення не створює стимулів для детінізації ринку – відрахування до пенсійного фонду є надто високими на тлі незадовільної системи пенсійного забезпечення. Основною причиною цього є те, що пенсійна система України значною мірою ґрунтується на радянських принципах і є неефективною. Наслідком цього є значні видатки з державного бюджету на постійне покриття дефіциту Пенсійного фонду та високі пільги для деяких категорій пенсіонерів на тлі низьких пенсій для більшості пенсіонерів. Для бізнесу необхідним є посилення застосування адміністративних заходів, зокрема, посилення відповідальності за ухилення від оформлення трудових відносин між працівником і роботодавцем, а також за ухилення від сплати податків і страхових внесків. Для працівників важливим є перерозподіл податкового навантаження між працівником і роботодавцем, зменшення податкового навантаження. Зазначений вище ефект досягається виключно за умови зміни рівня ЄСВ та ПДФО державою, тоді як підприємство одночасно збільшує офіційну середню ЗП. Тобто тільки за умови солідарної відповідальності досягнення цієї цілі є можливим.

Для державних органів: дотримання положень Податкового кодексу. Однією з основних проблем є надмірна частота та непередбачуваність змін податкового законодавства. Тому чітке дотримання норм податкового законодавства, а також якісніший аналіз проектів змін до податкового законодавства, дадуть змогу зменшити ризики економічної діяльності і поліпшити планування бюджету організацій.

Судова реформа має бути спрямована на забезпечення гарантій справедливого суду та виконання судових рішень, захист прав власності, боротьбу з рейдерством. Здійснення судової реформи повинно бути спрямоване на зменшення корупції, підвищення професіоналізму судових та правоохоронних органів, посилення незалежності від політичних процесів, зміцнення ролі конституційного правосуддя та забезпечення прозорості та неупередженості судових процесів [9, с. 5–6].

Відтак, можна констатувати, що тіньова економіка характеризується тіньовими відносинами, найбільш загальною ознакою яких є знаходження поза рамками ефективного контролю. У свою чергу, під контролем слід мати на увазі владно-майнові відносини, що складаються на всіх стадіях суспільного виробництва щодо здійснення контролю і реакції на нього. Це дозволяє говорити про дуалізм контролю, який виступає і як причина тіньової економіки, і як інструмент боротьби з нею. Тіньові відносини перетворюються на рутинну практику, спосіб життя: всі визнають неминучість розриву між законом і неписаними правилами життя. Не перераховувати державі в повному обсязі належні йому кошти вважають моральним і цілком припустимим і підприємці, і наймані працівники. Це зазвичай виправдовують посиланнями на важке життя, високі податки та грабіжницьку сутність держави. З цього можна зробити висновок, що поширеність «тіньової» діяльності великою мірою залежить від загального стану економіки, рівня життя, морально-культурного виховання і психологічного стану населення, а також від характеру та цілеспрямованості соціально-економічної політики держави.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Hart K. Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana / K. Hart // *Journal of Modern African Studies*. – 1993. – Vol. 11, No. 1. – P. 61–90. 2. Дадалко В. А. Тіньова економіка та криза влади: проблеми та шляхи вирішення / В. А. Дадалко, Е. Е. Рум'янцева, Д. А. Пешко. – Мінск, 2000. – С. 345–346. 3. Родюков Я. Ю. Проблеми забезпечення стійкості розвитку регіональних соціально-економічних систем / Я. Ю. Родюков, О. А. Степичева. – Тамбов, 2008. – С. 128–129. 4. Бокун Н. Проблеми статистичної оцінки тіньової економіки / Н. Бокун, І. Кулибаба // *Питання статистики*. – 1997. – № 7. – С. 11–19. 5. Вахрешева А. С. Тіньова економіка в системі соціально-економічних відносин суспільства / А. С. Вахрешева. – М., 2005. – С. 98–99. 6. Сатерленд Е. Х. Чи вважаються злочини людей у білих комірцях злочинами? / Е. Х. Сатерленд // *Соціологія злочинності*. – М. : Прогрес, 1996. – С. 45–59. 7. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / А. Бочі, В. Поворозник. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ТОРГОВЛИ

УДК 339.162

Билая В. О.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. В связи с развитием научно-технического прогресса появляются такие современные формы торговли, как дистанционная, посылочная и электронная. В Украине наблюдаются тенденции использования новых форм торговли, а также проблемы их внедрения, которые необходимо решить.

Ключевые слова: продажа, покупатель, платеж, каталог.

Анотація. У зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу з'являються сучасні форми торгівлі, як-от: дистанційна, поштова та електронна. В Україні спостерігаються тенденції використання нових форм торгівлі, а також проблеми їх запровадження, які необхідно вирішити.

Ключові слова: продаж, покупець, платіж, каталог.

Annotation. In connection with the development of scientific and technological progress there are modern forms of trade, such as telecommuting, mail order and e. In Ukraine, there are trends in the use of new forms of trade, as well as problems of implementation that need to be addressed.

Keywords: sales, customer, payment, catalog.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в связи с развитием научно-технического прогресса появляются современные формы торговли, которые необходимо изучать и развивать в Украине.

Цель работы – классифицировать современные новые формы торговли, определить особенности, оценить существующие тенденции и преимущества современных форм торговли в Украине и других странах, выявить проблемы внедрения новых форм торговли и пути их решения.

К современным новым формам торговли можно отнести: дистанционную, посылочную и электронную.

Дистанционная торговля предполагает обращение по телевидению или с помощью других рекламных средств ко всем потенциальным покупателям. Покупатель лишь узнает о товаре, а затем инициатива покупки исходит от самого покупателя.

Разновидностью дистанционной торговли является телевизионная торговля. Во всем мире этой индустрии приходится преодолевать те или иные проблемы, но результаты ее развития свидетельствуют о том, что предприниматели учатся на собственных ошибках. По некоторым оценкам, ежегодный рост мирового рынка дистанционной телевизионной торговли составляет 15 %.

Ассортимент ТВ-шопов интересен тем, что его не встретишь в обычном магазине. «Магазины на диване» первыми продвигают разнообразные новинки. Сначала товар появляется в ТВ-шоппе и только потом может поступить в магазины.

Телевизионная торговля является одним из вариантов дистанционных продаж – стремительно растущего сектора розничной торговли. Сегодня около 95 % мирового рынка домашних покупок сосредоточено в экономическом треугольнике, который образуют США, Европа и Япония.

Посылочная торговля – форма продажи товаров, при которой их реализация осуществляется с использованием почтовых каналов или телефонных линий для сбора заказов и содействия в доставке проданных товаров.

При почтовой торговле знакомство покупателя с товаром чаще всего происходит по каталогам. Всего в мире насчитывается порядка 8500 каталогов общим тиражом более 14 млрд экземпляров [7].

В международную торговлю (по каталогам) в первую очередь входят такие мировые гиганты каталожной торговли, как 3 Suisses, Otto, LaRedoute, Quelle, Neckermann. Основу ассортимента, предлагаемого в каталогах этих фирм, составляют одежда, обувь, аксессуары, бижутерия и товары для дома. Бывают и исключения. Так, каталоги «Biltsta» специализируются на запчастях к автомобилям, лодкам, яхтам.

Гигант отрасли – фирма «Сирс» – ежегодно рассылает 300 млн каталогов и имеет годовой оборот свыше 3 млрд долл. Другая фирма – корпорация «Дж. К. Пенни» ежегодно продает по каталогам товаров на сумму более 1 млрд долл. [7].

Сегодня с привычной торговлей по почте вполне успешно конкурирует ее «младшая сестра» – электронная коммерция. Все больше людей совершают покупки в интернет-магазинах.



Технология обслуживания покупателя при электронной торговле включает в себя следующие операции: выбор товара, заказ товара, оплата товара, доставка товара покупателю.

Преимущества электронной торговли заключаются в следующем: использование различных способов оплаты товара; доставка осуществляется курьерской службой (часто бесплатно) или по почте. Покупатель может забрать товар сам; заказ можно отменить или дополнить уже после оформления, достаточно написать письмо на сайт; возможность в любой момент, в любом месте, где есть компьютер, подключенный к Интернету, ознакомиться с новыми поступлениями, новыми акциями, новыми скидками.

Данные о современном распределении продаж показывают, что с помощью электронной торговли лучше всего продаются финансовые и туристические услуги, книги, CD, компьютерное оборудование, программное обеспечение и бытовая радиоэлектронная аппаратура.

Электронная торговля является скрытым резервом эффективности розничной торговли и широко используется во всем мире. Основная доля интерактивных продаж приходится на США. Самыми известными службами электронной торговли являются «America Online» численностью 8 млн абонентов, «ComproServe» – с 2,5 млн абонентов и «Podrida» с 1 млн абонентов. Эти оперативно-информационные службы помимо услуг электронной почты, информации успешно реализуют торговые сделки по каталогам [1].

В качестве электронного магазина может функционировать любая торговая точка в режиме корпоративно-го Web-узла, в том числе гипермаркет, супермаркет, бутик, фирменный универсам, торговый центр, центр сетевой торговли. Одна и та же компания может работать сразу в нескольких сферах: почтовая продажа по каталогу и электронная продажа.

Таким образом, совершенно очевидно, что современные формы торговли имеют явные преимущества в результате колоссальной экономии времени, оборотных средств, удобства для потребителей, а также наличия непрерывного диалога с конечными потребителями и элементов стимулирования продаж.

Проблемы, отрицательно влияющие на развитие украинского рынка онлайн-торговли:

- отсутствие законодательной базы. Процесс купли/продажи онлайн, осуществление электронных платежей за оплаченные товары/услуги не регламентируются нормативными актами. Отсутствуют правила, определяющие права и обязанности как продавцов, так и покупателей;
- практически не развита система электронных платежей на всеукраинском уровне;
- отсутствие Интернета в регионах или частичное покрытие им территории;
- несоответствие уровня развития торговых предприятий, качества обслуживания запросам потребителей [5].

С этой точки зрения необходимо: на законодательном уровне определить права и обязанности как продавцов, так и покупателей; развивать систему электронных платежей на всеукраинском уровне; сделать все регионы доступными к сети Интернет. Также участники рынка в обозримом будущем придут к выводу, что качество обслуживания и репутация станут их конкурентными преимуществами по сравнению с субъектами, предлагающими аналогичные товары или услуги. Как утверждают практики, идеальная логистика, большой склад или современный call-центр не видны покупателю, поэтому основным средством привлечения клиентов в ближайшие годы должны стать: эффективный маркетинг и работа над созданием безупречной репутации (бренда) [2]. Интернет-торговля имеет огромный потенциал развития, поскольку воспользоваться интернет-магазином может пользователь любого города и поселка Украины. Поскольку продавец в сети не несет издержек на аренду помещения, организацию витрины и штат продавцов, это позволяет продавать товары на 15–20 % дешевле обычных магазинов [3].

Важным для развития электронного бизнеса является привлечение потребителей, воспринимающих новые технологии, что и является определяющим фактором для увеличения объема онлайн-продаж.

Таблица 1

Прогноз развития электронной торговли в Украине с 2012 по 2020 гг. [6]

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Покупатели, млн чел.	2	3	4	6	8	9	11	12,5	14

Доход крупнейших интернет-магазинов Украины: fotomag.ua – 9 млн долл., mobillak.com.ua – 16,9 млн долл., fotos.ua – 22,5 млн долл., allo.ua – 23,3 млн долл., rozetka.com.ua – 130 млн долл. [6].

Исходя из вышеприведенного, следует сделать вывод, что для Украины факт развития онлайн-торговли стал неоспоримым, что подтверждается растущим объемом сделок и количеством фирм онлайн-предложения. Прибыльность интернет-магазина обеспечивает способность удержать потребителей, для чего важно переформатировать работу на завоевание их лояльности путем перехода от количества сделок к качеству электронного обслуживания. Кроме того, важным моментом для украинских онлайн-фирм должно стать максимальное сбли-

жение предоставляемой информации об условиях обслуживания, качестве дизайна, правдивости относительно реаллий получаемых услуг и качества предоставленных товаров.

Научний керівник – канд. екон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Электронная торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/biznes/etnicheskie-obshchnosti.html>. 2. Гурьев С. Онлайн-торговля в Украине. Новые возможности для традиционных розничных сетей / С. Гурьев, Ф. Филлипс, А. Калиниченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://inrisedevelopment.com>. 3. В Украине стремительно растет рынок онлайн-торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrinform.ua/rus/news/v_ukraine_stremitelno_rastet_rinok_onlayn_torgovli_1533522. 4. Торговля по почте и каталогам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/college/biznes/torgovlya-po-pochte.html>. 5. Павлова В. А. О проблемах развития онлайн-торговли в Украине / В. А. Павлова // Экономічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 351–352. 6. Прогноз развития рынка e-commerce в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.web-mashina.com/web-blog/64-prognoz-razvitiya-gynka-e-commerce-v-ukraine>. 7. Интернет-торговля, электронная коммерция в интернете [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bold.com.ua/internet-torgovla.html>.

СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336:005.934

Білокоцева В. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто поняття «фінансова безпека підприємства» на базі досліджень вітчизняних і закордонних учених. За допомогою морфологічного аналізу виведено та запропоновано загальне визначення сутності категорії фінансової безпеки підприємства. Сформульовано авторське визначення поняття «фінансова безпека підприємства».

Ключові слова: безпека, фінансова безпека підприємства, економічна безпека.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие «финансовая безопасность предприятия» на базе исследований отечественных и зарубежных ученых. С помощью морфологического анализа выведено и предложено общее определение сущности категории финансовой безопасности предприятия. Сформулировано авторское определение понятия «финансовая безопасность предприятия».

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность предприятия, экономическая безопасность.

Annotation. The article deals with the concept of «financial security of the company» based on the research of domestic and foreign scientists. With the help of morphological analysis is derived and suggested a general definition of the essence of the category of the entity's financial security. Formulated author's definition of the concept of «financial security of the enterprise».

Keywords: safety, financial security enterprise, economic security.

Фінансова безпека підприємства є невід'ємною складовою економічної безпеки. Її головна мета полягає в тому, щоб гарантувати стабільне та максимально ефективне функціонування підприємства сьогодні та високий потенціал його розвитку в майбутньому.

Сучасний етап розвитку економіки характеризується наявністю значної кількості чинників, які негативно впливають на функціонування підприємства, основні з них: світова фінансова криза, недосконалість податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, падіння рівня виробництва, зростання безробіття. Дія цих чинників негативно впливає на економічну діяльність підприємств, що в підсумку може призвести до втрати підприємством фінансової безпеки. Тому на даному етапі функціонування підприємств України є актуальною тема організації фінансової безпеки на підприємстві.

Фінансова безпека охоплює всі сфери держави – як окремого громадянина так і населення в цілому – а саме: підприємств, організацій, установ та їх асоціацій, регіонів, окремих секторів економіки, держави в цілому. Предметом даної роботи є саме фінансова безпека підприємства, на якій і буде зосереджено увагу.

Теоретичними дослідженнями у сфері фінансової безпеки держави та підприємства займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених.

Узагальнення окремих авторів щодо визначення поняття «фінансова безпека підприємства» можна об'єднати за спільними характеристиками (табл. 1, складена автором).

Таблиця 1

Узагальнення визначення змісту поняття «фінансова безпека підприємства» в літературних джерелах

Автор	Зміст визначення	Основна ознака
Петренко Ю. М. [1]	Фінансова безпека на рівні підприємства виступає одночасно як незалежна від фінансово-кредитної сфери держави категорія, та з іншого – як інтегрована в неї підсистема	взаємозв'язок підприємства з державою
Гукова А. В. Анікіна І. Д. [2]	Фінансова безпека підприємства – здатність підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії в умовах невизначеного й конкурентного середовища	ефективно проводити фінансову діяльність
Журавка О. С. [3]	Фінансова безпека суб'єктів підприємництва – здатність суб'єктів підприємництва здійснювати свою господарську, в тому числі й фінансову, діяльність ефективно і стабільно	
Пластун О. Л. [4]	Фінансова безпека – це певний механізм, за допомогою якого досягається стабільний розвиток господарського суб'єкта та забезпечується ефективність його діяльності шляхом використання різних фінансових важелів	механізм
Гриценко О. І. [5]	Головна мета фінансової безпеки – гарантувати найбільш ефективне використання ресурсів підприємства для забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам	
Користін О. Є. [6]	Фінансова безпека – це якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань	якість фінансових інструментів
Побережний С. М., Пластун О. Л., Болгар Т. М. [7]	Фінансова безпека банку – це такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю та стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку	стан
Ареф'єва О. В., Кузенко Т. Б. [8]	Фінансова безпека підприємства може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу	
Єрмошенко М. М., Горячева К. С. [9]	Фінансова безпека підприємства – такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю й якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз	
Журавка Ф. О., Могиліна Л. А. [10]	Фінансова безпека суб'єкта підприємництва відображає стан його захищеності, виражений через показник рівня його фінансового стану	

Для більш детального розгляду поняття «фінансова безпека підприємства» автором проведено морфологічний аналіз складових, наведений у табл. 2, де розкривається кожна базова категорія фінансової безпеки підприємства.

Морфологічний аналіз визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства»

Складова	Визначення категорії
Механізм	Сукупність органів і процесів, з яких складається певне явище
Стан	Обставини, умови, в яких хто/що-небудь перебуває, існує
Важіль	Засіб, який може сприяти розвитку чогось, досягненню мети
Збалансованість	Співвідношення взаємно обумовлених частин, елементів, що забезпечує нормальне існування, функціонування, роботу чого-небудь
Стратегія	Спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь

Аналізуючи проведені дослідження та базуючись на ключових ознаках фінансової безпеки, враховуючи визначення, розроблені різними науковцями, пропонуємо власне трактування автором сутності фінансової безпеки підприємства з посиланнями на визначення О. Ареф'євої, Т. Кузенко.

Фінансова безпека підприємства як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів виражена у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами підприємства, які здійснюють свою господарську, зокрема й фінансову, діяльність ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та вирівнювати вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Отже, фінансова безпека суб'єктів підприємництва є важливою складовою економічної безпеки й являє собою здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема й фінансову, діяльність ефективно та стабільно протягом невизначеного періоду часу, шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього і зовнішнього середовищ.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. Б.

Література: 1. Петренко Ю. М. Проблеми розвитку механізму управління фінансовою безпекою підприємства / Ю. М. Петренко, О. М. Ващенко. – К. : КВІЦ, 2010. – С. 49–51. 2. Гукова А. В. Роль фінансової безпеки підприємства в системі його економічної безпеки : навч. посібник / А. В. Гукова. – К. : ХНЕУ, 2009. – 245 с. 3. Журавка О. С. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства / О. С. Журавка, Є. К. Бондаренко // Інноваційна економіка. – К. : ХНЕУ, 2012. – С. 234–237. 4. Пластун О. Л. Фінансова безпека господарських суб'єктів як ефективний засіб попередження банкрутства / О. Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 2 (21). – С. 57–60. 5. Гриценко О. І. Забезпечення фінансової безпеки діяльності кредитних спілок / О. І. Гриценко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2010. – № 2. – С. 35–42. 6. Користін О. Є. Економічна безпека : навч. посібник / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко. – К. : ХНЕУ, 2010. – 368 с. 7. Побережний С. М. Фінансова безпека банківської діяльності : навч. посібник [для самостійного вивчення дисципліни «Безпека банків»] / С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с. 8. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 98–103. 9. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2010. – 232 с. 10. Єрмошенко М. М. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 134–136.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

УДК 336.71- 026.564

Богуславська А. Ю.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто вітчизняні та зарубіжні рейтингові моделі оцінки фінансової стійкості банківської системи, запропоновано методичний підхід до оцінки фінансової стабільності банків, за результатами дослідження виявлено основні переваги та недоліки рейтингових методик.

Ключові слова: банківська система, фінансова стійкість, надійність і ліквідність банків, методи оцінки, рейтингові методики.

Аннотация. В статье рассмотрены отечественные и зарубежные рейтинговые модели оценки финансовой устойчивости банковской системы, предложен методический подход к оценке финансовой устойчивости банков, по результатам исследования выявлены основные преимущества и недостатки рейтинговых методик.

Ключевые слова: банковская система, финансовая устойчивость, надежность и ликвидность банков, методы оценки, рейтинговые методики.

Annotation. The article considers domestic and foreign credit risk models financial stability of the banking system, the methodical approach to assessing the financial stability of banks, the results of the study revealed the main advantages and disadvantages of rating methods.

Keywords: banking system, financial stability, reliability and liquidity of banks, methods of evaluation, rating methodology.

Сучасні тенденції розвитку економіки і банківського сектора України підтверджують необхідність його реформування з метою створення системи, яка ефективно і повною мірою виконує функції фінансового посередництва, сприяє розвитку економіки в цілому та користується довірою економічних суб'єктів. Сьогодні ряд кредитних організацій залишається в нестійкому фінансовому стані, їхня надійність викликає сумнів. Недовіра до окремих банків негативно позначається на ситуації в банківському секторі, уповільнює притік зарубіжного капіталу до України, стримує інвестиційну активність населення і підприємств. Наявність проблем у банківському секторі може призвести до спаду в інвестиціях, кредитуванні, споживанні і виробництві та зниження ефективності всієї фінансової системи. Забезпечення фінансової стабільності банківського сектора залежить від фінансової стійкості окремих кредитних організацій. Адже саме фінансова стійкість банків визначає ставлення до них вкладників і клієнтів, оскільки банк є господарюючим суб'єктом, що працює переважно з залученими коштами.

Проблемні питання з рейтингової оцінки надійності банків широко розглянуто в працях сучасних економістів, серед яких можна виокремити А. Стефанишину [5, с. 62–66], О. Лисенко, І. Бабкіну [1, с. 31–33], Л. Примостку [3, с. 40–45], Р. Тиркало, О. Ширінську, Р. Сміта, Дж. Сінкі, Р. Міллера, Ф. Мишкіна, В. Валравена та інших. Віддаючи належне їхнім науковим розробкам, слід зауважити, що з огляду на реалії сьогодення, проблеми оцінювання та забезпечення фінансової стійкості українських банків як з теоретичного, так і з практичного погляду потребують подальших досліджень. В умовах кризових явищ та їхнього негативного впливу на банківську систему фінансової стійкості банків і розвитку механізмів її забезпечення слід приділяти особливу увагу.

Метою дослідження є огляд сучасних методичних підходів до оцінки рівня фінансової стійкості банків в Україні та за кордоном.

Наразі в банківській практиці існує велика кількість зарубіжних і вітчизняних методик оцінки фінансової стійкості банку, проте кожна з них не можна вважати цілком досконалою, всі вони потребують систематизації та перегляду, деякі з них прагнуть упровадити до вітчизняної практики Національний банк України та українські банки [2, с. 312]. Наведемо характеристику найбільш поширених зарубіжних методик оцінки фінансового стану банків (табл. 1.1).

Як видно з табл. 1, найпоширенішою методикою оцінки фінансової стійкості банку є американська система CAMELS, яка використовується американськими органами банківського регулювання та нагляду з 1978 р. [4].

Характеристика зарубіжних методик оцінки фінансової стійкості банку [2, с. 312]

Тип системи	Назва системи	Країна	Характеристика
Наглядові банківські рейтингові системи	CAMELS	США	Надає можливість комплексно оцінити фінансову стійкість банку на основі даних, що надходять до державних органів банківського регулювання та контролю в країні
		Україна	
Наглядові банківські рейтингові системи	O.R.A.P та SAABA	Франція	Методика ORAP включає чотирнадцять показників, які поділяються на п'ять груп: пруденційні коефіцієнти, балансова та позабалансова діяльність, ринковий ризик, рівень доходів, якісні критерії. Статистична модель SAABA прогнозує ймовірності банкрутства банківських установ, складається з трьох модулів, на основі даних яких система здійснює синтетичний діагноз банку і дає йому оцінку надійності за п'ятибальною шкалою
		Франція	
Системи комплексної оцінки банківського ризику	RATE TRAM	Великобританія	Аналізуються не лише дані щодо діяльності банків і фінансових компаній, але й низка макроекономічних показників, які характеризують стан грошово-кредитного ринку, платіжного балансу, рівень заощаджень та інвестицій
Системи фінансових коефіцієнтів та аналізу окремих груп банків	BAKIS	Німеччина	Застосовується з 1997 р. Центральним банком Німеччини. Основна мета – швидка оцінка фінансового стану кредитної організації, виявлення змін у динаміці кредитного, ринкового та ризику ліквідності, а також виявлення загальних тенденцій у фінансовому секторі економіки. При дослідженні розраховується 47 коефіцієнтів
Дистанційна рейтингова система	PATROL	Італія	На основі методики розраховують п'ять компонентів: достатність капіталу, прибутковість, якість кредитів, організацію, ліквідність

Методика надає можливість комплексно оцінити фінансову стійкість банку на основі даних, що надходять до державних органів банківського регулювання та контролю в країні. Відразу зазначимо, що дана рейтингова система використовується в Україні НБУ для оцінки стану всієї банківської системи.

Основою рейтингової системи CAMELS є оцінка ризиків і визначення рейтингових оцінок за такими основними компонентами:

- достатність капіталу (C);
- якість активів (A);
- менеджмент (M);
- надходження (E);
- ліквідність (L);
- чутливість до ринкового ризику (S).

Параметри цієї системи оцінюються за п'ятибальною шкалою, «1» є найвищою оцінкою, а «5» – найнижчою. На підставі оцінок усіх параметрів за п'ятибальною шкалою складається рейтинг. Усі фактори, за якими визначається рейтинг складових системи, враховуються під час визначення комплексної рейтингової оцінки. Оскільки визначення комплексної рейтингової оцінки є суб'єктивним процесом, воно має бути добре обґрунтованим і спиратись на переконливі аргументи. Не може бути ніяких часткових або проміжних комплексних рейтингів. Комплексний рейтинг не може бути середнім арифметичним складових рейтингів системи [4].

Основна перевага системи CAMELS у тому, що вона є стандартизованим методом оцінки банків, у якій рейтинги з кожного показника вказують керівництву банку напрямок необхідних дій щодо їх поліпшення; при цьому зведена оцінка відображає рівень потрібного втручання контролюючих органів.

До недоліків можна віднести те, що вона значною мірою заснована на експертних (суб'єктивних) оцінках, тому якість кінцевого результату багато в чому залежатиме від професіоналізму представників наглядових органів [4].

Перелічені вище методики мають значне поширення у практиці економічно розвинутих країн. У вітчизняній практиці використовуються найкращі світові розробки в даному напрямку, однак не всі з них використовуються в класичному вигляді. Українські суб'єкти оцінювання інтерпретують їх відповідно до вітчизняних особливостей ведення банківської діяльності.

Головним зовнішнім суб'єктом оцінки фінансової стійкості банків в Україні є НБУ. Як було зазначено вище, НБУ здійснює рейтингову оцінку банків, використовуючи американську систему CAMELS. Разом із цим, НБУ постійно контролює ризики діяльності банків на основі обов'язкових економічних нормативів, що визначені Інструкцією НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні».

Вважаємо за доцільне навести порівняльну характеристику вітчизняних і зарубіжних методик оцінки фінансової стійкості банку [5, с. 62–66] (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика методик оцінювання фінансової стійкості банків у вітчизняній та зарубіжній практиках [5, с. 62–66]

Критерії	Зарубіжна практика	Вітчизняна практика
Показники оцінки	Можливість оцінювання динамічної зміни показників і наявність їх нормативних та граничних значень; найважливіші показники діяльності банків та їхні оцінні критерії чітко визначені	Групи аналітичних показників визначені не досить чітко; широке коло можливих критеріїв оцінки та граничних значень показників, що не регулюються НБУ
Врахування ризиків	Всебічне врахування ризикових факторів на різних сегментах ринку з використанням чітких показників	Майже повна відсутність системи врахування ризику при оцінці фінансової стійкості
Механізм ранжування банків	Дотримання ранжування банків відповідно до присвоєного рейтингу	Проведення рейтингової оцінки з урахуванням присвоєного рангу НБУ
Дані для проведення аналізу	Використання зовнішньої і внутрішньої інформації	Обмеження спектра внутрішньої інформації, використання переважно зовнішньої
Можливість здійснення прогнозів	Широко використовується прогнозування в системах раннього реагування	Майже відсутня

Отже, на практиці існує велика кількість зарубіжних і вітчизняних методик оцінки фінансової стійкості банку. Вітчизняні методики у багатьох випадках ґрунтуються на зарубіжних розробках з урахуванням специфіки банківської діяльності в Україні. Основним суб'єктом оцінки фінансової стійкості банків в Україні виступає НБУ, методика якого полягає у використанні системи CAMELS. Розглядаючи дані методики, ми виявили, що кожна методика має певні переваги і недоліки, що дає підставу говорити про необхідність і можливість створення уніфікованої моделі рейтингової оцінки банків в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Добринь С. В.

Література: 1. Бабкіна І. Досвід зарубіжних країн щодо рейтингової оцінки діяльності банків / І. Бабкіна // Вісник НБУ. – 2010. – № 12. – С. 31–33. 2. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України : монографія / О. М. Колодізев, О. В. Бойко, В. О. Дзеніс та ін. ; за заг. ред. канд. екон. наук, доц. Колодізева О. М. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 312 с. 3. Примостка Л. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу / Л. Примостка // Вісник НБУ. – 2002. – № 10. – С. 40–45. 4. Про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1045.6312.2&pubreak=1>. 5. Стефанишина А. Характеристика та аналіз методик оцінювання стійкості банків України та зарубіжжя / А. Стефанишина // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 62–66.

АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 339.37:330.131.7

Болдырева А. С.

Студент 4 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье раскрыта сущность коммерческих рисков торговых предприятий Украины. Проанализированы возможности использования методов оценки коммерческих рисков торговых предприятий. Изучены основные виды коммерческих рисков и методы для определения их степени.

Ключевые слова: анализ, риски, коммерческие риски, торговое предприятие.

Анотація. У статті розкрито сутність комерційних ризиків торговельних підприємств України. Проаналізовано можливості використання методів оцінки комерційних ризиків торговельних підприємств. Вивчено основні види комерційних ризиків і методи для визначення їхнього ступеня.

Ключові слова: аналіз, ризику, комерційні ризику, торговельне підприємство.

Annotation. The article reveals the essence of the commercial risks of trade enterprises of Ukraine. The possibilities of use of valuation techniques commercial risks of commercial enterprises. Studied principal business risks and methods to determine their extent.

Keywords: analysis, risks, commercial risks, commercial enterprise.

Анализ – это метод исследования, который характеризуется выделением и изучением отдельных частей определенных объектов исследования, в данном случае – это коммерческие риски.

Любая деятельность в любом случае сопряжена с риском. Разнообразные решения приходится принимать в условиях неопределенности, когда нужно из нескольких возможных вариантов выбрать один, самый подходящий и оптимальный, в том числе, и на торговых предприятиях. Этим и обусловлена актуальность темы исследования.

Целью статьи является усовершенствование методов обеспечения анализа коммерческих рисков торговых предприятий.

Риск – это неизбежный, но достаточно важный элемент любой деятельности, которая осуществляется под влиянием многих разнообразных факторов, ориентированных на достижение определенных результатов и требующих для достижения этих результатов принятия соответствующих решений.

В любой сфере деятельности риск понимается как экономическая категория, которая отражает возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода деятельности.

В общем смысле, под риском понимается возможная опасность потерь, которая вытекает из специфики тех или иных явлений природы и неправильных действий человека.

Источники риска обычно представляют собой неопределенность хозяйственной ситуации, возникающую из-за множества переменных факторов и случайностей, неполноты информации о хозяйственных процессах, а также особенностей личности предпринимателей.

Другими словами, риск имеет объективное и субъективное происхождение.

В литературе зачастую не делают различий между понятиями «риск» и «неопределенность». Но все-таки они различаются, поскольку риск характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно.

Неопределенность – более широкое и емкое понятие, поскольку обусловлена всеми факторами, которые влияют на конечный результат коммерческой деятельности, она характеризуется тем, что вероятность наступления неизвестных событий оценить заранее невозможно.

Неопределенность измерить практически невозможно, в то время как коммерческий риск измеряется количественно путем учета потерь и неполучения запланированного конечного результата коммерческой деятельности.

Исходя из рассмотренных источников [5], можно выделить основные виды риска (рис. 1).

Под термином «коммерческий риск» подразумевается риск, который возникает в процессе реализации товаров, работ, услуг по причине снижения спроса на товар, повышения его закупочной цены, ухудшения его качества, порчи и роста расходов оборота.

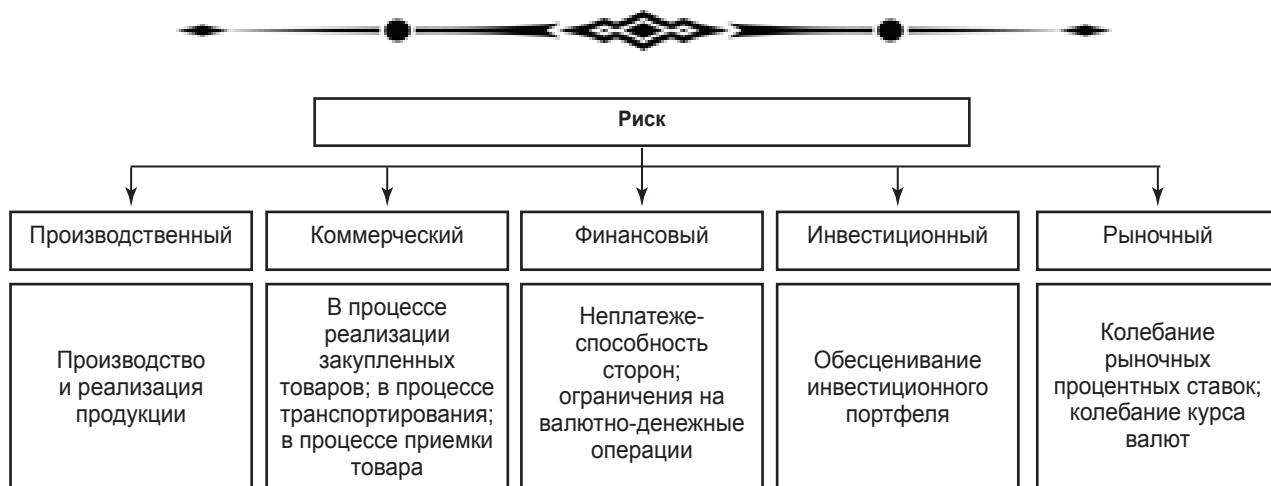


Рис. 1. Виды рисков

Коммерческий риск включает в себя:

- 1) риск, связанный с реализацией товара (услуг) на рынке;
- 2) риск, связанный с транспортировкой товара (транспортный);
- 3) риск, связанный с приемкой товара (услуг) покупателем;
- 4) риск, связанный с платежеспособностью покупателя;
- 5) риск форс-мажорных обстоятельств.

Наиболее распространенные в Украине виды коммерческого риска представлены на рис. 2.

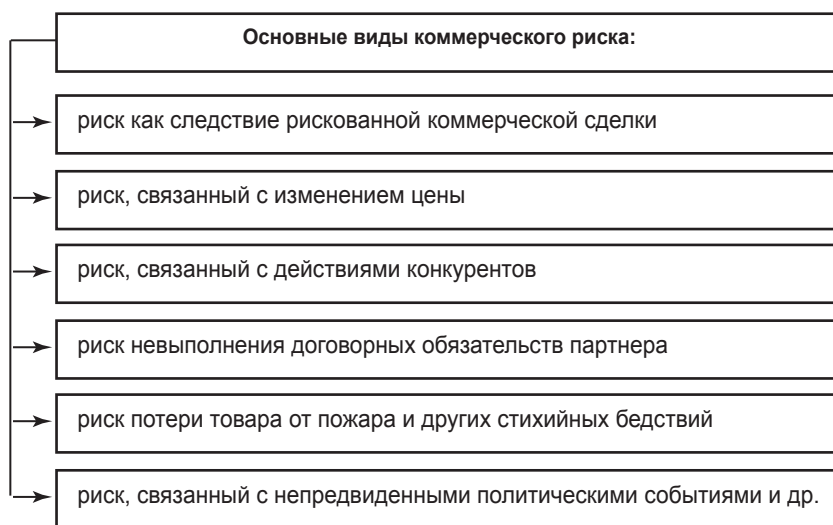


Рис. 2. Виды коммерческих рисков

В коммерческой деятельности потери от риска могут быть разные:

- материальные (здания, сооружения, сырье, материалы);
- трудовые (потери рабочего времени, уход квалифицированных работников);
- финансовые (непредусмотренные штрафы);
- потери времени;
- специальные виды потерь (ущерб, наносимый здоровью людей, окружающей среде и др.).

Определить степень риска можно с помощью таких методов:

- 1) статистический метод (основан на приемах математической статистики с использованием показателей финансово-хозяйственной деятельности);
- 2) экспертный метод (учитывают влияние различных факторов риска и определяют вероятность возникновения различных потерь).

Для количественной оценки коммерческих рисков могут быть использованы такие методы, как:

- 1) статистический метод;
- 2) метод анализа целесообразности расходов;
- 3) метод экспертных оценок;
- 4) аналитический метод;
- 5) метод использования аналогов.

Самые распространенные методы оценки экономических рисков – это статистический и метод экспертных оценок.

Статистический анализ рисков на торговом предприятии необходимо проводить регулярно через определенные промежутки времени для того, чтобы вовремя заметить рисковую ситуацию.

Экспертный метод заключается в том, что предприятие выделяет определенную группу рисков и рассматривает, как они могут влиять на его деятельность.

Анализ риска нужен в том случае, если неопределенность или недосказанность какой-либо информации становится главным фактором. В таких случаях приходится решать, стоит ли использовать выбранный вариант действий как единственный возможный, или все-таки есть дополнительные варианты действий. Анализ риска способствует выбору оптимальных альтернативных вариантов достижения стабильности, сбалансированности, саморегулирования и исключения кризисных ситуаций, которые могут привести к разорению предприятия.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Мишин А. Ю.

Литература: 1. Отенко І. П. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібник / І. П. Отенко, А. Ю. Мішин, С. В. Мішина. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 324 с. 2. Коммерческая деятельность : учебник [для студентов вузов] / Ф. П. Понцевца. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 248 с. 3. Коммерческие риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.risk24.ru/komriski.htm>. 4. Бунеева Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление / Р. И. Бунеева. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 365 с. 5. Оценка риска [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://plan.partnerstvo.ru/node/59>. 6. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник [для студентов вузов] / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 696 с.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

УДК 330.322:637.1

Болкун К. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано розвиток молочної галузі України та визначено основні передумови та проблеми, які виникають на шляху покращення інвестиційної привабливості молочної галузі, а також надано рекомендації щодо покращення інвестиційного клімату молокопереробних підприємств.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, молокопереробні підприємства, модернізація, сільське господарство.

Аннотация. Проанализировано развитие молочной отрасли Украины и определены основные предпосылки и проблемы, которые возникают на пути улучшения инвестиционной привлекательности молочной

отрасли, а также даны рекомендации по улучшению инвестиционного климата молокоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, молокоперерабатывающие предприятия, модернизация, сельское хозяйство.

Annotation. Analyzes the development of Ukraine's dairy industry and identifies the key prerequisites and problems that arise on the way of improving the investment attractiveness of the dairy industry, as well as recommendations on improving the investment climate dairy plants.

Keywords: investment attractiveness, investment climate, milk processing plants, modernization, agriculture.

Інвестиції відіграють значну роль у розвитку будь-яких галузей економіки, не є виключенням і підприємства агропромислового комплексу, зокрема молокопереробна галузь. У світлі нового напрямку розвитку держави особливе значення буде мати інвестування в агропромисловий сектор країни, адже саме він стане основною рушійною силою в загальному розвитку [1]. Особливе значення залучення інвестицій має тоді, коли є необхідність значного фінансування проектів модернізації цілих галузей економіки і перспективи їхнього розвитку залежатимуть від цих процесів.

Питаннями підвищення інвестиційної привабливості молокопереробної галузі займаються зокрема такі вітчизняні вчені-економісти, як І. Галак [2], Л. Мармуль [3], В. Месель-Веселяк [4], П. Саблук [5].

Втім, проблема підвищення інвестиційної привабливості молочної галузі України потребує додаткового розгляду та формування напрямів її покращення.

Метою статті є дослідження інвестиційної привабливості молочної галузі АПК та визначення напрямків її підвищення.

Поглиблення інтеграційних процесів, які відбуваються в усьому світі, є однією з умов модернізації молочної галузі в цілому. Так, молокопереробна галузь розпочала таку інтеграцію під час приватизації молокопереробних підприємств, коли іноземними компаніями придбавалися контрольні пакети акцій цих підприємств. Необхідність розширення географії поставок молочної продукції по всьому світу висунула потребу покращення якості продукції та адаптації її до параметрів якості, прийнятих у розвинених країнах. Вирішення цієї задачі не буде можливим без вкладення значних фінансових коштів у молочну галузь. Слід зауважити, що проблему інвестицій треба розглядати в комплексі: по-перше, з прив'язкою до створення сприятливого нормативно-правового середовища в державі, а по-друге, з укладенням коштів і розвитком усіх ланок створення готової молочної продукції. Тобто модернізувати молокопереробні підприємства без відповідної модернізації виробничої бази виробництва молока, створення сучасних комплексів збирання молока, створення молокоприймальних пунктів, відповідної кормової бази для вигодівлі корів та проведення селекційної роботи з вирощування високопродуктивної худоби для підвищення якості молока не буде достатнім.

Інвестиційна привабливість сільського господарства України й зокрема молочної галузі недостатня, що зумовлено негативними ознаками інвестиційного клімату, як-от:

- 1) нестабільність законодавства;
- 2) недостатній рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку;
- 3) низька платоспроможність населення;
- 4) адміністративне втручання державних органів в агробізнес;
- 5) нерозвиненість фінансово-кредитної сфери, лізингу;
- 6) неврегульованість земельних відносин;
- 7) непередбачуваність адміністративного регулювання цін.

Перспективним напрямом поліпшення ситуації в молочній галузі, на думку автора, є кооперація виробників молока. Необхідно зосередити всі зусилля на підвищенні виробництва молока за рахунок зростання продуктивності корів при одночасному збільшенні їх кількості. При цьому необхідно забезпечити рентабельність виробництва на рівні 10–15 %, що дозволить у перспективі знизити закупівельні ціни на молоко. Відповідно, така кооперація повинна проходити при державній підтримці, стимулюванні та контролі цього процесу. Це дозволить, в першу чергу, вирішити проблеми самих виробників молока, а по-друге, забезпечити молокопереробні підприємства сировиною, тим самим максимально завантажити їх виробничі потужності.

Крім того, для підвищення інвестиційної привабливості галузі та самих молокопереробних підприємств необхідно вдосконалювати економічні взаємозв'язки між виробниками та підприємствами переробки молока, тобто створювати регіональні інтегровані структури кластерного типу. Адже, за дослідженнями вітчизняних учених, сталому розвитку агропромислового виробництва в нашій країні перешкоджає недостатня інтеграція між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами та науковими організаціями. Кластерний підхід організації виробництва характеризує себе як «активна точка зростання економіки». Тобто



в даному випадку на ринку функціонує не окреме підприємство, а їх сукупність – кластер. При такій взаємодії всіх ланок виробничого процесу досягається синергетичний ефект [6]. Тобто, в першу чергу, об'єднуються зусилля управлінських структур, підприємств, суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності, що беззаперечно надає переваги у конкурентній боротьбі, сприяє впровадженню інновацій та раціональній організації системи постачання, виробництва й збуту [7]. Крім цього, основною метою створення кластерного виробництва молочної продукції є взаємодія та координація зусиль усіх учасників кластеру з метою підвищення ефективності та розширення процесу інвестування за рахунок розподілу та диверсифікації ризиків і способів інвестування, реалізації тих інвестиційних проектів, поодинокі здійснення яких одним із суб'єктів молокопродуктового підкомплексу було б недоцільним та неефективним.

Для того, щоб процес управління інвестуванням був ефективним, автором визначено пріоритетні напрями використання інвестиційних ресурсів, до яких належать:

- 1) здійснення інновацій – розробка «ноу-хау» з виробництва продукції (морозива, йогуртів, сирків з різними добавками варення, шоколаду та інших інгредієнтів з урахуванням попиту всіх категорій споживачів);
- 2) будівництво цехів для виробництва різних видів молочної продукції,
- 3) придбання або лізинг високотехнологічних ліній з переробки молока.

Інвестиційно молочна галузь є привабливою з огляду на те, що, за прогнозами Організації з економічного співробітництва та розвитку (OECD) і Сільськогосподарської організації ООН (FAO), в світі прогнозується збільшення попиту на молоко і молокопродукти з 270 млрд л до 350 млрд л, тобто на 30 % до 2020 р. За регіонами світу ситуація виглядатиме наступним чином. Якщо збільшення поставок молочної продукції на ринки Західної Європи є сумнівним, то за ринки Африки та азійського регіону є можливість поборотися.

Попри сприятливі умови щодо розвитку агропромислового сектору в Україні, його розвиток (як і розвиток молочної галузі) стикається з численними труднощами. Ситуація в ньому не може суттєво змінитися в позитивному напрямі окремо від загальної економічної ситуації в країні. Останні дослідження, опубліковані Світовим банком та Міжнародною фінансовою корпорацією щодо умов ведення бізнесу в Україні, свідчать про зниження позиції України з 149-ї до 152-ї в рейтингу Doing Business–2012. А відтак, Україна розмістилась між Ліберією (151 місце) та Болівією (153 місце). В дослідженні Doing Business аналізуються норми регулювання, що сприяють або перешкоджають розвитку бізнесу та відповідають одинадцяти етапам життєвого циклу компаній (створення організації, отримання кредитів, оподаткування тощо) [8].

Залучити необхідні кошти для подальшого розвитку можна за умови забезпечення гарантій прав інвесторів і створення сприятливого клімату для іноземних і, звичайно, вітчизняних підприємців. Саме тому є необхідними активні дії з вирішення проблем бізнес-середовища. А таких проблем чимало. Ці перешкоди можна згрупувати в п'ять ключових сфер, де існує потреба в активних діях уряду щодо вирішення наявних проблем:

- 1) регуляторні та адміністративні бар'єри, які ускладнюють входження на ринок, освоєння нових видів продукції тощо;
- 2) ускладнений доступ до ресурсів та інфраструктури, який гальмує розвиток бізнесу, знижує його продуктивність і конкурентоспроможність;
- 3) несправедливий розподіл доходів через систему податків і загальнообов'язкових платежів, що знижує рентабельність бізнесу в Україні, а отже, зменшує його привабливість для потенційних інвесторів.

Автором було визначено такі основні напрями підвищення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу України, як політико-правовий, економічний, інфраструктурний розвиток соціального середовища та підвищення екологічної та ветеринарної безпеки, що дозволить підвищити рівень інвестиційної привабливості молочної галузі, зменшити залежність від імпортової продукції та збільшити якість продукції національного виробництва.

Відтак, покращення інвестиційної привабливості є необхідним як для України в цілому, так і для молочної галузі АПК зокрема. Оскільки Україна є потенційно дуже привабливою для інвесторів, потрібно здійснити низку заходів для перетворення потенційних можливостей країни в реальний економічний ефект у вигляді нарощування обсягів виробництва і реалізації молочної продукції в світі.

У подальших дослідженнях автор зосередить свою увагу на умовах запровадження запропонованих заходів на молокопереробних підприємствах України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ітолітова І. Я.

Література: 1. Указ про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» від 12.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. 2. Галак І. М. Залучення інвестиційних ресурсів на молоко-

переробні підприємства / І. М. Галак // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 82–85. **3.** Мармуль Л. О. Державне регулювання інвестиційної діяльності переробних підприємств агропромислового комплексу / Л. О. Мармуль, І. В. Коваленко // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 62–69. **4.** Месель-Веселяк В. Я. Напрями розвитку інвестиційної привабливості галузей тваринництва та їх державна підтримка / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 3–8. **5.** Саблук П. Т. Основні напрями розвитку інвестування агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 7. – С. 3–13. **6.** Методичні рекомендації з розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств АПК / За ред. Харківського Д. Ф. – Одеса : Інвац, 2008. – 32 с. **7.** Божидарнік Т. В. Особливості інвестування молочного ринку України / Т. В. Божидарнік // Економічний форум. – 2011. – № 2. – С. 25–31. **8.** Ковальчук І. Бизнес-климат в Украине / И. Ковальчук // Сегодня. – № 235 от 21.10.2014 г.

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ РЕКЛАМИ

УДК 007:659.1

Бондаренко М. О.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розкрито сутність зовнішньої реклами, її особливості, переваги та недоліки, перспективи розвитку.*

***Ключові слова:** зовнішня реклама, носії зовнішньої реклами, переваги, недоліки.*

***Аннотация.** Раскрыта сущность наружной рекламы, ее особенности, преимущества и недостатки, перспективы развития.*

***Ключевые слова:** внешняя реклама, носители наружной рекламы, преимущества, недостатки.*

***Annotation.** The essence of outdoor advertising, its peculiarities, advantages and disadvantages, perspectives of development.*

***Keywords:** outdoor advertising, media outdoor advertising, advantages, disadvantages.*

Зовнішня реклама – один із найпоширеніших сьогодні способів заявити про свою компанію, товар чи послугу і найбільш дешевий у співвідношенні витрачених коштів на одиницю часу дії реклами. Сучасна зовнішня реклама має можливість досягати великих аудиторій, забезпечувати необхідну частоту та силу впливу завдяки застосуванню різноманітних засобів. Наявність значної кількості форматів дає можливість спрямувати звернення на різні цільові аудиторії. Це, у свою чергу, має забезпечити виконання головного завдання реклами – максимально збільшити продаж.

Крім того, зовнішня реклама впливає на зовнішній вигляд міста і характеризує його економічну розвиненість. Уміння використовувати рекламні можливості може допомогти місту підвищити свою інвестиційну привабливість, сприяти розширенню ринків збуту товарів і послуг, а також створювати нові конкурентні переваги.

Питання рекламної діяльності, зокрема і в аспекті розробки зовнішньої реклами, висвітлені в працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: Д. Отліві, К. Хопкінс, Дж. Шутерман, М. Тангейт, В. Шонерг, В. Аренс, Дж. Бернет, С. Моріарті, А. Салліван, Є. Ромат, М. Окландер, Н. Лисиця, Т. Лук'янець та інші.

Втім, ринок зовнішньої реклами постійно змінюється, з'являються нові рекламні носії, змінюється сприйняття окремих видів зовнішньої реклами цільовою аудиторією, тому виникає необхідність у постійному дослідженні поставлених питань.

Мета дослідження полягає у визначенні особливостей зовнішньої реклами, її переваг, недоліків і перспектив розвитку.

Зовнішня (Outdoor Advertising або Out-of-Home Advertising, ООН) реклама – графічна, текстова або інша інформація рекламного характеру, яка розміщується на спеціальних тимчасових і/або стаціонарних конструкці-



ях, розташованих на відкритій місцевості, а також на зовнішніх поверхнях будинків, споруд, елементах вуличного обладнання, над проїзною частиною вулиць і доріг або на них самих [3].

Вітчизняне законодавство (ст. 1 Закону України «Про рекламу») трактує зовнішню рекламу як рекламу, що «розміщується на спеціальних тимчасових і стаціонарних конструкціях, розташованих на відкритій місцевості, а також на зовнішніх поверхнях будинків, споруд, на елементах вуличного обладнання, над проїжджою частиною вулиць і доріг» [1]. Тобто це реклама на відкритій місцевості із застосуванням спеціальних засобів (штендерів, щитів, перетяжок тощо).

Деякі теоретики й практики рекламної сфери [2] до зовнішньої реклами також відносять рекламу на транспорті, що є правильним лише частково, зважаючи на чинне законодавство (Закон України «Про рекламу» визначає рекламу на транспорті як окремий вид [1]) та специфіку цього рекламоносія: інформація може міститись як зовні, так і в салонах громадського транспорту, вагонах метро, вокзалах, що належить уже безпосередньо до indoor-реклами.

Зовнішня реклама повинна відрізнятися двома основними характеристиками для ефективності використання [2]:

- реклама має «кидатися в очі». Це означає, що людина, яка знаходиться під постійним впливом різноманітної реклами, повинна звернути увагу саме на дану рекламу;
- реклама має бути такою, що запам'ятовується. Важливо створити образ, який людина буде носити в собі, і при найменшому нагадуванні буде відтворювати його.

Відповідно до вказаних основних характеристик, до зовнішньої реклами пред'являють п'ять найважливіших вимог [4]:

- часто потрапляти на очі;
- привертати до себе увагу;
- бути лаконічною;
- бути без зусиль сприйнятною на ходу;
- бути зрозумілою масовій аудиторії.

Зовнішня реклама використовується передусім як допоміжний засіб у рамках комплексних рекламних кампаній для підкріплення і доповнення реклами, що розміщується в інших медіа. Така комплексна дія дозволяє значно підвищити показники ефективності рекламної кампанії. При цьому найбільш ефективно її використання для реклами тих товарів і послуг, які можна представити за допомогою лаконічного зображення і короткого тексту. Крім того, зовнішня реклама часто використовується в іміджевих цілях, а також для нагадування аудиторії про достойнства вже відомих для неї товарів і послуг і про те, де їх можна придбати.

Засоби зовнішньої реклами відрізняються великою різноманітністю, тому рекламне повідомлення, яке рекламодавець має намір донести до цільової аудиторії, може бути представлено по-різному. Існує чимало різновидів рекламних носіїв та їх форматів, причому разом із розвитком новітніх технологій їхня кількість постійно зростає.

Різноманіття видів і типів зовнішньої реклами використовується для вирішення різних завдань. Незалежно від розмірів конструкції і методів розміщення, всі рекламні носії можна поділити на наступні функціональні групи [3]:

- 1) покажчики – це вивіски, штендери, рекламні щити та інші рекламні конструкції, які розташовані поблизу від підприємства і допомагають споживачеві знайти його;
- 2) іміджеві конструкції – це, в першу чергу, стильні, оригінальні рекламні конструкції, розроблені суворо за індивідуальним проектом: неонові реклами, дюралайт, об'ємні літери;
- 3) медіа-носії – стандартні конструкції, на яких розміщують рекламу для охоплення цільової аудиторії і просування своїх послуг і товарів.

Розглянуті вище рекламні носії посідають провідне місце серед найбільш затребуваних. Разом із цим оператори мереж зовнішньої реклами та підприємства, що пропонують послуги з її розміщення, продовжують активно вдосконалювати рекламні засоби, шукаючи все нові способи для підвищення їхньої ефективності. На рекламному просторі з'являються сучасні прогресивні носії зовнішньої реклами (світлодіодна реклама, «зелена» реклама, ембїєнт-реклама тощо).

Одним із перспективних видів розвитку реклами є використання в зовнішній рекламі живих рослин («зелена» реклама). «Зелена» реклама робить внесок у захист навколишнього середовища, викликає позитивні емоції. Втім, даний вид реклами є досить дорогим. Окрім витрат на посадочний матеріал і роботу фахівців, рекламодавцям доводиться оплачувати подальше обслуговування клумб із живих рослин. Лише кілька вітчизняних брендів можуть дозволити собі подібні рекламні кампанії.

Яскравим прикладом «зеленої» реклами є «зелені» білборди компаній Coca-Cola, General Electric, Adidas та інших.

Світлодіодна реклама – новий тренд ринку світлової зовнішньої реклами. З моменту появи над'яскравих напівпровідникових матеріалів (High Flux LEDs) перед світлодіодними світлотехнічними конструкціями відкрились багатообіцяючі перспективи розвитку у сфері зовнішньої реклами. Світлодіодній рекламі притаманна ціла низка особливостей. Вона виготовляється в короткі терміни, легко встановлюється і швидко вводиться в експлуатацію. Серед інших переваг світлодіодної реклами – низьке енергоспоживання і великий термін експлуатації, довговічність і морозостійкість, а також екологічна безпека.

Ембієнт-реклама, як і багато напрямків сучасної реклами, з'явилася з середовища «креативного маркетингу», перетворюючи поштові скриньки, двері під'їздів, автобуси і навіть сміттєві корзини на носії яскравої і несподіваної реклами. Сьогодні ембієнт-рекламу використовують великі організації і корпорації, для них бюджет не так важливий, як сама оригінальність і ефект від реклами. Ембієнт-реклама дозволяє привернути увагу споживача до торгової марки; підвищити рівень лояльності; виділити марку з конкурентного середовища; цілеспрямовано впливати на аудиторію; створити ефект несподіванки; забезпечити високу частоту контакту тощо.

Зовнішня реклама за правом вважається найбільш ефективним і яскравим варіантом реклами. Вона є чи не найпозитивнішим видом реклами: не нав'язлива і водночас помітна та здатна охопити найширшу споживчу аудиторію. А відносно ціни – прибутковість розміщення зовнішньої реклами можна віднести до розряду найбільш вигідних маркетингових заходів.

На основі аналізу літературних джерел [2; 3; 4; 8] в табл. 1 окреслено основні переваги та недоліки зовнішньої реклами.

Таблиця 1

Переваги та недоліки зовнішньої реклами

Переваги	Недоліки
Частота і гнучкість у розміщенні плакатів	Зниження якості зображення через вплив атмосферних явищ
Довготривалість впливу на аудиторію	Необхідність постійного контролю за станом конструкцій
Велика кількість рекламних контактів	Тривалість і складність процедури оформлення дозволів на встановлення конструкцій
Чітке означення географічних границь впливу реклами	Можливість передачі лише невеликого об'єму інформації через короткий час контакту споживача з рекламою
Широке охоплення аудиторії	Високий рівень охоплення аудиторії не гарантує запам'ятовування реклами
Неминучість рекламного контакту. Зовнішню рекламу не можна «відключити» або проігнорувати	Відсутність вибірковості. Зовнішня реклама не може бути спрямована на споживачів певної статі, віку, професійної приналежності, рівня доходу чи освіти
Для зчитування більшості рекламних повідомлень не потрібні додаткові пристрої	Скороминучість, короткий час сприйняття рекламного повідомлення порівняно з іншими каналами поширення реклами, низькі показники концентрації уваги споживачів реклами
Мінливість відповідно до запитів окремих ринків. Зовнішня реклама може використовуватися на локальних ринках, регіонально і в загальнонаціональному масштабі	Лаконічність повідомлення. Зовнішня реклама використовується для передачі простих і коротких повідомлень, оскільки складні й довгі не будуть сприйняті аудиторією
Найбільша з можливих рекламна площа. Зовнішня реклама забезпечує рекламодавцеві найбільший розмір з доступних носіїв рекламної інформації. Використання в рекламі кольорового друку разом із яскравим освітленням, а іноді в поєднанні з динамічними елементами дає змогу рекламодавцеві максимально привернути увагу аудиторії	Стійке негативне ставлення. Більшість людей вважають зовнішню рекламу (особливо вуличну) чинником, що значно погіршує зовнішній вигляд окремих будівель і міський ландшафт у цілому
Проста ідентифікація зовнішнього вигляду товару, послуги чи торгової марки	Складне адміністративне регулювання, обмеження і бюрократичні процедури при розміщенні реклами
Низька вартість рекламного контакту	Висока вартість реклами. Незважаючи на відносно низьку вартість рекламного контакту, використання зовнішньої реклами часто пов'язане з досить високими витратами на виробництво і розміщення рекламних матеріалів

Важливе значення для сприйняття зовнішньої реклами має її розміщення. При розміщенні зовнішньої реклами виключно важливими є такі параметри, як засіб реклами і місце розміщення. Чим більше відстань, з якої чітко і безпомилково сприймається зображення, і менше швидкість руху людей у цьому місці, тим вище ефективність дії реклами. У переважній більшості споживачів зовнішньої реклами час зорового контакту, необхідного для прочитання тексту і перегляду зображення, не перевищує декількох секунд. Як показують дослідження, при ви-



користанні статичного зображення візуалізація рекламного звернення має бути лаконічною і помітною, містити одну ілюстрацію і не більше семи слів [6]. Такі елементи оформлення рекламного звернення, як шрифти, колірні гамма, графічні і об'ємні об'єкти, візуальні, динамічні і світлові ефекти мають бути орієнтовані на конкретний споживчий сегмент рекламованої пропозиції. Тому стадія розробки дизайн-проекта зовнішньої реклами вимагає певного знання споживчої психології й особливостей візуального сприйняття.

Відтак, аналіз видів, носіїв та особливостей зовнішньої реклами дозволяє зробити висновок: зовнішня реклама є досить ефективною для довготривалої, широкомасштабної рекламної кампанії; використовується тільки у поєднанні з іншими засобами, тобто є допоміжною, та найбільш ефективною як іміджева.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Притиченко Т. І.

Література: 1. Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР зі змінами та доповненнями від 14.01.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon1.rada.gov.ua. 2. Асоціація зовнішньої реклами України // Outdoor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.outdoor.org.ua/>. 3. Авраменко Д. К. Систематизація та класифікація носіїв зовнішньої реклами України / Д. К. Авраменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/VKhDADM/2010_2/10adkvat.pdf. 4. Бердишев С. Н. Ефективна зовнішня реклама : практич. посібник / С. Н. Бердишев. – М. : Дашков и Ко, 2010. – 132 с. 5. Итоги 2014: важность и эффективность ООН-рекламы. Отчет ИКНР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masterad.com.ua/blog/2015>. 6. Мозер К. Психология маркетинга и рекламы / К. Мозер ; [пер. с нем.]. – Х. : Изд-во «Гуманитарный центр», 2004. – 380 с. 7. Особенности восприятия наружной рекламы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mybiblioteka.su/tom2/2-31087.html>. 8. Поліщук О. 2014 рік для зовнішньої реклами: головні моменти / О. Поліщук. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.outdoor.org.ua/news/2014>.



ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

УДК 338.242.2

Буклей Г. В.

Студент 6 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В даній статті розглянуто інвестиційну привабливість регіону, проаналізовано її роль у формуванні конкурентоспроможності та її вплив на підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: інвестиції, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість, підвищення конкурентоспроможності.

Аннотация. В данной статье рассмотрена инвестиционная привлекательность региона, проанализирована ее роль в формировании конкурентоспособности и ее влияние на повышение конкурентоспособности.

Ключевые слова: инвестиции, конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, повышение конкурентоспособности.

Annotation. This article considers the investment attractiveness of the region, analyses its role in shaping competitiveness and its impact on competitiveness.

Keywords: investment, competitiveness, investment attractiveness, competitiveness.

Об'єктом аналізу даної роботи є процес впливу інвестиційної привабливості регіону на конкурентоспроможність.

Предмет – підвищення інвестиційної привабливості з метою покращення конкурентоспроможності.

Проблемі інвестиційної привабливості регіону, а також її впливу на зміну конкурентоспроможності в цілому останнім часом приділено чимало уваги у низці наукових робіт як закордонних авторів, так і наших співвітчизників. Аналіз цього напрямку представлено в роботах В. Андреева, А. Бандурина, В. Бланка, М. Гельвановського, Х. Вютриха, С. Філіна та інших.

Метою даної роботи є дослідження сутності інвестиційної привабливості регіону як фактору підвищення конкурентоспроможності. Сьогодні багато регіонів розробляють програми вдосконалення своєї конкурентоспроможності, а отже, дослідження її можливого підвищення за рахунок інвестиційної привабливості регіонів є актуальним питанням.

Інвестиційна привабливість регіону корелюється з можливістю проведення у цих регіонах інвестиційних проектів. Отже, інвестиційний проект може бути реалізований у тих регіонах, де для цього є найкращі умови. Важливу роль у процесі обґрунтування стратегії інвестиційної діяльності банків, компаній та фірм відіграє оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів. Дослідження економічного розвитку окремих регіонів ведуться у багатьох країнах світу. Починаючи з 1980 р., Інститут менеджменту в Лозанні (Швейцарія) щорічно публікує відповідний рейтинг країн. У США розроблено рейтинг штатів на основі так званих статистичних карт. Він базується на основних оцінках політичної інфраструктури, демографії, динаміки економічного руху. У цій статистичній карті наводяться дані стосовно всіх штатів у вигляді чотирьох зведених індексів: економічної ефективності, ділової активності, потенціалу економічного розвитку території, умов податкової політики. Нині в Україні різні установи та організації для визначення інвестиційної привабливості регіону застосовують власні методики. При оголошенні результатів розрахунків привабливості регіонів не завжди наводиться механізм або методика розрахунку, тому часто неможливо визначити переваги та недоліки тієї чи іншої оцінки інвестиційної привабливості регіону. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України щорічно розраховує рейтинг привабливості регіонів України за такими показниками, як економічний стан регіону, розвиток ринкової, транспортної та фінансової інфраструктур, стан людських ресурсів, діяльність органів місцевої виконавчої влади у сфері підприємництва. НАН України проводить оцінку інвестиційної привабливості регіонів. Харківська область, наприклад, належить до регіонів з високим рейтингом інвестиційної привабливості для вітчизняних інвесторів (3-тє місце серед областей) і середнім – для іноземних (11-тє місце) [1]. Результати господарської діяльності кожного підприємства можна оцінити сукупним абсолютним впливом на ВВП регіону (області). На основі результатів діяльності підприємств регіону можна назвати такі критерії оцінки (спеціальний режим інвестиційної діяльності – СРІД): обсяг реалізації готової продукції; податки, сплачені підприємствами; витрати підприємств порівняно з іншими підприємствами України; доходи інших підприємств регіону, зумовлені діяльністю СРІД. Окрім того, є показники, які характеризують продуктивність інвестиційної діяльності підприємств регіону: коефіцієнт ефективності вкладень за доходами; коефіцієнт ефективності залучення капіталу на пільгових умовах; критерій ефективності діяльності СРІД, які пропонується використовувати для визначення привабливості регіонів.

Стосовно ж конкурентоспроможності варто зазначити, що в основі будь-яких заходів з управління конкурентоспроможністю суб'єктів економіки закладено знання сукупності факторів і механізмів їхнього впливу на конкуренцію, а також можливих прийомів і методів впливу на ці фактори. Основою такого знання є два нерозривно пов'язаних поняття: конкурентоспроможність (підприємства, галузі, регіону, країни) і фактор конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що саме поняття конкурентоспроможності досі залишається дискусійним і трактується різними вченими по-різному [6]. Поняття «фактор» є одним із найважливіших у теорії конкурентоспроможності, тому потребує глибокого вивчення і систематизації чинників конкурентоспроможності для побудови відповідної теорії. Поняття чинника конкурентоспроможності на рівні підприємства відображає важливі властивості факторів конкурентоспроможності як економічної категорії, які і впливають на його функціонування. Фактор конкурентоспроможності – це довільна властивість економічного середовища або самого суб'єкта економіки, здатного впливати на процес і результати функціонування цього суб'єкта в конкурентному середовищі [2; 4]. Отже, фактори конкурентоспроможності – це підмножина факторів життєздатності суб'єкта економіки, що діють у конкурентному середовищі. Фактори пояснюють причини, які здатні впливати на рівень конкурентоспроможності, та обґрунтовувати необхідність їх систематизації за усіма вагомими ознаками. За здатністю впливу з боку підприємства всі фактори конкурентоспроможності можна поділити на керовані, некеровані та частково керовані, враховуючи їх природу. Варто зазначити, що серед факторів конкурентоспроможності регіону його інвестиційна привабливість відіграє чи не найголовнішу роль, адже саме вона дає змогу регіону залучати кошти у виробництво товарів і послуг, що в свою чергу має безпосередній вплив на зріст конкурентоспроможності.

Відтак, визначивши важливість залучення інвестицій у регіони, а отже, і підвищення їх інвестиційної привабливості, можна зробити висновок, що наступним кроком перед владою постає завдання підвищення конкурентоспроможності регіону. Основним інструментом конкурентної боротьби регіональних влад є створення комплексу сприятливих умов для ведення інвестиційної та підприємницької діяльності на території. Створення такого

комплексу, виявлення і посилення існуючих і створення нових конкурентних переваг регіонів – одне з основних завдань інвестиційної стратегії.

Першим етапом роботи з підвищення конкурентоспроможності регіону є складання переліку його фактичних і потенційних конкурентних переваг, починаючи від географічного положення і закінчуючи ідеями, які могли б вплинути на становище в зовнішньому середовищі.

Другий етап полягає у виявленні та класифікації груп компаній і організацій, сукупним результатом діяльності яких є випуск продукції (надання послуг) для реалізації за межами регіону [3].

На третьому етапі виявляються напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств:

- поліпшення інформаційного забезпечення підприємців та потенційних інвесторів шляхом проведення презентацій інвестиційних проєктів;
- методична та інформаційна допомога у підготовці програм;
- збір централізованої інформації про потреби в інвестиціях та потенційних інвесторів зі створенням відповідних банків даних;
- забезпечення інформаційної відкритості (позиціонування регіону та його проєктів у міжнародних виданнях, публікація щорічного каталогу проєктів підприємств, широкі контакти з іноземними представництвами та організаціями);
- розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності;
- постійний моніторинг ходу інвестиційного процесу;
- посилення захищеності прав на інтелектуальну власність [5].

Отже, поліпшення основних складових інвестиційного клімату має бути пріоритетним напрямком регіональної політики, спрямованої на створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності регіону та розвитку інвестиційної діяльності. Однак для того, щоб заходи регіонального втручання реально сприяли зростанню капіталовкладень, необхідні об'єднання і координація зусиль на всіх рівнях влади.

Відтак, проаналізувавши явище інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності, було виявлено, що зміни інвестиційної привабливості регіону мають безпосередній вплив на зміни його конкурентоспроможності. Також було запропоновано етапи покращення інвестиційної привабливості регіонів з метою поліпшення конкурентоспроможності. Однак, варто зазначити, що досліджувана тема займає неабиякий простір, а відтак, дослідження її складових, їхніх факторів впливу, взаємодії тощо мають бути продовжені й надалі.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Піддубна Л. І.

Література: 1. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз : навч. посібник / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 400 с. 2. Гончаров А. Б. Інвестування : навч. посібник / А. Б. Гончаров. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2005. – 228 с. 3. Жаліло Я. А. Українська приватизація: перспективи та пріоритети : аналітична доповідь і матеріали «круглого столу» / Я. А. Жаліло [та ін.]; за заг. ред. В. Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2008. – 58 с. 4. Ляхович Л. А. Інвестиційна стратегія підприємства в кризових умовах господарювання / Л. А. Ляхович // Сталлий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 167–171. 5. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції в підприємницькій діяльності України : монографія / І. Ю. Матюшенко, В. М. Дмитрієв, О. В. Азаренкова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 190 с. 6. Гельвановский М. И. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели / М. И. Гельвановский // Вопросы статистики. – 2009. – № 12.

УКРАЇНА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ

УДК 339.9(477)

Бурма В. В.

Студент 1 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В сучасних умовах розвитку економіки державам дуже важко залишатися осторонь міжнародних процесів. А тому Україна, як і інша частина глобалізованого світу, намагається налагодити більш тісні стосунки з іншими країнами. Це досить складний і суперечливий процес, а тому існують як переваги, так і ризики для нашої держави, проблеми, які потрібно вирішувати.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, взаємозалежність.

Аннотация. В современных условиях развития экономики государствам очень трудно оставаться в стороне от международных процессов. А потому Украина, как и остальная часть глобализированного мира, пытается наладить более тесные отношения с другими странами. Это достаточно сложный и противоречивый процесс, а потому существуют как преимущества, так и риски для нашего государства, проблемы, которые нужно решать.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, взаимозависимость.

Annotation. In modern conditions of development of economy of the States it is very difficult to remain aloof from global processes. And because Ukraine, like the rest of the globalized world, trying to establish closer relations between other countries. It is a complicated and contradictory process, and therefore, there are both advantages and risks for our country, problems that he must solve.

Keywords: globalization, integration, interdependence.

Актуальність даної теми полягає у тому, що сучасна політика України спрямована на більш вагомому взаємодію та контактування з деякими державами сучасного світу. Тому доцільним буде вивчення нинішнього економічного стану України та аналіз перемог і втрат на політичній арені для нашої країни в умовах глобалізації та євроінтеграції.

Ціль роботи – розкрити поняття глобалізації, зрозуміти її особливості, виявити недоліки та переваги цього явища та основні проблеми, знайти шляхи їх вирішення.

У широкому розумінні, глобалізація – це міжнародні відносини, які характеризуються поширенням взаємозалежності між країнами.

Вивчаючи наукові праці людей, що працюють над цим явищем, а саме: С. Сидоренка, О. Білоруса, М. Марченко та інших, ми можемо виокремити наступні види цього процесу.

Політична глобалізація являє собою більш тісну взаємодію держав і міжнародних організацій, що займаються пошуком гострих політичних проблем.

Політична глобалізація виявляється насамперед у розширенні кола економічних суб'єктів, на запити яких змушені реагувати як національні уряди, так і міжнародні організації. У широкому сенсі йдеться про те, що коло джерел політичної підтримки уряду виходить за рамки територіально-державних кордонів.

Під глобалізацією культури треба розуміти зближення культур різних країн та зростання міжнародного спілкування. Тобто це складний і глибокий процес; інтенсивний, хоча і не завжди еквівалентний культурний обмін між людськими суспільствами, обумовлений небувалим розвитком засобів комунікації в сучасному світі, а також постійними переміщеннями по світу величезних мас людей.

Економічна глобалізація – це не лише зближення економік окремих країн, а змінення характеристик самих цих країн.

Під глобалізацією економіки найчастіше розуміється стрімке збільшення потоків товарів, інвестицій, кредитів, інформації, обмін ідеями, а також розширення географії їх розповсюдження.

Говорячи про глобалізацію економіки, неможливо дати однозначну оцінку її наслідків, оскільки це складний і суперечливий процес. З одного боку, глобалізація полегшує господарські взаємодії між державами, створює умови для доступу країн до передових досягнень людства, забезпечує економію ресурсів, стимулює світовий прогрес. З іншого боку, вона несе негативні наслідки, як-от: залежність від держав і надто сильний взаємозв'язок між країнами.



Україна, як і жодна країна світу, якою б потужною вона не була, не може існувати ізольовано від решти світу, і саме через це глобалізація може добре вплинути на розвиток держави.

Перед Україною як частиною глобалізованого світу постає спектр як позитивних, так і негативних сторін глобалізації. До позитивних прикладів української глобалізації можна віднести поширення швидкими темпами інформаційних технологій; появу більших можливостей пошуку партнерів в усьому світі, а не лише серед найближчих сусідів, наприклад, більш тісна взаємодія з країнами Європи дає нашій державі більше економічного простору; вільне пересування українських громадян у світі, а відтак, і можливості отримання освіти і роботи за кордоном; а також отримання нових ринків збуту своїх товарів.

В умовах сучасної глобалізації Україна показала свою спрямованість на євроінтеграцію, отже, наша держава за 2014–2015 рр. отримала новий ринок – європейський, а тому, згідно з даними державної статистики, експорт виріс на 7 % порівняно з попередніми роками. Також стосовно країн Азії, як свідчить «Урядовий кур'єр», експорт агропромислової продукції у КНР виріс у 8 разів [1].

Україна саме завдяки глобалізації займає передові сходинки у продажі сільськогосподарської сировини. Однак, поки ми робимо ставку на продаж сировини, найбільше зростання експортних продажів спостерігається в продуктах з більшою доданою вартістю. Експорт готових товарів і виробів за 2014–2015 рр. показав рекордний приріст в 1318 % порівняно з 2013 р. Експортна торгівля товарами особистої гігієни, біжутерією, кульковими ручками, олівцями, мітлами принесла країні \$ 110 700 000 000. Водночас імпорт тих самих виробів збільшився на 292 % [3].

Тобто з розвитком глобалізації в Україні можна спостерігати те, що перед нами відчинили двері західні партнери. Уряд не раз наголошував на тому, що наша країна спрямована на отримання безвізового режиму з країнами Європи. Якщо ж цією мети буде досягнуто, то громадяни України отримають можливість вільно пересуватися іншими країнами.

Якщо ж говорити про глобалізацію нашої держави в контексті євроінтеграції, то до позитивних прикладів ми можемо віднести також те, що західні держави останнім часом демонструють свою довіру нашій країні, це насамперед виявляється у фінансуванні деяких галузей в Україні, фінансуванні проведення реформ, які мають на меті подальше покращення життя в нашій державі.

Але є також проблеми та ризики у такому явищі, як глобалізація. До ризиків і негативних сторін української глобалізації ми можемо віднести: посилення економічної, політичної і культурної залежності від держав; поступову втрату національно-культурної індивідуальності; сильне втручання у внутрішню політику держав; витік кадрів з держави; надто сильний взаємозв'язок економік різних країн: крах однієї цілком здатний призвести до краху десятків; через велику конкуренцію в умовах глобалізації можуть занепасти як окремі підприємства, так і цілі галузі; розповсюдження на території України фільмів, які можуть пропагувати нездоровий спосіб життя та використання зброї тощо; також Україна стає залежною від тих держав, продукти та матеріали яких вона купує.

Відтак, ми можемо виокремити наступні негативні приклади для України як учасника світової глобалізації. Через велику спрямованість на країни Європи Україна за останні роки втратила значну частину російського ринку. Зірсувалися дипломатичні відносини, а також вона стала залежною від покупки саме у Росії надто дорогого газу, від якого країна, на жаль, поки що не в змозі відмовитись.

Тобто, згідно з офіційними даними, починаючи з 2014 р., український експорт уже втратив досить великий відсоток ринку збуту. Через конфлікт на Сході, економічну та політичну нестабільність усередині країни, а також повільне проведення реформ експорт за 2014–2015 рр. упав на 14–16 % порівняно з 2013 р. Найбільше зниження експорту припало на промисловість -20 % і машинобудування -17 %. Більшість продукції цих галузей традиційно експортувалося в РФ, тому в найближчому майбутньому зростання цих галузей чекати не варто [3].

Навіть після євроінтеграції та відкриття європейських ринків занепадає значна частина українських підприємств, адже багато підприємців були спрямовані на російський ринок, російського споживача, відносини з якими псуються. А для європейського ринку українські підприємці поки що не готові, бо якість продукції та вартість на неї є не на достатньому рівні.

Незважаючи на експортні успіхи деяких галузей української економіки, проблем, на жаль, залишається значно більше. Зокрема, без проведення фундаментальних реформ регуляторного середовища та викорінення корупції Україна не зможе отримати максимум від торгово-економічних преференцій ЄС.

Можна вважати, що для ефективного використання змін, що відбуваються в світі, Україна, враховуючи глобалізацію, потребує не тільки зниження імпорту, але в першу чергу просування вітчизняних товаровиробників. Разом із використанням сучасних технологій у виробництві та новітніх засобів комунікації, зближенням із ринками інших країн, залученням додаткових інвестицій та сучасних технологій у виробництво і новітніх засобів комунікації, можливий швидкий якісний стрибок у розвитку економіки.

Підбиваючи підсумки, можна дійти висновків, що Україна – активний учасник процесів економічної, політичної та культурної глобалізації. Про це свідчать збільшення відкритості економіки й підписання багатьох важливих політичних угод, а також її діяльність у сфері культури, освіти, науки. Однак, глобалізація створює для



країни як складні моменти, так і позитивні явища. Процес глобалізації для України є більш позитивним, ніж негативним. Проте нашій державі потрібно більш уважно та детально ставитися до цього процесу, підтримувати дружні відносини з усіма країнами, а не лише з окремими. Також саме в умовах глобалізації для подальшого розвитку нашій державі потрібно розвиватися, вдосконалювати підприємства, залучати спонсорів і партнерів, робити більш привабливі умови для бізнесу. А саме через це у майбутньому можна буде здобути конкурентоспроможну економіку, підприємців для того, аби гідно представляти державу на національному рівні.

Процес глобалізації в Україні є незворотним, але нашій державі потрібно брати з цього процесу лише найкраще як у політичній, економічній, так і в культурній формі глобалізації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Бережна Н. І.

Література: 1. Урядовий кур'єр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/eksportni-zleti-2015/>. 2. Попова А. Н. Глобализация как фактор развития экономики Украины / А. Н. Попова // Проблемы і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 2. – С. 101–106. 3. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/>. 4. Курси валют, ставки, індекси, тарифи, деньки України // Фінансовий портал Минфин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 5. The Word Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wordbank.org/>.



СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

УДК 336.71-026.564

Буряк Ю. Є.

Студент 4 курсу
факультету факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті надано визначення поняття «фінансова стійкість». Визначено фактори, що впливають на фінансову стійкість банківських установ. Виокремлено фактори, які загрожують забезпеченню стійкості банку. Розглянуто шляхи підвищення фінансової стійкості банківських установ.

Ключові слова: фінансова стійкість, банк, банківська система, фінансові ресурси, платоспроможність, надійність, ліквідність.

Аннотация. В статье дано определение понятия «финансовая устойчивость». Определены факторы, влияющие на финансовую устойчивость банковских учреждений. Выделены факторы, угрожающие обеспечению устойчивости банка. Рассмотрены пути повышения финансовой устойчивости банковских учреждений.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банк, банковская система, финансовые ресурсы, платежеспособность, надежность, ликвидность.

Annotation. In article definition of concept «financial stability». The factors affecting the financial sustainability of banking institutions. The factors that threaten the sustainability of the Bank. Considered ways to improve the financial stability of banking institutions.

Keywords: financial stability, the bank, the banking system, financial resources, creditworthiness, reliability, liquidity.

Проблема забезпечення фінансової стійкості банків є особливо актуальною в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків. Стійкість кожного банку забезпечує стабільну та ефективну діяльність усієї банківської сис-

теми. Тож як фінансова стійкість, так і стабільний розвиток мають бути не лише короточасними досягненнями банку, але його стратегічним завданням. Високоєфективне функціонування, достатнє нарощування фінансових ресурсів і раціональне управління ними забезпечують належний рівень фінансової стійкості.

Підвищення значення фінансової стійкості банку, а саме – забезпечення ефективного функціонування банку, вдосконалення методичних підходів щодо забезпечення та управління фінансовою стійкістю банку, здійснення її оцінки та аналізу в посткризовий період зумовлює актуальність теми дослідження [1].

Дослідженням питання фінансової стійкості банківських установ займалися такі вітчизняні вчені, як: О. Дзюблюк, Р. Михайлюк, А. Метньова, Л. Кузнецова, В. Коваленко, В. Майба, І. Макеева, Н. Волик та інші [2–8]. Однак дотепер, в умовах економічної кризи ці питання залишаються все ще актуальними.

Метою статті є уточнення поняття «фінансова стійкість банку» та визначення шляхів її підтримання на належному рівні.

Існує безліч визначень фінансової стійкості. Досить повну характеристику цьому поняттю надав Б. Грабовецький [9]. На його думку, фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів та інвесторів і рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

Існують й інші визначення терміну «фінансова стійкість банку», деякі з них наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансова стійкість банку»

Автор	Визначення
Дзюблюк О. В., Михайлюк Р. В. [2]	Фінансова стійкість банку – якісна характеристика його фінансового стану, котрий відзначається достатністю, збалансованістю та оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків, і котрий здатний витримати непередбачені втрати і зберегти стан ефективного функціонування
Глосарій банківської термінології НБУ [10]	Фінансова стійкість банку – стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю; постійна здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі
Метньова А. В. [3]	Фінансова стійкість банку – це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ
Волик Н. Г. [8]	Фінансова стійкість банку – це складова характеристики фінансової стабільності, його надійності, показниками якої в свою чергу є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість і ризик комерційного банку
Коваленко В. В. [4]	Фінансова стійкість банку – здатність банку в динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії негативних чинників, забезпечувати надійність, збереження і повернення вкладів фізичних і юридичних осіб, захищати інтереси акціонерів і вчасно виконувати власні зобов'язання з метою забезпечення стабільності приросту прибутків від діяльності

На нашу думку, найбільш комплексне визначення поняття «фінансова стійкість» запропонували О. Дзюблюк та Р. Михайлюк.

Отже, в науковій літературі поняття фінансової стійкості банку часто ототожнюють з фінансовою стабільністю, надійністю, ліквідністю, платоспроможністю, прибутковістю.

Стійкий фінансовий стан забезпечує спроможність банку ефективно працювати, досягати окреслених цілей, протидіючи різноманітним ризикам у процесі діяльності на ринку фінансових послуг, а також зберігати та поновлювати життєздатність в разі раптового її порушення [1].

Сьогодні існує величезне різноманіття факторів, що впливають на формування стійкості банку (рис. 1).

В цілому, фінансова стійкість банку залежить від динамічних процесів, які відбуваються на національному рівні, зокрема політичних, соціальних та економічних чинників.

Фінансова стійкість банку залежить від багатьох факторів, більшість учених поділяють фактори на дві групи: внутрішні та зовнішні.

Виокремимо фактори, які сьогодні загрожують забезпеченню фінансової стійкості комерційних банків: надання клієнтам недостовірної інформації; недосконалість структур, що відповідають за зовнішню та внутрішню безпеку банківських установ; недооцінка кредитних ризиків; недосконала система набору кадрів; витік внутрішньобанківської інформації [1].

Для покращення ситуації в банках, пов'язаних із фінансовою стійкістю, необхідно: укріпити національну валюту; знизити доларизацію економіки; скоротити дефіцит бюджету; посилити банківське регулювання та на-

гляд; удосконалити законодавчу базу, забезпечити підвищення ролі системи страхування депозитів, здійснювати контроль за цільовим використанням кредитів рефінансування, сформувати систему моніторингу у разі появи ознак нестабільності, вдосконалити систему нагляду за банками на основі оцінювання ризиків, запровадити більш жорсткі вимоги до новостворюваних банків, підвищення розміру статутного фонду або резервних фондів для зменшення рівня ризиків як для клієнтів, так і для банків.

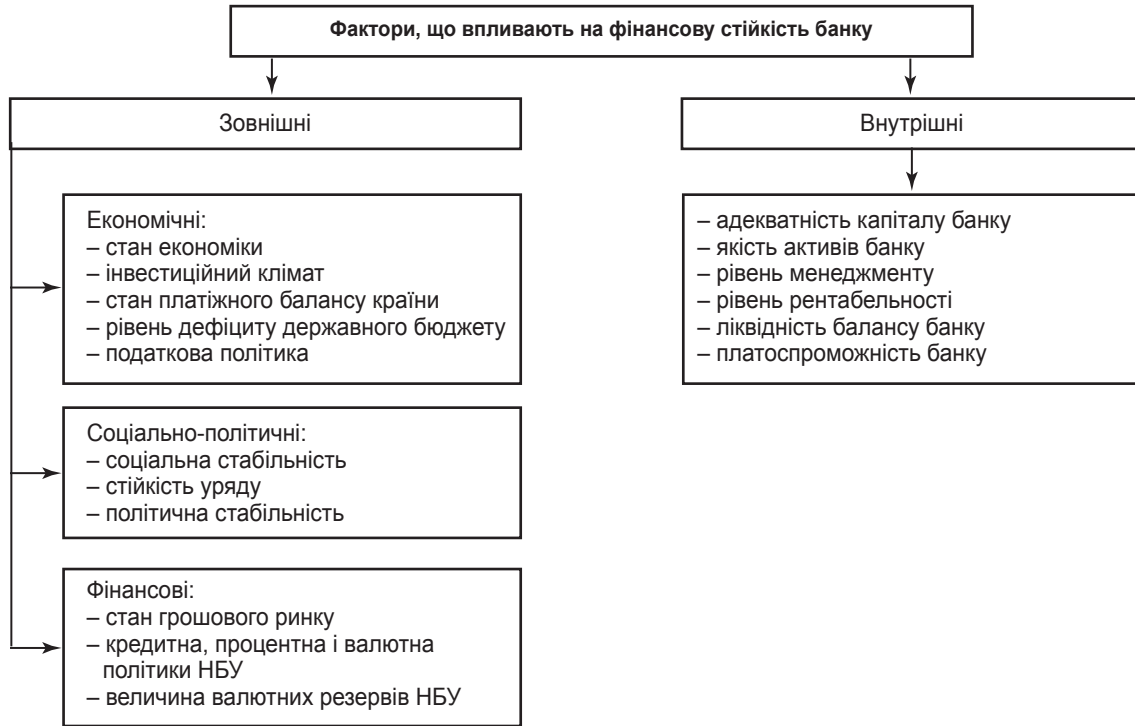


Рис. 1. Фактори, що впливають на фінансову стійкість (на основі опрацювання джерела [6])

Хотілося б зазначити, що в Україні Національний банк (НБУ) здійснює регулювання фінансової стійкості комерційних банків шляхом: визначення норм обов'язкового резервування, встановлення обов'язкових економічних нормативів, застосування обмежень і вимог до діяльності банків, регулювання норм відрахувань до резервів за активними банківськими операціями [6].

Отже, фінансова стійкість є важливою в функціонуванні банку, і вона залежить від стратегії розвитку банку, його політики. Для підтримання високого рівня фінансової стійкості банку необхідно завжди вдосконалювати свою роботу. Лише ті банки, які зуміють вчасно виявити загрози, щоб до них підготуватись, зможуть ефективно функціонувати і забезпечать собі вищий рівень фінансової стійкості в цілому.

Забезпечення фінансової стійкості функціонування комерційного банку є запорукою стійкої банківської системи, основою макроекономічного розвитку та позитивних економічних перетворень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Фінансова стійкість банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.uabs.edu.ua. 2. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль, 2009. – 316 с. 3. Метньова А. В. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості банку // Офіційний сайт бібліотеки В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/VUbsNbU/2009_3/VUBSNBU6_p101-p103.pdf. 4. Кузнецова Л. В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку : монографія / Л. В. Кузнецова. – Одеса : Вид-во «Атлант», 2009. – 324 с. 5. Коваленко В. В. Методичні підходи до визначення рівня фінансової стійкості банківської системи / В. В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 235–236. 6. Майба В. В. Оцінювання факторів фінансової стійкості комерційних банків / В. В. Майба // Моделювання та інформаційні системи в економіці : зб. наук. праць. – 2011. – № 83. – С. 49–65. 7. Макеєва І. В. Сутнісна характеристика поняття «фінансова стійкість» та її основні параметри / І. В. Макеєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Economics/7makeeva.dohtml. 8. Волик Н. Г. Напрями зміцнення фінансової стійкості банківських установ / Н. Г. Волик, О. О. Мацька // Фінанси, грошовий обіг і кредит. – 2010. – № 3. – С. 203. 9. Грабовець-

кий Б. Економічний аналіз : навч. посібник / Б. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
10. Глосарій банківської термінології // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123698.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.2

Бутнар Є. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано поняття ліквідності та платоспроможності підприємства. Розглянуто методичне забезпечення аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, фінансовий стан, інвестиційна привабливість.

Аннотация. Проанализировано понятие ликвидности и платежеспособности предприятия. Рассмотрено методическое обеспечение анализа ликвидности и платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние, инвестиционная привлекательность.

Annotation. Analyzed the concept of liquidity and solvency of the enterprise. Methodical provision of analysis of the liquidity and solvency of the enterprise.

Keywords: liquidity, solvency, financial condition, investment attractiveness.

Головною метою всіх підприємств є отримання прибутку. Але наразі у зв'язку з посиленням конкуренції між підприємствами це стає дедалі складнішим. Тому функціонування підприємства потребує постійного контролю за результатами його діяльності, а це є запорукою досягнення мети. Для прийняття будь-яких важливих рішень на підприємстві слід володіти інформацією про фінансовий стан. Саме фінансовий стан показує результати діяльності суб'єкта господарювання, якими б вони не були. Аналіз фінансового стану можна зробити за декількома напрямками, як-от: фінансова стійкість, ділова активність, ліквідність і платоспроможність, майновий стан, грошові потоки. Кожний напрям відображає окрему ланку роботи суб'єкта господарювання. Найголовнішим є володіння інформації про те, чи є підприємство платоспроможним, а майно ліквідним.

Багато вчених займалися дослідженням питань аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства, зокрема: М. Бердар [1], В. Бугай, В. Вовк, О. Гончар, А. Дорошенко, Л. Лахтіонова, О. Орлова, Є. Рясних, Г. Савицька, М. Коробов [3], М. Абрютина [4]. Слід зауважити, що в літературних джерелах показники ліквідності та платоспроможності опрацьовано недостатньо, в багатьох випадках ці питання взагалі розглядаються без урахування особливостей діяльності підприємства.

Метою статті є визначення основних підходів до аналізу ліквідності та платоспроможності підприємств, що дасть змогу оцінити рівень платоспроможності підприємства та розробити покращення фінансового стану.

У табл. 1 можна детально ознайомитися з поняттями платоспроможності та ліквідності.

Ці поняття є пов'язаними, але вони відрізняються за змістом. Саме тому вітчизняні та іноземні вчені мають різні підходи до визначення цих понять. Проте, зробивши висновки, зазначимо, що ліквідність – це здатність підприємства перетворювати активи підприємства у грошові кошти. Платоспроможність – це здатність підприємства самостійно відповідати за свої зобов'язання та таким чином здійснювати повсякденну діяльність.

Таблиця 1

Визначення ліквідності та платоспроможності підприємства

Ліквідність підприємства	Платоспроможність підприємства
За визначенням М. Бердар, Т. Пічугіна та групи авторів на чолі з М. Чумаченком, ліквідність – це здатність підприємства швидко конвертувати свої активи в грошові кошти, необхідні для нормальної фінансово-господарської діяльності та погашення короткотермінових зобов'язань підприємства [1, с. 230; 2, с. 274; 3, с. 96, 98]	М. Абрютина, А. Грачов розглядають платоспроможність як «достатність ліквідних активів для погашення в будь-який момент усіх своїх короткотермінових зобов'язань перед кредиторами» [4, с. 20]
М. Коробов пише, що ліквідність – це здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання перед усіма контрагентами і державою. Ліквідність визначається можливістю розрахуватися за своїми зобов'язаннями протягом тривалого часу шляхом перетворення своїх активів у грошові кошти [5, с. 362, 370]	І. Бланк розглядає платоспроможність з огляду на оптимальне управління грошовими потоками, а відтак, «платоспроможність – це можливість підприємства своєчасно розрахуватися по своїм поточним фінансовим зобов'язанням за рахунок оборотних активів різного рівня ліквідності» [6, с. 178]

Проведення аналізу передбачає досягнення певних цілей. Основними цілями аналізу ліквідності та платоспроможності можуть бути: визначення кредитоспроможності підприємства; визначення інвестиційної привабливості; задоволення інтересів власників щодо ефективності витрачання коштів; визначення здатності підприємства до реструктуризації та інші.

Активи підприємства слід поділяти на 4 групи залежно від рівня ліквідності. Склад кожної групи активу відображено у табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл активів за рівнем ліквідності

Види активів	Склад групи
Абсолютно ліквідні активи (A1)	Гроші та їх еквівалент. Поточні фінансові інвестиції
Швидколіквідні активи (A2)	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом, за виданими авансами, з податку на прибуток. Інша поточна дебіторська заборгованість
Повільноліквідні активи (A3)	Запаси. Поточні біологічні активи. Витрати майбутніх періодів. Інші оборотні активи. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття
Важколіквідні активи (A4)	Необоротні активи підприємства

З метою визначення рівня платоспроможності підприємства необхідним є також розподіл пасивів за термінами їх повернення. Відтак, пасиви балансу розподіляються на 4 групи (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл пасиву за терміном повернення

Види пасиву	Склад групи
Найтерміновіші пасиви (П1)	Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги, розрахунки з бюджетом, розрахунки за страхування, розрахунки з оплати праці. Поточні забезпечення. Інші поточні зобов'язання
Короткострокові пасиви (П2)	Короткострокові кредити банків. Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями
Довгострокові пасиви (П3)	Довгострокові зобов'язання і забезпечення. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття
Стійкі пасиви (П4)	Власний капітал

Основними показниками, що визначають ліквідність підприємства, є коефіцієнти абсолютної, швидкої, поточної та загальної ліквідності. Розрахункові значення цих коефіцієнтів дозволяють виявляти, яка частка поточних боргів підприємства покривається різними активами.

У процесі аналізу платоспроможності підприємства необхідним є визначення рівня платоспроможності (табл. 5).

Таблиця 5

Критерії розподілу підприємств за рівнем платоспроможності

Критерії	Рівень платоспроможності підприємства	Характеристика
$\dot{A}1 > P1 + P2$	Високий	Підприємство характеризується високим потенціалом ліквідності та платоспроможності і всі свої активи формує переважно за рахунок власних коштів
$\dot{A}1 + \dot{A}2 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 < P1 + P2$	Середній	На підприємстві недостатньо абсолютно ліквідних активів, що пов'язано з наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості. У цілому, підприємство є ліквідним і може своєчасно забезпечити погашення зобов'язань. У таких ситуаціях підприємству рекомендується розробляти заходи з реструктуризації дебіторської заборгованості
$\dot{A}1 + \dot{A}2 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 + \dot{A}4 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 < P1 + P2$	Помірний	Підприємство свої оборотні активи формує лише за рахунок залучених на короткий термін коштів (поточних зобов'язань). У такому випадку в обороті підприємства немає власних коштів, а лише залучені та позикові. Частина поточних боргів підприємства спрямована на створення необоротних активів
$\dot{A}1 + \dot{A}2 < P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 + \dot{A}4 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 < P1 + P2$	Низький	Підприємство свої оборотні активи формує лише за рахунок залучених на короткий термін коштів (поточних зобов'язань). У такому випадку в обороті підприємства немає власних коштів, а лише залучені та позикові. Частина поточних боргів підприємства спрямована на створення необоротних активів
$\dot{A}1 + \dot{A}2 < P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 < P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 + \dot{A}4 > P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 < P1 + P2$	Підприємство перебуває на межі банкрутства	Такий стан свідчить, що підприємство є банкрутом, оскільки його майна (активів) не вистачить, щоб погасити поточну заборгованість. Така ситуація має місце, коли підприємство працює збитково, в нього є непокритий збиток, що впливає на зменшення власного капіталу (власний капітал має від'ємне значення)
$\dot{A}1 < P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 < P1 + P2$		
$\dot{A}1 + \dot{A}2 + \dot{A}3 + \dot{A}4 < P1 + P2$		

Заключним етапом аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства є формування висновків, які дозволяють отримати інформацію про чинники впливу на діяльність підприємства і сформулювати пропозиції та рекомендації для підприємства. Результати аналізу ліквідності та платоспроможності виступають вагомим інструментом визначення стану підприємства на ринку товарів, капіталів і цінних паперів. Проведені розрахунки допомагають підприємству визначати негативні чинники впливу на фінансові результати та фінансовий стан в цілому. Основним завданням діагностики ліквідності та платоспроможності є: розподіл активів і пасивів на групи залежно від рівня ліквідності та терміну повернення, відповідно, розрахунок та оцінка коефіцієнтів ліквідності; аналіз грошових надходжень і витрат; установлення рівня платоспроможності підприємства. Ліквідність і платоспроможність є складовими оцінювання фінансового стану та визначення загрози банкрутства підприємства. У перспективі подальших наукових досліджень доцільним є вдосконалення аналізу ліквідності та платоспроможності з використанням економіко-математичних методів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посібник / М. М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с. 2. Пічугіна Т. С. Фінансовий аналіз у схемах і таблицях : навч. посібник / Т. С. Пічугіна, С. В. Шубіна, О. Ю. Мірошник. – Львів : Новий Світ-2000, 2001. – 326 с. 3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібник / М. Я. Коробов. – 2-ге вид., стереотип. – К. : Знання КОО, 2001. – 378 с. 4. Абрютіна М. С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємств : учеб. пособие / М. С. Абрютіна, А. В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и сервис, 2001. – 266 с. 5. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібник / М. Я. Коробов. – 2-ге вид., стереотип. – К. : Знання КОО, 2001. – 378 с. 6. Бланк И. А. Основы фінансового менеджмента : В 2-х т. Т. 1 / И. А. Бланк. – К. : Эльга, 1999. – 590 с.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

УДК 33.021:336.71–027.563

Бирсану А. Е.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Виокремлено основні особливості аналізу діяльності комерційних банків. Розглянуто мету, принципи, методи та інструменти, групи показників і завдання аналізу, а також види аналізу діяльності банків, особливості організації аналітичної роботи в банках.

Ключові слова: комерційні банки, оцінка, аналіз, доходи, витрати, банківська діяльність.

Аннотация. Выделены основные особенности анализа деятельности коммерческих банков. Рассмотрены цель, принципы, методы и инструменты, группы показателей и задачи анализа, а также виды анализа деятельности банков, особенности организации аналитической работы в банках.

Ключевые слова: коммерческие банки, оценка, анализ, доходы, расходы, банковская деятельность.

Annotation. Main features of the analysis of activity of commercial banks. The purpose, principles, methods and tools, groups, indicators and task analysis as well as analyses of banks' activities, especially the organization of analytical work in banks.

Keywords: commercial banks, assessment, analysis, revenues, expenses, banking.

Тема аналізу діяльності комерційних банків є актуальною, адже банківська система виступає однією з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки. В сучасних умовах становлення та розвитку банківської системи України постає важлива проблема аналізу діяльності банківських установ з метою оцінювання їхньої інвестиційної привабливості, надійності та фінансової стійкості.

Питання аналізу діяльності комерційних банків розглядали такі вчені, як: І. Парасія-Вергуленко [1], О. Лаврушина [2], Г. Панова [3], А. Герасимович [4] та інші.

Мета аналізу – виявлення резервів підвищення ефективності діяльності банків.

Предметом вивчення виступає процес аналізу діяльності комерційних банків.

Об'єктами дослідження є активні та пасивні операції, зобов'язання, доходи та витрати, економічні ризики.

В сучасних умовах господарювання суттєвий вплив на економіку будь-якої країни має банківський сектор. У зв'язку з цим зростає роль аналізу діяльності банківських установ.

Комерційні банки призначені регулювати рух усіх грошових потоків, в першу чергу кредитних, сприяти забезпеченню найбільш раціонального використання фінансових ресурсів суспільства та переливу капіталу в ті галузі господарства країни, де віддача від вкладень буде максимальною [1].

Наразі грошово-кредитна система переживає серйозні структурні зміни, які торкнулися і функціонування банків. Сучасний етап характеризується періодом глибоких змін у банківській справі, численними нововведеннями в організаціях та методах управління. Водночас із цим зросли ризики, пов'язані з банківською діяльністю. Головним у надійній роботі банку стає якісне управління [1].

Аналіз діяльності банків повинен здійснюватись у дотриманні певних принципів та з використанням певного набору методів та інструментів (рис. 1).

Види аналізу діяльності банку різноманітні, але залежать вони від мети, призначення, об'єкта, суб'єкта аналізу, періодичності здійснення, ступеня охоплення та специфіки діяльності банку [2].

З позиції суб'єктів дослідження заведено виокремлювати внутрішній і зовнішній аналіз. Залежно від об'єкта дослідження аналіз буває структурним, операційно-вартісним, функціональним, макроекономічним. За метою дослідження – підсумковим, перспективним, попереднім та оперативним аналізи. За періодичністю проведення розглядають разовий та періодичний аналізи. Залежно від ступеня охоплення – повний і тематичний аналізи [2].

Організацією аналітичної роботи в банку займаються відділ економічного аналізу або відділ аналізу банківських ризиків [2].

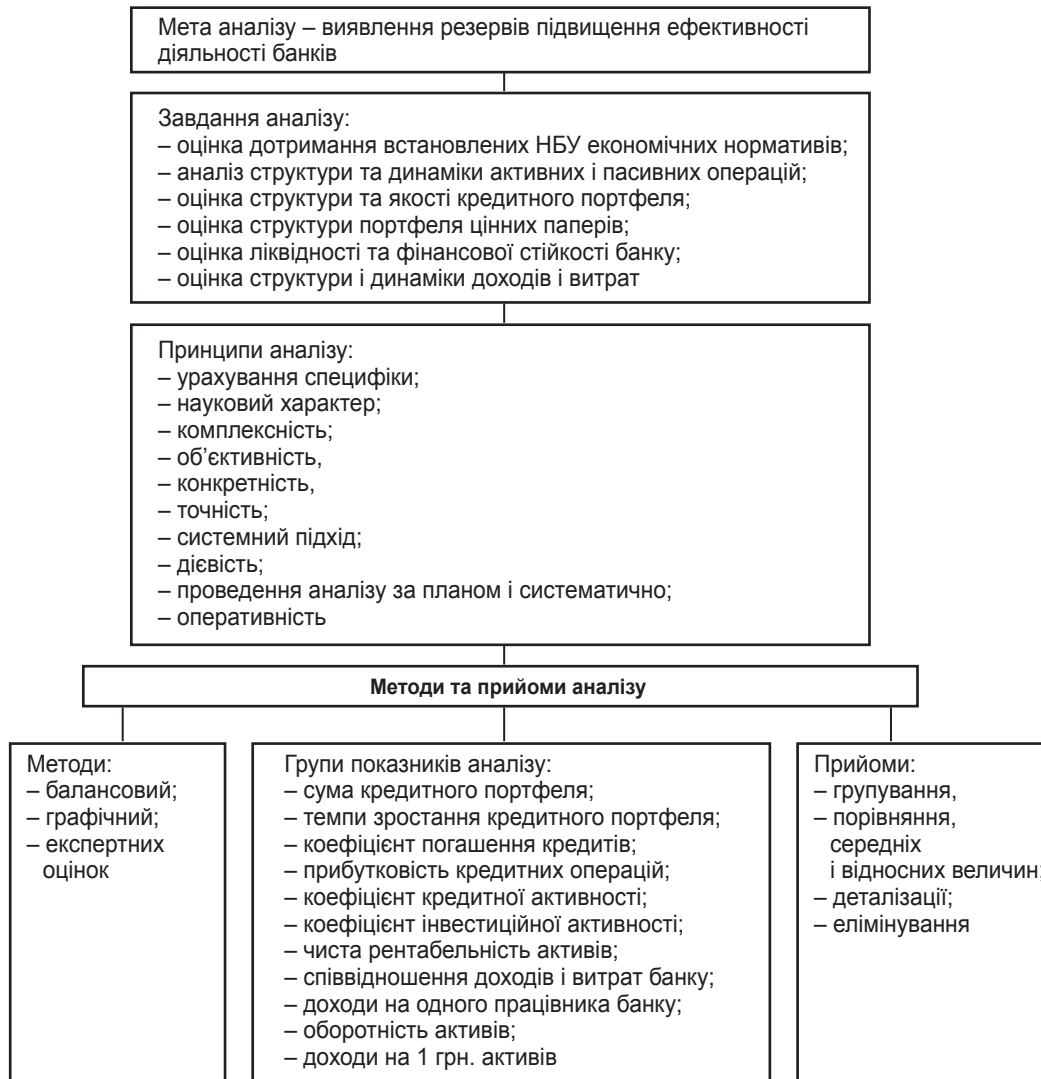


Рис. 1. Теоретичні засади аналізу діяльності банківських установ

Аналітична робота банку проходить за наступними напрямками:

- аналіз банківського балансу та інших форм звітності;
- аналіз стану обліку і звітності;
- аналіз стану договорів, а також засновницьких документів [1].

Аналітична робота банку здійснюється в декілька етапів, які відрізняються за складом і трудомісткістю робіт, за масивом оброблюваної інформації і часом проведення [1].

Економічний аналіз є одним з інструментів, що сприяє підвищенню ефективності управління активами банку. Завданнями аналізу активних операцій є оцінка структури активів, контроль за дотриманням нормативів якості активів [3].

Основну частку в активних операціях комерційних банків займають кредитні операції, які приносять найбільшу суму прибутку банківським установам. Тому неповернення кредитних коштів послаблює ліквідність банку, а в окремих випадках може призвести до банкрутства. Особливу увагу в зв'язку з цим слід приділити проблемним кредитам, тобто тим активам, які банком не отримано після закінчення строку кредитного договору [4].

Пасив балансу банку характеризує джерела коштів і природу фінансових зв'язків банку, оскільки саме пасивні операції значною мірою визначають умови, форми і напрямки використання банківських ресурсів. Головною метою аналізу пасивних операцій банку є визначення ефективності формування ресурсної бази банку за зниження її вартості та підвищення фінансової стабільності [2].

Сутність пасивних операцій полягає в залученні різноманітних видів вкладів у межах депозитних і ощадних операцій, отриманих коштів від інших банків, емісії різноманітних цінних паперів [2].



В економічній літературі проблема ліквідності комерційних банків досліджується досить часто. Банк є ліквідним тоді, коли він має можливість постійно і безперерійно задовольняти потреби в грошових коштах, трансформувати свої активи в готівку без суттєвої втрати їхньої вартості або вільно позичати кошти на ринку за середньою ставкою з метою поповнення ліквідності [4].

Аналіз ліквідності банків включає щоденне визначення нормативів ліквідності, ліквідної позиції банку та періодичне визначення допоміжних показників – характеристик ліквідності [4].

Аналіз доходів банку дає можливість вивчення результатів діяльності комерційного банку, а отже, і оцінки ефективності його як комерційного підприємства. Аналіз результативності банківської діяльності починається з аналізу доходів, а закінчується дослідженням прибутку.

Здійснюючи аналіз доходів, необхідно:

- вивчити динаміку і структуру доходів за напрямками та постатейно;
- оцінити виконання фінансового плану за доходами;
- забезпечити ефективне управління доходом з метою зростання прибутковості банківської діяльності [5].

Метою аналізу банківських витрат є виявлення резервів їх зниження. Для досягнення цієї мети слід здійснювати:

- оцінку структури і динаміки витрат банку;
- факторний аналіз окремих складових витрат банку;
- аналіз відносних показників витратності [3].

Відтак, аналіз діяльності комерційних банків – складний процес, який потребує постійного вдосконалення методик аналізу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Кох Л. В. Анализ деятельности коммерческого банка : учеб. пособие / Л. В. Кох, Ю. В. Кох. – В. : ВГУЭС, 2007. – 144 с. 2. Мішина С. В. Аналіз у бюджетних та кредитних установах : навч. посібник / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 144 с. 3. Отенко І. П. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібник / І. П. Отенко, О. Ю. Мішин, С. В. Мішина. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 324 с. 4. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : навч. посібник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2013. – 316 с. 5. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : навч. посібник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.



ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

УДК 657.6:657.471.12

Вернигор Є. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття заробітної плати. Визначено основне завдання, досліджено основні етапи проведення аудиту розрахунків з оплати праці. Розроблено основні шляхи вдосконалення аудиту оплати праці.

Ключові слова: аудит, заробітна плата, аудитор, облік, звітність.



Анотація. Рассмотрена сущность понятия заработной платы. Определена основная задача, исследованы основные этапы проведения аудита расчетов по оплате труда. Разработаны основные пути совершенствования аудита оплаты труда.

Ключевые слова: аудит, заработная плата, аудитор, учет, отчетность.

Annotation. The essence of the concept of wages. The main task investigated the basic stages of audit of calculations on payment. Developed the main ways to improve audit remuneration.

Keywords: audit, compensation, auditor, accounting, reporting.

Останнім часом в Україні відбулися радикальні зміни в деяких ланках економічної сфери, зокрема і в контролі за нарахуванням заробітної плати. Зазначимо, що серед існуючих форм контролю аудит є найбільш поширеним явищем. Водночас одним із найактуальніших і найбільш спірних галузей аудиторських перевірок є аудит розрахунків з оплати праці. Це досить складний напрям аудиту, оскільки він потребує значних витрат і потребує постійної роботи, спрямованої на скорочення часу перевірки без зниження при цьому якості роботи.

Вагомий внесок в розробку підходів до вдосконалення проблем аудиту з оплати праці внесли такі вчені, як-от: Л. Кулаковська, А. Богомолів, Г. Давидов, Н. Дорош, Ю. Піча, Н. Верхоглядова, В. Савченко, М. Білуха, В. Собко та інші.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування шляхів удосконалення аудиту оплати праці.

Виходячи з мети дослідження, необхідно вирішити наступні завдання: ознайомитися з поняттям суті аудиту оплати праці в сучасних умовах та навести пропозиції щодо вдосконалення аудиту оплати праці.

Об'єктом дослідження виступає заробітна плата працівників підприємств.

Предметом дослідження є аудит оплати праці на підприємствах.

Облік праці та заробітної плати займає одне з головних місць у всій системі бухгалтерського обліку на підприємстві.

Законом «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108 (далі – Закон № 108) ст. 1 визначено, що заробітна плата – це винагорода, обчислена зазвичай у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Крім того, в табл. 1 наведено визначення різних авторів поняття «заробітна плата» [1].

Таблиця 1

Визначення поняття «заробітна плата»

Джерело	Зміст
Челак І. «Енциклопедичний словник Лемківщини». – К.: Київське Товариство «Лемківщина», 2010	Заробітна плата – частина національного доходу, що надходить в індивідуальне споживання найманих працівників
Коваленко М. А., Чесноков В. Л. Фінансовий словник (3500 фінансових термінів). –3-тє вид., доп. – Херсон: Вид-во «ІТ», 2011	Заробітна плата – винагорода, яку підприємство (об'єднання, установа, організація) зобов'язана виплачувати робітникам і службовцям, відповідно до кількості й якості праці, домовленостей і норм, установлених трудовим договором (контрактом) або законодавчим актом
Маркс К. Наймана праця і капітал / К. Маркс, Ф. Енгельс // Вибрані твори: в 2-х т. Т. 1. – С. 54	Заробітна плата – сума грошей, яку капіталіст платить за певний робочий час або за виконання певної роботи
Сучасна економіка праці / Під ред. Куликова С. С. – М.: Фінста-тінформ, 2001. – С. 246	Заробітна плата як категорія відображає відносини, в основі яких лежить товарний характер сили, тобто продаж працівником на ринку праці своєї робочої сили (або здатності до праці)
Жуков А. Л. Регулювання і організація оплати праці: навч. посібник. – М.: МІК, 2003. – С. 11	Заробітна плата в ринковій економіці – це виплачена за використання праці сума засобів, в основі визначення якої лежить ціна праці

На нашу думку, заробітна плата – це винагорода працівнику за його працю у грошовій формі за певний проміжок часу.

Під аудитом розрахунків з оплати праці слід розуміти незалежну перевірку конкретного відображення в бухгалтерському обліку розрахунків з оплати праці та достовірності показників звітності.

Головною метою розрахунків з робітниками по заробітній платі є перевірка дотримання нормативно-правових актів при нарахуванні оплати праці, відрахувань з неї і правильного ведення обліку праці [2].

Аудит розрахунків з заробітної плати можна розбити на наступні етапи.

Перший етап – визначення наявності та відповідності до чинного законодавства нормативних документів (внутрішніх правил, регламентів в галузі оплати праці, премії, трудових договорів, контрактів, договорів оренди та внутрішньогосподарських розрахунків) [3].

Другий етап – перевірка обґрунтованості виробничої програми, визначення обсягу заробітної плати на прогнозний обсяг робіт, тарифних ставок, розцінок і виплати заробітної плати згідно з договором [4].

Третій етап – це перевірка розрахунків по заробітній платі у грошовій і натуральній формах, остаточних розрахунків за продукцію в кінці року.

Четвертий етап – це перевірка відповідності установленій процедури оподаткування та здійснення відрахувань із заробітної плати.

П'ятим етапом є вивчення стану синтетичного й аналітичного обліку оплати праці, перевірка правильності звітності підприємства.

Шостий етап – оцінка бухгалтерського обліку, звітності щодо оплати праці, внутрішнього контролю використання робочого часу і фонду заробітної плати [5].

Розглянувши у загальних рисах аудит оплати праці варто відзначити багато явних переваг, але для більш повного та якісного проведення необхідно провести вдосконалення його окремих ланок.

Поліпшення аудиту заробітної плати полягає в напрацюванні й уточненні його індивідуальних організаційно-методичних аспектів, основними з яких є посилення значення функцій інтерпретації та оцінки політики підприємства щодо виплат працівникам, відбір прийнятих аудиторських процедур і стандартизація робочих документів аудитора.

Сучасний аудит оплати праці передбачає обов'язкове вивчення та оцінку структури внутрішнього контролю як основи для планування видів, обсягу і тестів контролю та підтвердження. Це дозволяє ефективно організувати процес перевірки, забезпечує досягнення найкращих результатів при найменших втратах.

Так, оскільки аудит виплат заробітної плати пов'язаний переважно з обліковими даними, то наступним способом поліпшити аудит розрахунків із заробітної плати є поліпшення аналітичного обліку розрахунків з оплати праці. Ці дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, описуючи розташування і склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг товарів, розрахунок заробітної плати й її структуру та динаміку заробітної плати за категоріями персоналу.

Третім напрямком поліпшення аудиту виплат заробітної плати пропонується використання комп'ютерних програм (наприклад, «IT Audit: Аудитор», «Експрес Аудит: ПРОФ», AuditXP «Комплекс Аудит», «Аудит: Аудитор», «Експрес Аудит: УЧИТЕЛЬ», «AuditXP аудиту комплекс» та ін.).

Кожна з цих програм забезпечує певну методологію проведення аудиту, що систематизує виконання аудиторських процедур, автоматизацію ряду складних і трудомістких операцій, зокрема за допомогою аналізу даних, інформації, що міститься в базах бухгалтерського обліку клієнтів.

Отже, вдосконалення аудиту оплати праці в сучасних умовах має важливе значення. Адже чітко налаштоване здійснення операцій розрахунків з персоналом дає можливість більш ефективно провадити діяльність підприємства в цілому. На наш погляд, важливим для розвитку і підвищення ефективності аудиту розрахунків з оплати праці є вдосконалення комп'ютерних програмних продуктів і технологій, що використовуються в цьому процесі.

Запропоновані напрями для покращення аудиту розрахунків з оплати праці не є остаточними, напрямки вдосконалення аудиту розрахунків з оплати праці вимагають подальших теоретичних розробок.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Зубілевич С. Організаційні процедури аудиту заробітної плати / С. Зубілевич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010 – № 1. 2. Петрик Е. Аудит расчетов по оплате труда и другим выплатам работникам: требования к организации и методике / Е. Петрик, Н. Шульга // Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. – № 12. 3. Усач Б. Ф. Проблеми розвитку аудиту в Україні / Б. Ф. Усач // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. 4. Баранов О. Удосконалення системи аудиту оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Баранов, С. Міклуха // Довідник економіста. – 2010. – № 10. – С. 50–55. 5. Рогов К. Удосконалення організаційно-економічного механізму аудиту оплати праці / К. Рогов // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 3. – С. 12–15.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В УКРАИНЕ

УДК 338.242.4.025.2:331.56/57-053.6(477)

Вовк И. О.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Молодежная безработица является сложной социально-экономической проблемой. Современный рынок труда молодежи имеет много особенностей, в том числе, в региональном аспекте. Есть различные факторы, влияющие на его состояние, а также различные пути решения проблемы трудоустройства молодежи.

Ключевые слова: рынок труда молодежи, занятость населения, молодежная безработица.

Анотація. Молодіжне безробіття є складною соціально-економічною проблемою. Сучасний ринок праці молоді має багато особливостей, зокрема в регіональному аспекті. Існують різні фактори, що впливають на його стан, а також різноманітні шляхи вирішення проблеми працевлаштування молоді.

Ключові слова: ринок праці молоді, зайнятість населення, молодіжне безробіття.

Annotation. Youth unemployment is a complex socio-economic problem. Modern labor market of young people has a lot of features, including in the regional aspect. There are various factors influencing his condition and the various ways of solving the problem of youth employment.

Keywords: labor market, youth employment, youth unemployment.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что мировой финансовый кризис негативно сказался на всех секторах экономики Украины, в том числе, и на трудоустройстве населения, в частности, молодежи. В данный момент, как никогда, необходимо найти пути решения этой проблемы.

Цель работы: раскрыть понятие молодежной безработицы, провести ее анализ, определить особенности, выявить современные тенденции, обозначить проблемы, найти пути их решения.

Исследованием вопросов безработицы и трудоустройства молодежи занимались такие ученые, как Д. Богиня, О. Гришнова, Э. Либанова, М. Мутяк, В. Оникиенко, С. Пирожков, В. Покришук, А. Радионова и другие.

Молодежь – это отдельная часть рынка труда. Люди, которые, с одной стороны, имеют высокий потенциал и мобильность, а с другой – нехватку жизненного и трудового опыта, что весьма мешает быть конкурентоспособными на трудовом рынке. Поэтому и существует такая социальная группа, как безработная молодежь. Люди, которые в определенное время не имеют такой ценности, как работа. Большую часть безработной молодежи составляют выпускники профессионально-технических и высших учебных заведений, которые недавно получили профессию и впервые выходят на рынок труда.

В Украине еще не разработана целостная концептуальная модель трудоустройства выпускников государственных вузов. Поэтому проблема обеспечения занятости и трудоустройства молодежи является первоочередной задачей государства. Явление безработицы постоянно беспокоит общество и требует глубокого изучения его причин. Данные Международной организации труда свидетельствуют, что проблема занятости и трудоустройства молодежи приобрела глобальные масштабы. Несмотря на постепенное восстановление экономики, безработица среди молодых людей продолжает расти. В 2015 г. уровень безработицы достиг максимума за всю историю независимой Украины, около 23 % молодежи в стране не трудоустроены. Для создания рабочих мест в Украине должен быть привлекательный инвестиционный климат и высокоразвитый рынок труда.

Среди причин молодежной безработицы в Украине можно выделить следующие:

- нежелание работодателей принимать на работу неопытную и неквалифицированную молодежь. Особенно это касается молодых женщин, поскольку существует высокая вероятность, что они будут брать отпуска по уходу за ребенком;
- отсутствие действенных стимулов для работодателей при трудоустройстве молодежи. В процессе трудовой деятельности неопытного молодого работника вероятны риски порчи средств производства или других финансовых убытков, а их дополнительное обучение при отсутствии эффективной системы государственных компенсаций влечет за собой лишние расходы;
- существенный разрыв между программами обучения в вузах и потребностями предпринимателей. Несоответствие направлений подготовки молодых специалистов потребностям экономики приводит к профессионально-

квалификационному дисбалансу на рынке труда. Устаревшие учебные программы и материальная база образовательных учреждений не способствуют подготовке высококвалифицированных специалистов для работы на современном оборудовании по инновационным технологиям;

- низкие официальные зарплаты для молодых работников, которые предлагаются на рабочих вакансиях, и, соответственно, нежелание молодежи на них идти;
- высокий уровень коррупции при устройстве на «престижные» вакансии, особенно в государственных учреждениях и на крупных предприятиях.

Также одной из весомых причин безработицы является пособие для безработных, размер которого практически равен размеру минимальной заработной платы. Это «стимулирует» людей получать деньги, ничего не делая. Ведь проще быть безработным и получать пособие, чем зарабатывать практически такую же сумму, работая ежедневно. Динамика роста пособия относительно быстрая. Так в 2012 г. минимальный размер пособия для безработных был равен 544 грн. А уже через 3 года пособие увеличили до 974 грн 40 коп. [6]. За это время минимальная зарплата выросла с 1073,00 грн до 1378,00 грн, а средняя зарплата – с 3064 грн до 4343 грн.

Безработица среди молодого населения ведет: 1) к углублению бедности и обнищанию бюджетов молодых семей (как следствие – увеличение разводов, аборт, снижение рождаемости, увеличение числа беспризорных и брошенных детей, детей-сирот, детей-инвалидов); 2) снижение социальной защищенности и неадекватная оценка молодежного труда способствует падению национального патриотизма, приводит к оттоку молодых специалистов в развитые капиталистические страны, прививает интерес к поиску альтернативных форм заработка в сфере неформальной экономики и теневого бизнеса, подрывает интерес к образованию. Актуальной для молодежи остается проблема миграции, как фактической, так и потенциальной. Этот процесс может иметь значительные социальные и экономические последствия. Более всего внутренней миграции подвержена сельская молодежь. Ее основные потоки направлены в крупные города. Общий процент числа молодежи, выбывшей из сельского хозяйства, составил 25,1 % [5]. Уже в ближайшей перспективе Украина может столкнуться с проблемой потери высококвалифицированных трудовых ресурсов. Как правило, выезжают специалисты наукоемких специальностей, профессий, которые являются наиболее востребованными в современных условиях; 3) усугубляется криминальная обстановка в стране: увеличивается количество экономических и уголовных преступлений, процветают алкоголизм и наркомания, увеличивается количество венерических и прочих заболеваний, сокращается уровень продолжительности жизни, увеличивается смертность – все это способствует естественному вырождению нации. Решить проблему увеличения занятости можно, но подходить к этому решению следует комплексно.

Большую роль при трудоустройстве играет уровень заработной платы. Если допустить, что качественным рабочим местом можно считать то место, где зарплата не ниже трех прожиточных минимумов (по состоянию на 2015 г. – это 4134,00 грн). На сегодня только Днепропетровская, Донецкая, Запорожская и Киевская области соответствуют этому критерию [1].

Государственное регулирование безработицы представляет комплекс мер, действий, применяемых государством для коррекции рынка труда. Это региональные, местные (города, районы, населенные пункты); отраслевые (отраслевая структура экономики), внутрифирменные (предприятия и организации всех форм собственности).

По формам воздействия: прямые (непосредственные): государственное субсидирование, изменение годового фонда рабочего времени, регулирование совместительства, стимулирование гибких форм; косвенные (опосредованные): регулирование демографии, увеличение госзаказов, смягчение налогового пресса, поощрение инвестиционной деятельности, стимулирование мобильности.

Государственная политика в области содействия занятости населения в настоящее время направлена на: развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защиту национального рынка труда; обеспечение равных возможностей всем гражданам страны, независимо от национальности, пола, возраста, социального положения, политических убеждений и отношения к религии в реализации права на добровольный труд и свободный выбор занятости; поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в рамках законности; осуществление мероприятий, способствующих занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы (инвалиды; беженцы и вынужденные переселенцы; одинокие и многодетные родители, воспитывающие несовершеннолетних детей, детей-инвалидов; координацию деятельности государственных органов, профессиональных союзов, иных представительных органов работников и работодателей в разработке и реализации мер по обеспечению занятости населения; международное сотрудничество в решении проблем занятости населения, включая вопросы, связанные с трудовой деятельностью граждан.

Гарантированный рынок труда молодежи в настоящее время слишком сужен и представлен сравнительно небольшим количеством выделенных рабочих мест. Сегодня необходимо наработать механизмы для совершенствования государственной политики содействия трудоустройству молодежи. Прежде всего, следует создать экономические условия, которые бы материально стимулировали работодателей принимать на работу молодых и неопытных работников. Такой поддержкой могут стать налоговые льготы для предприятий, обеспечивающих первыми рабочими местами молодых специалистов и предоставляющих работу студентам и ученикам в свобод-

ное от учебы время. Необходимо систематически поддерживать молодежное предпринимательство и институционально его обеспечивать.

В Европе за последние 10 лет 85 % рабочих мест создали малые предприятия. При этом, если на крупном промышленном объекте одно рабочее место может стоить до 50 тыс. долл., то в малом бизнесе – около 1 тыс. долл. [4].

Юношам и девушкам после окончания учебы, как правило, очень трудно устроиться на работу, поскольку работодатели отдают предпочтение опытному кадровому персоналу, который сможет сразу эффективно работать. Этот стереотип сложно преодолеть. Он влияет на продолжительность молодежной безработицы, влечет за собой пассивность молодежи на рынке труда и потерю веры в собственные силы. Поэтому молодежная безработица не только представляет угрозу для экономики, но и в перспективе может ухудшить социальную и криминальную ситуацию в обществе.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання. – К. : Молодіжна Альтернатива, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Kadr_agencija/Docs/kadr_agent_Stattya_molodizhne_bezrobittya.pdf. 2. Торжевский М. В. Социальные проблемы в практике управления / М. В. Торжевский // Экономика Украины. – 2014. – № 1. – С. 43–56. 3. Бровко К. О. Проблемы молодежной безработицы в Украине / К. О. Бровко [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.allbest.ru>. 4. Фирташ Д. А. Развитие негосударственной системы поддержки малого и среднего бизнеса / Д. А. Фирташ [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://kr.ua/economics/384956-federatsiya-rabotodatelei-ukraynu-razvyvaet-nehosudarstvennuui-systemu-podderzhky-maloho-y-sredneho-byznesa>. 5. Молодежная безработица [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://otherreferats.allbest.ru/>. 6. Михайлов А. А. Пособие по безработице: кому и сколько? / А. А. Михайлов // Акцент. Черкасский еженедельник. – 2014. – № 10. – С. 10–14. 7. Минфин : финансовый портал [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/>.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 657.62

Воротинцева Р. В.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто можливості використання аналітичних досліджень у процесі реалізації функцій управління. Виявлено нагальну потребу врахування особливостей застосування економічного аналізу в системі управління підприємством. Визначено необхідність забезпечення взаємозв'язків між розвитком економічних відносин і збільшенням об'єктів, завдань, функцій, методичних прийомів, принципів економічного аналізу.

Ключові слова: прибуток, ринкові відносини, економічний аналіз, стратегічний аналіз, економічний аналіз, інноваційний аналіз, інвестиційний аналіз.

Аннотация. Рассмотрены возможности использования аналитических исследований в процессе реализации функций управления. Выявлена насущная необходимость учета особенностей применения экономического анализа в системе управления предприятием. Определена необходимость обеспечения взаимосвязей между развитием экономических отношений и увеличением объектов, задач, функций, методических приемов, принципов экономического анализа.

Ключевые слова: *прибыль, рыночные отношения, экономический анализ, стратегический анализ, экономический анализ, инновационный анализ, инвестиционный анализ.*

Annotation. *The possibilities of the use of analytical studies in the process of implementation of management functions. Revealed the urgent necessity of taking into account features of application of economic analysis in enterprise management system. Identified the need to ensure linkages between the development of economic relations and the increase of objects, tasks, functions, instructional techniques, principles of economic analysis.*

Keywords: *profit, market relations, economic analysis, strategic analysis, economic analysis, innovation analysis, investment analysis.*

Актуальність дослідження обумовлена новими перспективними напрямками розвитку економічної теорії, характерними для інформаційної, постіндустріальної економіки. У зв'язку з цим у даній статті проаналізовано пріоритети інформатизації економіки і суспільства разом із розвитком освіти і науки, підвищення ролі знань і людського капіталу у виробництві та у сфері послуг. Визначено основні методи галузевої політики держави, переходу на інноваційний розвиток економіки в Україні, який здійснюється у тісній взаємодії ринкового механізму з державним регулюванням економіки, формуванням системи пріоритетів у соціально-економічному розвитку.

Метою аналізу роботи підприємства є узагальнення отриманих результатів аналітичної оцінки діяльності підприємства, виявлення недоліків у роботі підприємства, надання висновків і рекомендацій за результатами проведеного економічного аналізу.

Економічний аналіз відіграє важливу роль в економічному розвитку. Він виступає провідною з'єднувальною ланкою між бухгалтерським обліком і прийняттям управлінських рішень. Завдяки цьому створюються умови для забезпечення безкризової ефективної діяльності суб'єктів господарювання.

Метою проведеного дослідження є комплексний аналіз економічної теорії, еволюції економічної думки у світовій історії розвитку підприємництва на якісно новій стадії інформаційної економіки і знань суспільства з урахуванням досягнень у нарощуванні людського капіталу в процесі переходу до сучасного суспільного життя та економічної діяльності.

Теоретико-методологічним аспектам економічного аналізу присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: М. Баканов [1], С. Барнгольц [2], І. Бланк [3], Н. Вейцман [4], В. Івахненко [5], І. Каракоз [6], С. Мошенський [7], Г. Савицька [8], М. Туган-Барановський, В. Самборський [6], А. Усачов [9], М. Чумаченко [10], Г. Шадріна [11], А. Шеремет [12] та інші вчені.

Особлива активність у розробці різних проблем економічного аналізу є характерною для 1960–1990 рр. Можна говорити про створення регіональних теоретико-аналітичних центрів у Москві, Санкт-Петербурзі, Києві, Мінську та інших містах. В умовах переходу до ринку, децентралізації економіки, перенесення центру тяжіння на мікрорівень, безпосередньо до процесів виробництва і обміну, змінилися завдання і функції аналізу діяльності підприємств. Ринкова економіка характеризується високою динамічністю зовнішнього і внутрішнього економічного середовища підприємства. У зв'язку з цим зростає значущість оперативного управління і, як наслідок, оперативного або ситуаційного аналізу. Одним із завдань аналізу в умовах, що характеризуються достатньою мірою невизначеності, є оцінка комерційного ризику [6]. Вивчення стану внутрішнього і зовнішнього середовища, складу покупців і конкурентів, цін і цінової політики, руху товару і збуту, експортно-імпортних операцій, процентних ставок і котирування валюти обумовлює необхідність обробки великих інформаційних масивів та важливість автоматизації обліку і аналізу. Крім того, однією з умов організації ефективної аналітичної роботи на підприємстві є надійна уніфікована інформаційна база.

Важливого значення економічний аналіз набуває за ринкових реформ, коли на перший план виходять економічні методи управління: він має не лише виявляти хиби, але й розкривати можливості подальшого зростання економіки.

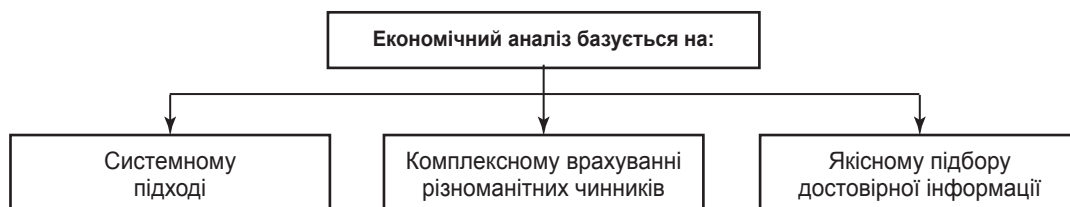


Рис. 1. Економічний аналіз як одна з функцій управління

За цих умов аналіз забезпечує можливість об'єктивної оцінки економічних результатів діяльності трудових колективів, визначення їхнього місця в галузі, регіоні, а також визначення внеску кожного робітника в загальний економічний результат діяльності підприємства відповідно до кількості та якості його трудових затрат. Це

створює підґрунтя для розроблення системи матеріального заохочення працівників на підприємстві за рахунок фонду оплати праці та інших джерел.

Криза економіки України потребує активної аналітичної роботи, бо саме економічний аналіз дає змогу виявити й кількісно виразити залежності між результатами діяльності підприємств та ресурсами, заробітком, формами власності. Економічний аналіз сприяє бережливості, умілому витрачання всіх видів засобів, ліквідації безгосподарності, непродуктивних витрат і втрат [7].

Ринкові відносини потребують ґрунтовного аналізу ринкових ситуацій з тим, щоб визначити принципи дії ринкових механізмів. Такий аналіз у розвинутих країнах виявив цілу низку об'єктивних закономірностей і дав змогу планувати кількість товару відповідно до вимог споживачів, «підганяти» товар під наявний на ринку попит. У результаті відбулась переорієнтація виробництва, а слідом за нею і переорієнтація попиту. Почалось становлення так званого ринку покупця – практичне втілення концепції маркетингу.

Економіка, що відтворює сама себе, екстенсивно нарощує витрати, позбавлена гнучкості, мобільності й діючих стимулів, щоб іти нарівні з науково-технічним прогресом і мати за основний критерій якість продукції. Неспроможна вона також орієнтуватись на запити споживачів. Для виправлення цих деформацій необхідний економічний аналіз як засіб контролю.

Аналізуючи особливості економічного розвитку країн в умовах глобалізації, необхідно пам'ятати, що класичні економічні теорії створювалися в той період розвитку сучасної цивілізації, коли переважно діяли внутрішні закони і закономірності відтворення їхніх економік. Вони відбивали національні умови і спиралися переважно на власні ресурси і майже не залежали від зовнішніх умов, ресурсів та зв'язків, фінансових та інтеграційних структур [5]. Тому економічна теорія відображала по суті закономірності обмеженої групи найбільш просунутих в економічному розвитку промислово розвинених країн з високим рівнем доходів, а економіки країн світу, які були мало пов'язані між собою і з відносно низьким і середнім рівнем доходів, не враховувались у створенні теоретичної моделі. Відомо, що головною формою інтернаціоналізації господарського життя тривалий час була міжнародна торгівля у вигляді обміну готових виробів на аграрно-сировинні товари. Виділені особливості угруповання країн за рівнем економічного розвитку не створювали можливостей для формування сучасної єдиної економічної теорії та закономірностей відтворення, якими могли б керуватися в економічному розвитку всі країни з позиції стратегічної перспективи. Були відсутні умови для створення світової економічної теорії з її фундаментальними загальними положеннями, які б носили загальноцивілізаційний характер.

В умовах становлення ринкових відносин в Україні, накопичення капіталів, появи нових і розвитку існуючих ринків зростає роль економічного аналізу для потреб систем управління та інших зацікавлених сторін у контексті забезпечення їх вигод.

Основні тенденції еволюції економічного аналізу пов'язані з розвитком ринкових відносин і полягають у подальшому збільшенні числа об'єктів, завдань, функцій, методичних прийомів, принципів економічного аналізу та інших елементів його методології та організації з метою забезпечення вигод його користувачів.

Поки що не створено ефективної системи управління підприємством, що спричинено дією низки факторів. Серед них, у першу чергу, слід виокремити неефективність фінансового управління та управління витратами виробництва. Тому нині необхідно переходити до управління фінансами на основі аналізу фінансово-економічного стану з урахуванням постановки стратегічних цілей діяльності підприємства, адекватних ринковим умовам, та до пошуку шляхів їх досягнення. Управлінська діяльність у цьому випадку базується на сукупності навичок, сформованих на базі наукових знань, володінні методами, методиками і процедурами аналізу. Всі ці умови може виконати лише правильно побудована система етапів проведення та узагальнення аналізованої економічної інформації, завдяки якій будь-яке підприємство може аналізувати свою діяльність та вдосконалювати її.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванієнко В. В.

Література: 1. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 3-е изд., перераб. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 336 с. 2. Барнгольц С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития / С. Б. Барнгольц. – М. : Финансы и статистика, 1984. – 214 с. 3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 629 с. 4. Вейцман Н. Р. Счетный анализ: методы исследования деятельности торгового предприятия по данным его бухгалтерии / Н. Р. Вейцман. – 3-е изд., доп. – М. : РИО Объединения работников учета, 1926. – 105 с. 5. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисц.] / В. М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2000. – 263 с. 6. Каракоз И. И. Теория экономического анализа / И. И. Каракоз, В. И. Самборский. – К. : Вища школа, 1989. – 255 с. 7. Мошенський С. З. Економічний аналіз : підручник [для студ. екон. спец. ВНЗ] / С. З. Мошенський, О. В. Олійник; за ред. д. е. н. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. та перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с. 8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Экоперспектива, 1998. – 498 с. 9. Усачев А. Я. Экономический анализ баланса / А. Я. Усачев. –

2-е изд. – М. : РИО Объединения работников учета, 1926. **10.** Економічний аналіз : навч. посібник / За ред. М. Г. Чумаченко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : ХНЕУ, 2003. – 556 с. **11.** Шадрина Г. В. Экономический анализ : [учеб. пособие, практикум, тесты] / Г. В. Шадрина ; Московский гос. ун-т экон., стат. и инф-ки. – М., 2007. – 229 с. **12.** Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 2002. – 333 с.

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ БОРОТЬБИ ІЗ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЮ ЗЛОЧИННІСТЮ В РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

УДК 341.4:343.8

Вустянова Ю. Ю.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті досліджується договірно-правова база співробітництва держав – членів Європейського Союзу з питань боротьби із транснаціональною злочинністю, аналізуються форми і методи гармонізації національних процедур у цій сфері з міжнародними стандартами.

Ключові слова: Європейський Союз, транснаціональна злочинність, гармонізація права, співпраця поліції і судів у кримінальній сфері.

Аннотация. В данной статье исследуется договорно-правовая база сотрудничества государств – членов Европейского Союза по вопросам борьбы с транснациональной преступностью, анализируются формы и методы гармонизации национальных процедур в этой сфере с международными стандартами.

Ключевые слова: Европейский Союз, транснациональная преступность, гармонизация права, сотрудничество полиции и судов в криминальной сфере.

Annotation. This article examines the legal base of cooperation of the member States of the European Union on the fight against transnational crime, analyzes the forms and methods of harmonization of national procedures in this field with international standards.

Keywords: European Union, transnational crime, harmonization of law, cooperation of the police and courts in the criminal sphere.

У Договорі про Європейський Союз транснаціональну злочинність визнано однією з головних загроз для безпеки як безпосередньо європейського континенту, так і всього міжнародного співтовариства. Значущість та прояви її як діяльності, спрямованої на протизаконне задоволення потреб певної частки суспільства через інтереси більшості її членів, були завжди специфічні та своєрідні. Згідно з ч.ч. 1 і 2 ст. 29 Договору про Європейський Союз (ЄС) «не порушуючи повноважень Європейського Співтовариства, має на меті забезпечити громадянам усіх держав-членів високий рівень безпеки в рамках гарантування свободи та справедливості шляхом розробки спільних дій держав-членів у сфері охорони порядку та правосуддя у кримінальних справах та боротьби з расизмом і ксенофобією. Ця мета може бути досягнута шляхом запобігання та боротьби з організованою та неорганізованою злочинністю, зокрема, з такими їхніми проявами, як тероризм, контрабанда, незаконна торгівля наркотиками та зброєю, корупція та шахрайство, що є сьогодні головними загрозами та викликами європейській і світовій безпеці» [1, с. 96].

Для України, яка обрала стратегічною метою своєї зовнішньої політики повноправне членство в ЄС, дуже важливою є адаптація національного законодавства до стандартів Європейського Союзу, зокрема у такій важливій сфері, як боротьба з транскордонною злочинністю. Для цього необхідно детально проаналізувати особливості співробітництва держав – членів Європейського Союзу у цій сфері.



В Україні практично не здійснено комплексних досліджень правових засад співпраці держав – членів ЄС у сфері боротьби з транснаціональною злочинністю. Наші науковці зосереджували свою увагу переважно на універсальних механізмах міждержавного співробітництва. Зарубіжні вчені аналізують цю проблему зазвичай у контексті реалізації співробітництва держав – членів Європейського Союзу в рамках так званої третьої опори ЄС – співпраці поліції і судів у кримінальній сфері [8].

Міжнародне співтовариство розробляє й удосконалює міжнародно-правові та політичні механізми боротьби зі злочинністю. У рамках Європейського Союзу цей процес має особливості з огляду на ступінь інтеграції, якого досягли між собою в його рамках держави-члени.

Ще до формального утворення Європейського Союзу процес розробки організаційно-правових засад боротьби зі злочинністю розпочався зі створення 1975 р. у рамках Європейських Співтовариств особливого координаційного органу, а саме – так званої групи TREVI, з французької – «тероризм, радикалізм, екстремізм та насильницькі дії міжнародного характеру» (terrorisme, radicalisme, extremismisme et violence internationale), що об'єднала міністрів внутрішніх справ держав-членів, які збирались на робочі засідання двічі на рік. Рішення, які ухвалювала ця група, не були обов'язковими, вони ставали завданням для укладення відповідних міжнародно-правових актів без участі наднаціональних інституцій Європейських Співтовариств, які до прийняття Договору про Європейський Союз не були наділені компетенцією у цій сфері. Важливим етапом розвитку співробітництва держав – членів Європейських Співтовариств у сфері боротьби зі злочинністю, хоча й дещо опосередковано, стало укладення Шенгенських домовленостей, а саме: підписання 14 червня 1985 р. Бельгією, Францією, Німеччиною, Люксембургом та Нідерландами в м. Шенген (Франція) угоди, в якій держави-учасниці зобов'язалися поступово усунути контроль за пересуванням своїх громадян на спільних кордонах, а також підписання 19 червня 1990 р. Шенгенської конвенції про гарантії імплементації цих домовленостей (набула чинності 1995 р.).

Йдеться про Угоду між урядами Союзу Бенілюкс, Федеративної Республіки Німеччини та Французької Республіки щодо поступового скасування перевірок на спільних кордонах 1985 р. та Конвенцію щодо застосування Шенгенської угоди від 14 червня 1985 р. між урядами держав Економічного союзу Бенілюкс, Федеративної Республіки Німеччини і Французької Республіки про поступове скасування перевірок на спільних кордонах 1990 р. [2].

Оскільки відкриття внутрішніх кордонів разом із припиненням митних перевірок могло призвести до зростання транскордонної злочинності, то з метою запобігання цьому Шенгенські угоди передбачили також розширення співробітництва між відповідними органами держав-учасниць. Зокрема, згідно зі статтею 9 Шенгенської угоди, сторони зобов'язалися підняти на якісно новий рівень співробітництво між митними та поліцейськими органами, перш за все, у сфері боротьби зі злочинністю.

З набуттям чинності Договору про Європейський Союз 1993 р. розпочався новий етап розвитку співпраці держав-членів у сфері боротьби зі злочинністю, пов'язаний з тим, що боротьбу визнано однією з трьох головних опор, регламентованих Розділом VI Договору під назвою «Положення про співпрацю в сфері юстиції і внутрішніх справ». Зміни, внесені до Договору про Європейський Союз Амстердамським договором, торкнулися й співробітництва у сфері боротьби з організованою та неорганізованою злочинністю. Розділ VI отримав назву «Положення про співробітництво у сфері охорони порядку та правосуддя у кримінальних справах». Шенгенська угода та Шенгенська конвенція, що сформулювали відповідну частину *acquis communautaire*, які, згідно з Протоколом до Амстердамського договору, були інкорпоровані до установчих договорів Європейських Співтовариств з поширенням на них відповідної компетенції їхніх органів. Згідно з ч. 2 ст. 29 Договору про Європейський Союз (зі змінами, внесеними Амстердамським договором), мета співпраці держав-членів ЄС у сфері боротьби з організованою і неорганізованою злочинністю, зокрема з проявами тероризму, контрабанди, незаконної торгівлі наркотиками і зброєю, корупції та шахрайства, повинна бути досягнута шляхом тіснішої співпраці між органами охорони порядку та митними структурами держав-членів у межах Європейського поліцейського відомства (Європол), згідно з положеннями ст. 30 і 32; тіснішої співпраці між судовими органами влади держав-членів, відповідно до ст. 31а–г та 32; якомога більшого зближення норм кримінального права держав-членів, відповідно до ст. 31д.

За положеннями Договору про Європейський Союз, до спільних дій у сфері охорони порядку належать такі: оперативна співпраця між уповноваженими органами влади, зокрема поліцейськими, митними та іншими правоохоронними службами держав-членів, які займаються виявленням і розслідуванням кримінальних правопорушень; накопичення, збереження, опрацювання, аналіз та обмін відповідною інформацією, зокрема отримання інформації від правоохоронних служб та Європолу про підозрілі фінансові операції з урахуванням відповідних положень про захист відомостей особистого характеру; співпраця та спільні ініціативи у сфері підготовки, стажування та обміну кадрами, постачання відповідного обладнання, проведення судових розслідувань; спільна оцінка окремих слідчих технологій у зв'язку з розслідуванням серйозних форм організованої злочинності (п. 1а–г ст. 30). Для цього, особливо протягом перших п'яти років після набуття чинності Амстердамського договору і надалі, Рада Європейського Союзу зобов'язана сприяти налагодженню співпраці через Європол у сфері боротьби зі злочинністю, а саме: надавати допомогу Європолу в координації та здійсненні конкретних розслідувань відповідними органами держав-членів, включаючи оперативні дії спільними групами із залученням представників Єв-

рополу; уживати заходів, які б дали змогу Європолу просити компетентні органи держав-членів про проведення та узгодження особливо важливих розслідувань у конкретних випадках та підготовку спеціальних експертиз із виявлення організованої злочинності, що згодом передають у розпорядження відповідних органів цих держав – членів Союзу (п. 2а–г ст. 30 Договору про Європейський Союз).

Отже, головною організаційно-правовою структурою Європейського Союзу у сфері співробітництва з питань боротьби з транснаціональною злочинністю є Рада, яка у діяльності, спрямованій на досягнення цілей Союзу, вживає заходів та сприяє співробітництву, використовуючи відповідні форми і процедури, визначені у Розділі VI ст. 34).

Положення Розділу VI щодо боротьби з транснаціональною злочинністю належать до третьої опори Європейського Союзу, яка регулює відносини на засадах міждержавного співробітництва. Тому акти, які з цих питань приймаються переважно Радою, не мають прямого застосування у державах-членах, тобто вони безпосередньо не визначають прав і обов'язків для фізичних та юридичних осіб на території Союзу. Принциповою відмінністю співробітництва держав – членів Союзу в цій сфері є те, що, на відміну від наднаціонального рівня їхнього співробітництва, ця форма не підлягає юрисдикції Суду Європейських Співтовариств.

Необхідність реалізації положень установчих договорів Європейського Союзу у сфері боротьби з міжнародною злочинністю зумовила ухвалення в його рамках низки правових актів. Нова стратегія Союзу перш за все об'єднала в його рамках співробітництво у сфері гарантування безпеки та юстиції на підставі прийнятих у жовтні 1999 р. Європейською Радою у м. Тампере (Фінляндія) висновків «На шляху до Союзу свободи, безпеки та юстиції: Тамперські наріжні камені» [3]. У 2000 р. Рада прийняла документ «Запобігання та контроль над організованою злочинністю: стратегія Європейського Союзу на початок нового тисячоліття», в якому систематизовано й оновлено попередні документи в цій сфері [4, с. 41–45]. Ці акти Європейської Ради визначили такі шляхи Європейського Союзу в боротьбі з міжнародною злочинністю, як загрозою безпеці громадян держав-членів: по-перше, розробка законодавчих заходів з гармонізації законодавства та усунення прогалів у кримінальному праві держав-членів, ліквідації острівців безкарності, з території яких кримінальні організації без будь-якого ризику керують злочинними акціями в усьому світі; по-друге, розвиток інституційної структури Союзу на європейському рівні через створення нових органів і наділення наявних новими повноваженнями у сфері безпеки і боротьби зі злочинністю [5; 6, с. 100–106]; укладення угод про співпрацю з третіми країнами і перехід від заяв про наміри до конкретних форм і засобів взаємодії з органами поліції та юстиції цих країн [7, с. 38].

Отже, Європейський Союз створив досить велику правову та інституційну базу боротьби з транснаціональною злочинністю. Посилення ваги загальноєвропейської складової як в інституційному, так і в інструментальному плані має суттєво сприяти дієвій і оперативній боротьбі з транснаціональною злочинністю, яка завдає шкоди Європейському Союзу, а успішна реструктуризація цієї сфери значно залежатиме від темпів імплементації державами-членами відповідних правових актів Союзу, а також від якомога послідовнішого їх утілення в систему національного права [7, с. 51]. Аналіз функціонування інституційного механізму Європейського Союзу у сфері боротьби зі злочинністю дає підставу вважати, що провідну роль в ухваленні рішень усе-таки відіграє Рада, а це свідчить про переважання механізмів міждержавного співробітництва, повноваження Союзу в цій сфері значно поступаються повноваженням першої опори – Європейських Співтовариств. Однак простежується чітка тенденція до розширення компетенції наддержавної складової Європейського Союзу з питань кримінального права і процесуальних дій у сфері боротьби зі злочинністю. Наприклад, до сфери повноважень Суду Європейських Співтовариств (згідно з п. 1 ст. 35 Договору про Європейський Союз) увійшли: надання попередніх рішень щодо чинності і тлумачення рамкових рішень і рішень, тлумачень конвенцій, прийнятих у сфері боротьби зі злочинністю, а також щодо чинності та тлумачення заходів стосовно їх практичного застосування. Це свідчить відповідно про введення третьої опори Європейського Союзу до сфери юрисдикції Суду.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Проскурніна Н. В.

Література: 1. Williams Ph. Transnational Criminal Organizations and Security // Survival. – Spring. – 1994. – Vol. 36, No. 1. – P. 96–113. 2. Шенгенские соглашения. – М., 2000. – 192 с. 3. Presidency Conclusions, Tampere European Council, 15-16 October 1999. 4. Качка Т. Боротьба з відмиванням грошей: комплексний порівняльно-правовий аналіз відповідності законодавства України асquis Європейського Союзу в сфері боротьби та запобігання легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом / Т. Качка. – К., 2014. – 288 с. 5. Проневич О. С. Європа: правові та організаційні засади участі у боротьбі з транснаціональною злочинністю / О. С. Проневич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zsu.zp.ua/herald/articles/2724.pdf>. 6. Щокін Ю. Міжнародна правосуб'єктність Європолу / Ю. Щокін // Український часопис міжнародного права. – 2013. – № 3. – С. 86–117. 7. Бубнофф Е. Боротьба зі злочинністю на інституційному рівні в ЄС. Кроки на шляху до створення спільного європейського простору для спільної діяльності і притягнення до кримінальної відповідальності / Е. фон Бубнофф // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2013. – № 4. – С. 37–51. 8. Вербенський М. Г. Транснаціональна організована злочинність: по-

няття й ознаки / Вербенський М. Г. // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ : зб. наук. праць. – 2009. – № 4. – С. 5–16.

ВИКОРИСТАННЯ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ В ДЕЛЕГУВАННІ ПОВНОВАЖЕНЬ КЕРІВНИКА

УДК 331.3

Гайдукова Д. В.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розроблено механізм використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень керівника. Розглянуто основні етапи реалізації механізму використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень.

Ключові слова: тайм-менеджмент, делегування повноважень, розподіл повноважень, управління, керівник, менеджер.

Аннотация. Разработан механизм использования тайм-менеджмента в делегировании полномочий руководителя. Рассмотрены основные этапы реализации механизма использования тайм-менеджмента в делегировании полномочий.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, делегирование полномочий, распределение полномочий, управление, руководитель, менеджер.

Annotation. The mechanism of the use of time management in the delegation of authority to the head. The main stages of the implementation of the mechanism of using time management in the delegation of authority.

Keywords: time management, delegation of authority, distribution of power, control, leader, manager.

Щоденно перед керівником постає проблема, як в умовах обмеженості часу забезпечити найбільш ефективну реалізацію завдань. У вирішенні цієї проблеми важливе місце посідає тайм-менеджмент – система планування, організації, обліку та контролю використання робочого часу керівника та його підлеглих з метою підвищення ефективності діяльності навчального закладу загалом [1, с. 24].

Проблему делегування повноважень вивчали такі вчені, як Н. Алюшина, Л. Зайверт, С. Калінін та багато інших [1–3].

Механізм використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень керівника складається з п'яти етапів (рис. 1): 1) постановка завдань керівником; 2) оцінка пріоритетності завдань із використанням визначених методів тайм-менеджменту та визначення можливості делегування; 3) визначення відповідальності за делегування повноважень; 4) установлення термінів кінцевого виконання завдання; 5) контроль результатів, винагорода.

На першому етапі керівник визначає мету, результат, який має бути досягнутий. Чітке уявлення мети мотивує до дії та більшої активності щодо досягнення результату. Завдання тайм-менеджменту полягає в тому, щоб вчасно визначити головну справу. Розстановка пріоритетів дозволяє ефективно управляти списком намічених справ, надаючи кожному завданню власний рівень важливості.

Оцінка пріоритетності завдань проводиться на другому етапі за допомогою таких методів, як-от: «Альпи», Microsoft Outlook, «АВС-аналіз», принцип Парето, принцип Ейзенхауера, делегування повноважень. За допомогою цих методів керівник зможе визначити, які справи є пріоритетними, а які можуть бути делеговані. Керівник може обрати для себе ті методи роботи, з якими йому буде найзручніше працювати і які особисто для нього будуть найбільш ефективними. Для продуктивнішої роботи з цими методами рекомендується завести окремий зошит, де на кожен день буде розписано перелік справ, які потрібно виконати і які за допомогою методів тайм-менеджменту буде ранжовано за важливістю та терміновістю.

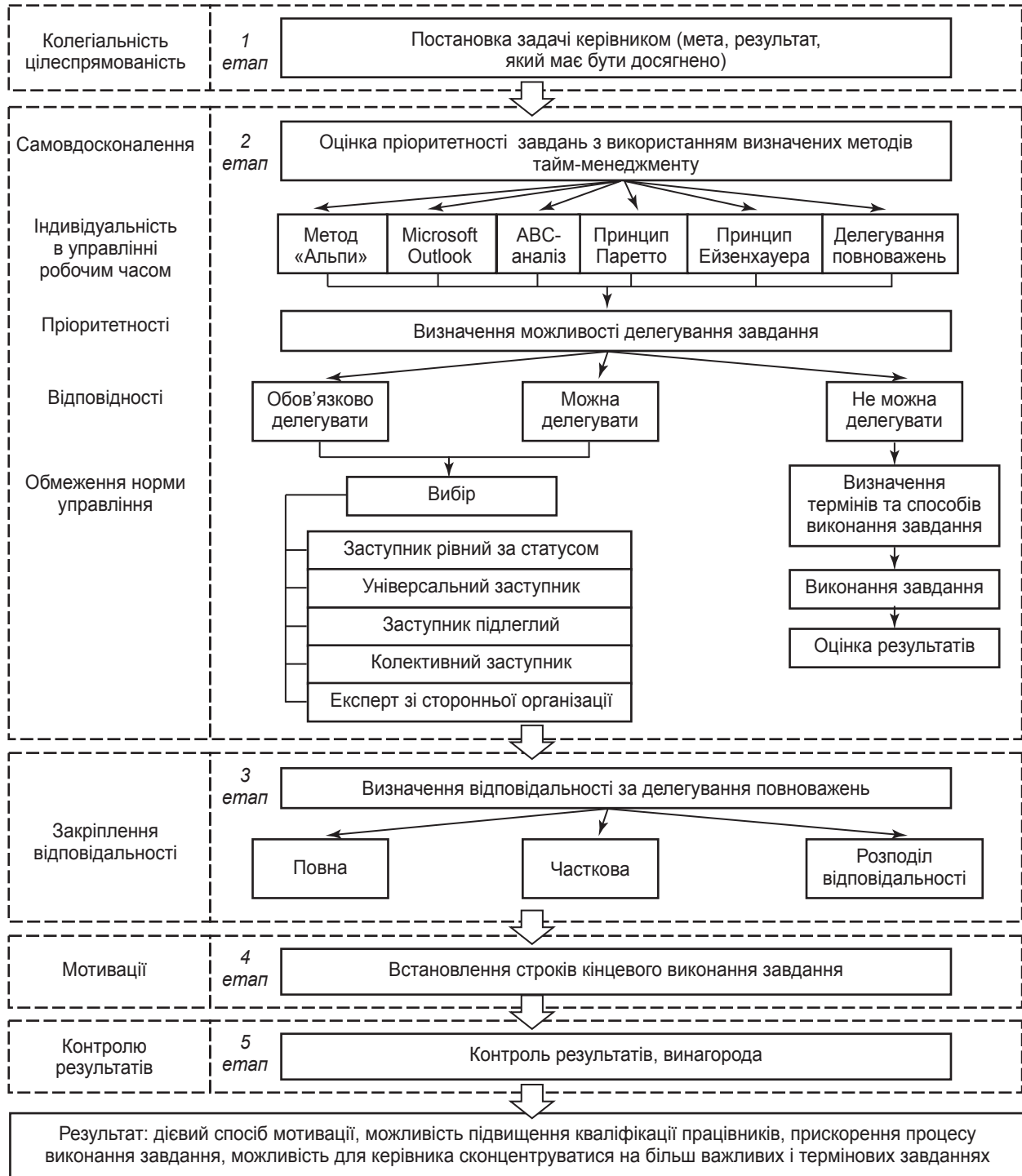


Рис. 1. Механізм використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень керівника

Методи дозволяють керівнику сконцентруватися на найбільш важливих справах, при цьому ігноруючи незначні завдання, які не несуть користі. Але треба дуже уважно розподіляти завдання між підлеглими. Так, можна дати завдання недостатньо кваліфікованому працівнику, що призведе до негативних наслідків. Також на цьому етапі керівник визначає можливість делегування повноважень та обирає виконавця [2, с. 25].

На третьому етапі визначається відповідальність за делегування повноважень. При повному делегуванні завдання цілком виконується підлеглим до підсумкового контролю, при частковому делегуванні встановлюються терміни проміжного контролю (як і при поділі відповідальності), керівник може скасувати або перепризначити делеговане завдання. При розподілі відповідальності підлеглий постійно консультується з керівником стосовно всіх питань, що виникають.



Четвертий етап: установлення строків кінцевого виконання завдання, тобто тієї дати, коли завдання повністю має бути виконаним.

П'ятий етап: контроль результатів і винагорода. Перш за все, робітник має бути мотивованим. Керівнику треба зробити так, щоб наступне завдання підлеглий виконував якісно, оперативно та швидко. Якщо не буде мотивації, то це може негативно відбитися на кінцевому результаті.

Всі ці етапи повинні супроводжуватися наступними принципами управління:

- колегіальності (принцип управління, при якому керівництво здійснюється не однією особою, а колегією, групою осіб, що володіють рівними правами при вирішенні питань);
- постановки цілей (для чого виконується та чи інша дія);
- постійної роботи над собою (постійне вдосконалення);
- індивідуального стилю управління своїм часом (вибір того методу, який буде найбільш зручним для людини);
- визначення пріоритетів (ранжування справ за важливістю);
- відповідності прав обов'язкам (делегування завдань відповідно до кваліфікації та професійної підготовки);
- обмеження норми управління (кількість працівників, які безпосередньо підпорядковуються даному керівнику);
- закріплення відповідальності (передача права розпорядження конкретному працівнику);
- мотивації (працівник повинен розуміти, заради чого він виконує ту чи іншу дію);
- контролю результатів, винагороди (порівняння запланованого результату з фактичним) [3, с. 57–65].

Дуже важливим є результат механізму використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень керівника: дієвий спосіб мотивації, можливість підвищення кваліфікації працівників, прискорення процесу виконання завдання, можливість для керівника сконцентруватися на більш важливих і термінових завданнях.

Отже, використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень керівника надає самостійності підлеглим, відкриває більші можливості задоволення їхніх правомірних потреб, а відтак, і мотивів.

Науковим результатом даного дослідження є розробка механізму використання тайм-менеджменту в делегуванні повноважень керівника.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у впровадженні механізму на вітчизняних підприємствах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішина С. В.

Література: 1. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках : Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время / Л. Зайверт. – М. : Интерэксперт ; Инфра-М, 1995. – 231 с. 2. Алюшина Н. О. Тайм-менеджмент посадовця: мистецтво планувати та управляти своїм часом : метод. рекомендації до дистанц. курсу / Н. О. Алюшина. – К. : НАДУ, 2009. – 40 с. 3. Калинин С. И. Тайм-менеджмент : практикум по управлению временем / С. И. Калинин. – СПб. : Речь, 2006. – 371 с.



ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

УДК 657.422.4

Глущенко К. С.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто поняття портфеля цінних паперів. Дано характеристику основних етапів портфельного інвестування та фактори для формування цінних паперів. Систематизовано принципи формування портфеля цінних паперів.

Ключові слова: портфель цінних паперів, етапи портфельного інвестування, фактори формування цінних паперів, інвестиційне рішення, структура портфелю цінних паперів, принципи цінних паперів.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие портфеля ценных бумаг. Дана характеристика основных этапов портфельного инвестирования и факторы для формирования ценных бумаг. Систематизированы принципы формирования портфеля ценных бумаг.

Ключевые слова: портфель ценных бумаг, этапы портфельного инвестирования, факторы формирования ценных бумаг, инвестиционное решение, структура портфеля ценных бумаг, принципы ценных бумаг.

Annotation. The article deals with the concept of the securities portfolio. The characteristic of the main stages of the investment portfolio and factors for the formation of the securities. Systematized principles of the securities portfolio.

Keywords: portfolio, portfolio investment stages, factors of the securities, the investment decision, the securities portfolio structure, the principles of the securities.

У світовій практиці фондового ринку під інвестиційним портфелем розуміється сукупність цінних паперів, що належать фізичним та юридичним особам, які виступають як цілісність об'єкта управління.

Основний внесок у розвиток теорії оптимізації портфеля цінних паперів внесли вчені країн Західної Європи та США. Насамперед це стосується робіт Р. Коцовської [1], В. Базилевича [2], О. Руденка [3], А. Пересади [4], О. Вовчака [5], Т. Майорової [6], О. Куца [7], І. Борщука [8], Д. Циганюка [9] та інших. Проте подальшого дослідження потребують питання підвищення ефективності формування портфеля цінних паперів, що й обумовило мету дослідження.

Портфель цінних паперів формують зазвичай після визначення інвестиційної політики компанії, а також після формування портфеля реальних інвестицій.

Портфель цінних паперів – це сукупність зібраних воедино різних фінансових цінностей, які слугують інструментом для досягнення конкретної мети інвестора. До портфеля можуть входити цінні папери одного типу (акції) або різні інвестиційні цінності (акції, облігації, депозитні сертифікати тощо) [10].

Портфель цінних паперів – це сукупність цінних паперів, яка належить одній фізичній або юридичній особі і виступає цілісним об'єктом управління [11].

Портфель цінних паперів – це сукупність цінних паперів із заданим співвідношенням ризик/дохід. Сенс портфеля – покращити умови, додавши до сукупності цінних паперів такі інвестиційні характеристики, які недосяжні з позиції окремого цінного паперу і можливі лише при їх комбінації [12].

Процес формування портфеля цінних паперів передбачає п'ять етапів:

- 1) формулювання інвестиційних цілей (пріоритетів);
- 2) формування інвестиційної політики;
- 3) вибір портфельної стратегії;
- 4) вибір активів та аналіз інвестиційних рішень;
- 5) оцінка ефективності інвестицій [13].

При формуванні портфеля цінних паперів слід врахувати такі фактори:

- 1) тип портфеля. При формуванні агресивного портфеля, який спрямований на отримання доходу від приросту курсової вартості цінних паперів, міра ризику у інвестора стає найбільшою;
- 2) диверсифікація фондових інструментів. Вона може мати галузевий або регіональний характер, що запроваджується різними емітентами однієї галузі;

3) необхідність забезпечення високої ліквідності портфеля. Для захисту інвестиційних ресурсів від інфляції виникає необхідність формування цінних паперів;

4) необхідність забезпечення участі в керуванні акціонерними підприємствами. Для керування підприємством головною метою інвестора є формування пакета акцій;

5) рівень оподаткування доходу за окремими фінансовими інструментами. Ставки доходу є незмінними, тому можуть установлюватися податкові пільги. Податкові пільги можуть бути додатковим стимулом для введення окремих інструментів цього виду до складу портфеля, що формується.

Щоб сформувати портфель цінних паперів, ми маємо дотримуватись наступних принципів:

1) ризиковість – невизначеність, пов'язана з величиною та часом отримання доходу за портфелем цінних паперів. Ризик інвестування в портфель визначається сумою ризику ліквідності, ризику неплатежу (невпевненість в отриманні виплат) та ризиком, пов'язаним із терміном обігу цінних паперів, що сформували портфель (більший період часу, пов'язаний з більшою невизначеністю, а отже, і з більшим ризиком несвоєчасного отримання доходу за активом);

2) дохідність – показник, що відображає очікуваний у майбутньому дохід за портфелем цінних паперів. Дохідність прямо пов'язана з ризиковістю: чим більший потенційний ризик несе цінний папір, тим вищий потенційний дохід він повинен мати, і навпаки, чим надійніший дохід, тим нижча його ставка. Це завдання вирішується шляхом придбання цінних паперів відомих АТ, які мають високі фінансові показники і відповідні індикатори фінансового стану;

3) безпечність – це принцип, що досягається за рахунок зниження дохідності й темпу зростання вкладень у портфель цінних паперів і визначає невразливість їх (цінних паперів) до потрясінь на фондовому ринку та стабільність в отриманні доходу;

4) ліквідність – одна з найважливіших властивостей портфеля цінних паперів, яка означає спроможність швидкого перетворення всього портфеля цінних паперів або його частини в грошовий капітал за відсутності значних втрат.

Таке перетворення супроводжуються своєчасним погашенням зобов'язань перед кредиторами, поверненням їм запозичених грошових ресурсів, за рахунок яких було сформовано портфель. Чим вищий ранг фінансового ринку, на якому знаходяться в обігу цінні папери портфеля, тим більш ліквідним є цей портфель. Різні категорії цінних паперів, що перебувають в обігу на одному ринку, мають різний ступінь ліквідності та впливають на ліквідність портфеля цих цінних паперів. Так, акції вважаються менш ліквідними, ніж облігації; довгострокові цінні папери – менш ліквідними, ніж короткострокові; корпоративні цінні папери – менш ліквідними, ніж державні. Найліквіднішим у багатьох країнах вважається портфель, що сформований з високонадійних державних цінних паперів, які завжди забезпечують інвесторам мінімальний для певного ринку рівень доходу [14].

Сформований з урахуванням цих факторів портфель цінних паперів має бути оціненим у сукупності за критеріями дохідності, ризику та ліквідності для того, щоб бути упевненим, що він за своїми параметрами відповідає такому типу портфеля, який визначено цілями його формування. При формуванні стратегії управління портфелем цінних паперів інвестор має керуватися основними принципами портфельного інвестування такими, як безпечність, дохідність вкладень, їх зростання та ліквідність.

Отже, науковим результатом даного дослідження є уточнення принципів формування портфеля цінних паперів. Перспективи подальшого наукового дослідження у даному напрямі полягають у можливості вдосконалення портфельного аналізу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Коцовська Р. Р. Банківські операції : навч. посібник / Р. Р. Коцовська, О. П. Павлишин, Л. М. Хміль. – К., 2007. – 390 с. 2. Базилевич В. Д. Цінні папери / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, Н. В. Ковтун та ін. – К. : Знання, 2011. – 1094 с. 3. Руденко О. Формування портфеля інвестицій / О. Руденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2010_1/57Rudenko_O.pdf. 4. Пересада А. А. Портфельне інвестування : навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2004. – 408 с. 5. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні : монографія / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ-2000, 2005. – 644 с. 6. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник / Т. В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с. 7. Куш О. О. Інвестиційна активність та управління портфелем цінних паперів в діяльності банків / О. О. Куш // КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – 2010. – № 7 (25). – С. 18–29. 8. Борщук І. В. Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних банків / І. В. Борщук // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 115–126. 9. Циганюк Д. Л. Вдосконалення моделі управління портфелем цінних паперів інститутів спільного інвестування / Д. Л. Циганюк, О. С. Степаненко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 2. – С. 138–144. 10. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник

/ Т. В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с. **11.** Бланк І. А. Словник-довідник фінансового менеджера / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2009. **12.** Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/82/5782.html>. **13.** Пономаренко В. С. Моделювання поведінки інвестора на фондовому ринку / В. С. Пономаренко, О. В. Раєвнева, К. А. Стрижиченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК». – 2004. – 264 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

УДК 336.77.067

Гніцевич О. А.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкривається економічна природа кредитного ризику банку. З цією метою досліджено підходи науковців до трактування сутності дефініції «кредитний ризик» та на основі узагальнення зазначених підходів запропоновано власне тлумачення поняття. Проаналізовано погляди вчених щодо класифікації факторів кредитного ризику банку.

Ключові слова: банк, кредит, позичальник, кредитний ризик, фактори кредитного ризику.

Аннотация. В статье раскрывается экономическая природа кредитного риска банка. С этой целью исследованы подходы ученых к трактовке сущности дефиниции «кредитный риск» и на основе обобщения указанных подходов предложено собственное толкование понятия. Проанализированы взгляды ученых касательно классификации факторов кредитного риска банка.

Ключевые слова: банк, кредит, заемщик, кредитный риск, факторы кредитного риска.

Annotation. The article reveals the economic nature of the credit risk of the bank. To this end, researchers studied approaches to the interpretation of the essence of the definition of «credit risk» and based on a synthesis of these approaches proposed own interpretation of the concept. Analyzed the views of scientists on the classification of bank credit risk factors.

Keywords: bank loan, the borrower, credit risk, credit risk factors.

У структурі активів банківської установи найбільша питома вага належить кредитним операціям, що забезпечують 2/3 усіх доходів банківської діяльності. Разом із тим, їх здійснення пов'язане з високими ризиками невиконання позичальниками своїх зобов'язань, що може мати наслідком не тільки погіршення ліквідності банку, зменшення прибутковості, сприяння виникненню нових ризиків у майбутньому, але й у деяких випадках спричинити банкрутство банківської установи. У таких умовах гостро постає питання визначення сутності кредитного ризику банківської установи, факторів впливу на нього з метою створення ефективної системи ризик-менеджменту в банку, що і зумовлює актуальність вивчення даної проблематики.

Характерною рисою сучасної наукової думки є відсутність єдиного тлумачення сутності кредитного ризику. Різні джерела економічної інформації надають власні тлумачення даної категорії. Так, деякі науковці розглядають кредитний ризик як певну ймовірність відхилення фактичних результатів чи потоків грошових платежів від очікуваних або ж зменшення вартості активів банківської установи. Прихильниками подібної дефініції є такі вчені, як П. Ковальов [4] та І. Сало [7]. Відповідно до визначення, яке подає у своїй праці П. Ковальов [4, с. 13], «кредитний ризик – це грошове вираження ймовірнісного відхилення дійсності від очікуваних результатів (настання ризикової події) внаслідок невизначеності дії екзогенних і ендогенних факторів як відповідної реакції на управлінські рішення, пов'язані з кредитуванням та іншими банківськими процесами». Як можливість того, що у майбутньому в певний момент вартість банківських активів зменшиться у зв'язку з неповерненням (неповним або несвоєчасним поверненням) цих активів, розглядає кредитний ризик І. Сало [7]. На нашу думку, подібні тлу-

мачення є надто узагальненими, не дають змоги виявити специфічні риси кредитного ризику та можуть характеризувати будь-який із банківських ризиків.

Децю ширшим є трактування кредитного ризику В. Шелудько [9, с. 182], який локалізує його в рамках кредитних відносин між банком та позичальником з приводу ризику несплати останнім основного боргу та відсотків по ньому. Із рухом кредиту слушно пов'язує кредитний ризик Т. Журавльова [3, с. 71], проте при цьому авторка веде мову не тільки про банки, але й кредитні кооперативи, будівельні товариства, ломбарди, каси взаємодопомоги тощо. На наш погляд, подібне об'єднання є децю несправедливим, оскільки кредитний ризик банку та кредитний ризик будівельних товариств мають свої особливі ознаки та не є тотожними поняттями.

Зосереджують увагу у своїх тлумаченнях на причинах кредитного ризику такі науковці, як В. Вовк та О. Хмеленко [2, с. 189]. Основною причиною кредитного ризику, на їхній погляд, є нездатність контрагентів (позичальників) виконувати свої зобов'язання. Інший підхід до констатування причин виникнення кредитного ризику наведено у «Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України», згідно з якими «кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [6].

Крім причин виникнення при з'ясуванні сутності кредитного ризику важливе значення мають також наслідки, які він породжує. Акцент на наслідках кредитного ризику у своєму тлумаченні робить Д. Наумов. Так, на його думку [5, с. 39], «кредитний ризик – це можливий спад прибутковості банку або втрата частини акціонерного капіталу в результаті неспроможності позичальника погасити і обслуговувати отриманий кредит».

Отже, можна зробити висновок, що проблемність трактування кредитного ризику на сучасному етапі зумовлена різними науковими підходами щодо його визначення. Деякі тлумачення є занадто узагальненими, а деякі акцентують увагу лише на обмежених рисах кредитного ризику, зокрема на причинах його виникнення. Тому, підводячи підсумок, вважаємо за необхідне сформулювати власне наступне трактування кредитного ризику: кредитний ризик – це ризик невиконання, неповного або несвоєчасного виконання позичальником умов кредитної угоди, які полягають у поверненні основної суми боргу та відсотків по ньому, через власну фінансову неспроможність або інші суб'єктивні (свідома відмова) чи об'єктивні причини (обмеження чи позбавлення волі), що може призвести до негативного впливу на капітал та/або надходження банку.

Для більш детальної характеристики сутності кредитного ризику з урахуванням різноманітності його проявів вважаємо за необхідне розглянути фактори, що на нього впливають. Кредитний ризик піддається впливу чималої кількості факторів (за даними компанії Algorithmics, на кредитний ризик впливають від 50 до 2000 ризикуотворюючих факторів).

У сучасній науковій літературі відсутній єдиний погляд щодо класифікації факторів впливу на кредитний ризик. Кожен автор пропонує власні групи факторів. Розглянемо декілька з них.

Класифікацію чинників кредитного ризику різними науковцями наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація чинників кредитного ризику

Автор	Класифікація автора	Особливості класифікації	Коментар
1	2	3	4
Верхуша Н. [1, с. 4]	1. Зовнішні загальні (економічна, політична ситуація; соціальна напруга в суспільстві; форс-мажорні обставини). 2. Зовнішні специфічні (характеристики позичальника та забезпечення по кредиту). 3. Внутрішні загальні (стратегічні, організаційні, інформаційні, методологічні, управлінські). 4. Внутрішні специфічні (характеристики кредитного продукту та концентрації кредитного портфеля)	–	В цілому класифікація є вичерпною
Янов В. [10]	1. Стимулюючі чинники (н-д, стабільна економічна ситуація). 2. Гальмуючі чинники (н-д, нестабільна економічна ситуація)	Один і той самий чинник за різних обставин може сприяти реалізації кредитного ризику або стримувати її	Обраний критерій класифікації ризикуотворюючих факторів обмежує можливості аналізу характеру виникнення кредитного ризику та, як наслідок, є недосконалим
Скрипник О. [8, с. 221]	1. Залежно від рівня виникнення ризику (рівень позичальника, індивідуальний рівень, мікрорівень, макрорівень). 2. Залежно від стадії кредитування (надання, використання, повернення кредиту)	–	Не зовсім зрозумілим є виокремлення рівня позичальника та індивідуального рівня (рівня працівника банку, що оформлює видачу кредиту) від мікрорівня, який, на нашу думку, є найнижчим щаблем походження ризиків

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
			Поза увагою автора лишається мезорівень, або рівень банківської системи

Всі подані класифікації схожі між собою за винятком рівнів існування ризикоутворюючих факторів, що у загальному випадку поділяються на зовнішні та внутрішні. Проте, на нашу думку, найвичерпнішою є класифікація Верхуші Н. П. [1, с. 4], оскільки вона враховує всі можливі прояви ризикоутворюючих факторів.

Отже, в процесі діяльності будь-яка банківська установа стикається з кредитним ризиком. Ризиком можна управляти, використовуючи різноманітні методи, які дозволяють певною мірою прогнозувати ризикову ситуацію і, відповідно, вчасно здійснювати заходи щодо мінімізації його ступеня. Ефективність організації управління ризиком залежить від багатьох факторів, одним із яких виступають науково обґрунтовані сутність та класифікація кредитного ризику. Подальші дослідження у даному напрямку будуть пов'язані з опрацюванням методичного забезпечення оцінки кредитних ризиків банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Агапова М. Ю.

Література: 1. Верхуша Н. П. Механізм управління кредитним ризиком банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Н. П. Верхуша; ДВНЗ УАБС НБУ. – Суми, 2012. – 24 с. 2. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с. 3. Журавльова Т. О. Розвиток концепції стратегії кредитного ризику в сучасних умовах / Т. О. Журавльова, Л. І. Назаркіна // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка» – 2010. – Т. 15, вип. 20. – С. 69–75. 4. Ковалев П. П. Концептуальные вопросы управления кредитными рисками / П. П. Ковалев // Управление финансовыми рисками. – 2005. – № 4. – С. 12–21. 5. Наумов Д. О. Класифікація ризиків у міжнародній практиці / Д. О. Наумов // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 38–40. 6. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова НБУ від 02.08.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>. 7. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібник / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 313 с. 8. Скрыпник Е. Ю. Оценка кредитного риска розничных банковских продуктов на стадии предоставления кредита / Е. Ю. Скрыпник // Вестник Воронежского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2010. – № 2. – С. 221–230. 9. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посібник / В. М. Шелудько – К. : Знання, 2008. – 535 с. 10. Янов В. В. Современные тенденции кредитования физических лиц в Российской Федерации / В. В. Янов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2012/12/ekonomika/yanov.pdf.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОМЕРЦІЙНИЙ РИЗИК»

УДК 336.717

Горобець Є. М.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті проаналізовано існуючі підходи до визначення поняття комерційних ризиків підприємства. Визначено сутність комерційних ризиків підприємств відповідно до основної їх класифікації. Уточнено поняття комерційного ризику.

Ключові слова: комерційний ризик, підприємство, стандарти, види ризиків.

Аннотація. В статті проаналізовані існуючі підходи до визначення поняття комерційних ризиків підприємства. Визначено сутність комерційного ризику підприємств відповідно до їхньої класифікації. Уточнено поняття комерційного ризику.

Ключеві слова: комерційний ризик, підприємство, стандарти, види ризиків.

Annotation. The article analyses existing approaches to the definition of commercial risk of the enterprise. It defines the essence of commercial risk businesses in accordance with their basic classification. The notion of commercial risk.

Keywords: commercial risk, enterprise standards, types of risks.

На підставі даних про комерційні ризики та їх подальшу належну оцінку підприємство має можливість їх уникнути і завдяки цьому зберегти або підвищити свій прибуток.

Будь-яка діяльність підприємств, пов'язана з комерційною сферою, завжди приховує ризик. Найчастіше всі рішення підприємцю необхідно приймати в умовах невизначеності, необхідності вибору найбільш відповідного варіанту. Важливий і невід'ємний елемент діяльності, яка здійснюється під впливом маси факторів та яка перш за все орієнтована на досягнення поставлених рівнів прибутку, є ризик. Цей елемент потребує прийняття швидких управлінських та бухгалтерських рішень для свого мінімального рівня та для досягнення поставленої задачі. Перш за все, ризик є економічною категорією, являючи собою виникнення несприятливої ситуації або досягнення нижчого від запланованого рівня прибутку [1].

Теоретико-методологічні засади комерційного ризику знайшли своє відображення в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, як-от: Л. Дашков, Ф. Половцева, М. Мескон, К. Боуви, Дж. Тилл та інші. Питання реформування системи комерційних ризиків розглядали Р. Голова [1], О. Саркісова, В. Романов [3], А. Бутуханов та інші. Однак єдиного визначення досі не існує, тому метою дослідження є уточнення поняття «комерційний ризик». Аналіз економічної літератури, присвяченої проблемі ризику, таких авторів, як: В. Абчук, А. Альгін, С. Живнін, Ю. Осипов, Б. Райзберг, С. Валдайцев, показує, що серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення підприємницького ризику. В. Абчук та А. Альгін визначають ризик як діяльність або дію по «зняттю невизначеності» [2]. Л. Растрігін і Б. Райзберг визначають ризик як «збиток, можливі втрати», дотримуючись тим самим класичної теорії підприємницького ризику [3]. Проте з погляду комерційних ризиків аспекти безпеки підприємства розглядаються переважно відокремлено, без виявлення їхнього взаємозв'язку. Все це обумовлює актуальність і своєчасність обраної теми дослідження.

Для початку доцільно проаналізувати поняття комерційного ризику. Так, у табл. 1 наведено визначення поняття комерційного ризику.

Таблиця 1

Поняття «комерційного ризику»

Автор	Комерційний ризик
Голов Р. С. [1]	загроза того, що підприємець зазнає втрат у вигляді додаткових витрат або отримає доходи нижчі за ті, на які він розраховував
Копачова О. А. [2]	небезпеки, які можуть виникнути у зв'язку з фінансовим становищем окремого покупця (що виступає в якості страхувальника) і його діями на різних стадіях виконання контракту
Романов В. С. [3]	можливі зниження або втрата доходів, пов'язані з прийняттям рішень або діями в умовах невизначеності, відсутності достовірної інформації про шляхи розвитку процесу або про стан ринку
Половцева Ф. Г.	ризик, що виникає в процесі реалізації товарів тощо
Шапкін В. М.	ризик, що виникає при проведенні бізнес-операцій, здійсненні угод
Цвігун Т. В.	ризик, який виникає в процесі реалізації товарів та надання послуг, вироблених або закуплених підприємством
Енциклопедичний словник	ризик того, що потоки готівки емітента можуть зменшитися в силу несприятливих економічних умов, що ускладнить для нього завдання невиходу за рамки запланованих поточних витрат

Отже, наведені в табл. 1 визначення поняття комерційного ризику, є змістовними, проте з погляду безпеки підприємства найбільш обґрунтованим є визначення Р. Голова, оскільки комерційний ризик – це не відокремлене поняття ризику при реалізації товарів, робіт чи послуг, а також можливість отримання доходу нижче від запланованого або зазнавання додаткових витрат, доцільно додати до даного визначення, що комерційний ризик – це ще й ризик, пов'язаний зі збитком від зупинки виробництва внаслідок впливу різних факторів і насамперед із загибеллю або ушкодженням основних і оборотних фондів (обладнання, сировина, транспорт тощо), а також ризику, пов'язані з упровадженням у виробництво нової техніки і технології [4].

Домагаючись найбільшої ефективності організації та здійснення актів купівлі-продажу, підприємець-комерсант постійно стикається з можливістю не тільки не отримати очікуваний прибуток, але і втратити те, що

він уже має. Це може бути викликано різними причинами: і несприятливими природними умовами, і діяльністю конкурентів, і невідомими діями самого підприємця тощо.

Отже, виникає необхідність оцінити ризик, постаратися його передбачити і знизити до мінімуму можливі негативні наслідки. Якщо дії, пов'язані з ризиком, виявляються неминучими, то потрібно навчитися розумно ризикувати.

Під поняттям «комерційний ризик» мається на увазі ризик, пов'язаний з господарською діяльністю підприємства і з її кінцевим фінансовим результатом [5]. Можна сказати, що комерційний ризик – це загроза того, що підприємець можливо зазнає збитку або збитків (витрат) у вигляді додаткових витрат або отримує доходи нижчі за ті, на які він розраховував. Для підтримки стійкої роботи підприємцю необхідно займатися виявленням і аналізом факторів, що впливають на рівень ризиків. Різноманіття комерційних ризиків викликане різноманітністю комерційних дій, здійснюваних у сфері товарного обігу, невизначеністю дій постачальників, перевізників і покупців.

Крім того, до внутрішніх чинників відносять також: захист комерційної таємниці; компетентність учасників комерційної діяльності в галузі економіки, менеджменту, маркетингу, реклами і комерції, їх особистісні якості; проведення маркетингових досліджень щодо стану ринку, конкурентного середовища, складу постачальників і споживачів; суворе дотримання законодавства в галузі комерційної діяльності; асортимент і якість реалізованих товарів; персонал підприємства; використовуване обладнання; величину витрат підприємства; бажану норму прибутку тощо

За ступенем впливу на величину ризику розрізняють: основні фактори, під впливом яких ступінь ризику змінюється істотно; не основні (допоміжні) чинники, які слабо впливають на ризик [6]. Цей розподіл досить умовний і залежить від виду ризику. Так, наприклад, при розгляді ризику випадкової загибелі майна основними факторами будуть умови зберігання товарів, дотримання правил пожежної безпеки, наявність і якість охоронної сигналізації. У той же час всі ці фактори не будуть мати істотного значення при аналізі інфляційного або валютного ризику.

Відтак, узагальнюючи все вищевикладене, можна сказати, що, використовуючи запропоновані методи аналізу ризику, визначаючи ймовірність очікуваного результату, оцінюючи ризик за допомогою економіко-математичних методів і моделей, отримуючи можливість послабити або уникнути впливу ризику на фінансові результати, особа, яка приймає рішення, може прийняти рішення про вибір даної програми господарської діяльності на ринку при стратегічній можливості її заміни іншою програмою, що представляє заздалегідь підготовлений порядок дій на випадок неважкого результату в перспективі, що виходить за межі розрахункових значень ймовірностей, з метою забезпечення поточної та перспективної фінансової стійкості.

Комерційний ризик необхідний для досягнення кінцевого результату комерційної діяльності – прибутку. Для зниження ступеня ризику комерсанту необхідно володіти інформацією про ринок і використовувати відповідні методи. У той же час будь-яке зниження ризику має свою ціну. Будь-яке зниження ризику має свою ціну [7]. Це так звана плата за зниження ризику. При зовнішньому страхуванні платою за зниження ризику буде величина страхових внесків; при внутрішньому страхуванні – це витрати на створення резервних фондів. Використання диверсифікації зазвичай веде до зниження прибутку від кожного джерела доходу. Аналогічне явище спостерігається і при лімітуванні. Отже, вибираючи спосіб зниження ризику, необхідно враховувати його вартість і доцільність.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Голов Р. С. Інструментарій обліку інфляційних процесів, невизначеності та ризику при оцінці ефективності системи управління діяльністю організації / Р. С. Голов // Управління ризиками. – 2009. – № 3. – С. 26–32. 2. Копаєва О. А. Способи нейтралізації фінансових ризиків / О. А. Копаєва // Маркетинг в Україні і за кордоном. – 2011. – № 7 (49). – С. 9–11. 3. Романов В. С. Поняття ризиків та їх класифікація як основний елемент теорії ризиків / В. С. Романов // Інвестиції в Україні. – 2012. – № 3 (27). – С. 18. 4. Соколинська Н. О. Похідні фінансові інструменти : спеціальний випуск / Н. О. Соколинська // Банківські послуги. – 2010. – № 2. 5. Енциклопедичний словник / Гол. ред. А. М. Прохоров. – М. : Економіка, 1992. – 417 с. 6. Бізнес-online : Підприємництво: поняття і сутність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.biz-online.ru/nachin/>.

БЕЗПЕРЕРВНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ І ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ

УДК 005.5-022.316

Гужва А. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено ідею «безперервності діяльності» підприємства, запропоновано етапи аудиту безперервності діяльності підприємства, а також власну методика аудиту впровадження впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на безперервну діяльність підприємства.

Ключові слова: безперервність, фінансова звітність, аудиторський висновок, міжнародні стандарти аудиту, методика.

Аннотация. Исследована идея «непрерывности деятельности» предприятия, предложены этапы аудита непрерывности деятельности предприятия, а также собственная методика аудита внедрения влияния внешних и внутренних факторов на непрерывную деятельность предприятия.

Ключевые слова: непрерывность, финансовая отчетность, аудиторское заключение, международные стандарты аудита, методика.

Annotation. Studied the idea of «continuity» of the enterprise, offered a continuing audit of the enterprise, as well as its own audit methodology implementation of external and internal factors on the continuous activity of the enterprise.

Keywords: continuity, financial statements, auditor's report, the international auditing standards, methodology.

Важливою складовою під час аудиту є підтвердження виконання керівництвом наміру безперервної діяльності підприємства при складанні фінансових звітів, чому передують оцінка й аналіз фінансово-господарського стану підприємства.

Саме тому питання, які ставляться при визначенні та розробці способу оцінки безперервної діяльності підприємства, є недостатньо науково дослідженими та не втрачають своєї актуальності. В той же час при дослідженні питання безперервності діяльності підприємства можливим стає виокремлення цілої низки складнощів, а саме: строк визначення подальшої безперервної діяльності підприємства; недостовірність фінансово-господарської звітності, що підлягає аналізу тощо. Основний нормативний документ, який регулює формулювання безперервної діяльності підприємства, – міжнародний стандарт аудиту 570 «Безперервність» [1, с. 505].

Метою представленої роботи є дослідження думки про безперервність, використання системного підходу для зниження рівня невизначеності суджень майбутньої діяльності підприємства, розробка особистих заходів і кроків аудиторської перевірки, виявлення найбільш актуальних нерозглянутих питань.

Отже, згідно з нашим судженням, установлення дотримання принципу безперервності потрібно здійснювати в три кроки: перший – визначення цілей і потреб адміністративного персоналу згідно з майбутньою роботою компанії, другий – установлення впливу зовнішніх і внутрішніх фінансово-господарських характеристик, і третій – формування висновку аудитора.

Відповідно до нашого судження, досягнення позитивних підсумків на першому етапі – це важлива вимога дотримання принципу безперервності, на другому – достатня. Автор погоджується з тим, що оцінку управлінським персоналом можливості суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі можна вважати ключовим моментом при розгляді аудитором можливості безперервності діяльності підприємства [1, с. 510, п. 19], але його не можна вважати вичерпним.

Продіагностувавши МСА 570 «Безперервність», автор не відшукав конкретного пояснення і визначення власне терміна «безперервність». У п. 3 МСА 570 [1, с. 506] говориться, що здогадки про безперервність діяльності підприємства є головним принципом підготовки фінансової звітності, на його підставі починання найчастіше розглядається як те, що стане відновлювати свою активність в осяжному майбутньому, і не має наміру, й необхідності усуватися, закінчувати активність або знаходити захист від кредиторів відповідно до законів або нормативних актів.

Але в п. 3 заявлено, що здогадки про безперервність функціонування компанії вважаються головним принципом підготовки фінансових звітів. У п. 18 НП(С)БО № 1 [2] надається вельми точно встановлення визначення постійної роботи – дане правило, що передбачає оцінку активів і обов'язків компанії, відштовхуючись від здогадок про те, що його робота буде мати достатню тривалість і розвиток у подальшому.



Автором сформульоване власне визначення терміна безперервності діяльності. Безперервність діяльності вказує на те, що підприємство продовжуватиме свою діяльність у осяжному майбутньому і не має наміру скорочувати свою діяльність чи проводити ліквідацію. З огляду на вищенаведене, виникає питання впливу терміну аудиторської перевірки на визначення виконання принципу безперервності підприємством.

Згідно з п. 2 МСА 570 [1, с. 506], аудитор зобов'язаний розглядати співвідношення застосування управлінським персоналом при підготовці фінансових звітів наміру про безперервну діяльність підприємства при плануванні та здійсненні аудиторських процедур.

Події, які виявились у ході аудиторської перевірки, мають шанс значно вплинути на думку аудитора [1, с. 507, п. 7]. А відтак, чим більший термін аудиторської перевірки, тим більше можливість того, що аудиторська думка буде помилковою. Припустимо, що процес аудиторської перевірки розподіляється на 5 кроків: попередній, проміжний, фізична перевірка, аудит статей звітності, заключний [5, с. 187].

При відстеженні модифікування подій протягом усієї аудиторської перевірки, це, на нашу думку, втрачає будь-яке значення, оскільки розмір роботи стане таким самим, як і при звичайному встановленні достовірності здогадів про безперервну діяльність компанії.

Ще підкреслимо, що згідно з п. 7 МСА 570 [1, с. 507] ступінь невизначеності порівняно з постійною діяльністю підприємства істотно зростає залежно від того, наскільки далекого майбутнього торкається судження, а ще від структури компанії, вдачі і умови його діловитості, ступені впливу зовнішніх факторів. На наш погляд, більш далеке майбутнє не може бути більшим за звітний період, тому що в кінці цього періоду, а точніше, при складанні фінансової звітності адміністративний персонал зобов'язаний робити оцінку вже з урахуванням подій і обставин, які відбулися за цей час [1, с. 513].

Плани адміністративного персоналу можуть бути різними, незважаючи на якісні фінансово-господарські показники, майбутня діяльність підприємства залишається невиразною. Зменшення ймовірності неправильної оцінки управління наміру про безперервну діяльність, а тому прийняття аудитором неправильного рішення є надзвичайно важким питанням.

Оптимальним виходом з даної ситуації може бути проведення всіх кроків аудиту безперервності почергово протягом усієї аудиторської перевірки, з упровадженням певних операцій згідно з коригуванням залежно від підпорядкованості особливостям та спрямованості діяльності підприємства. Однак не найменш важким є визначення даних коректурних дій. Можливо, слід швидко зумовлювати модифікування найавторитетніших причин на постійну активність компанії конкретно при складанні аудиторського висновку. Навіть якщо знайти найбільш авторитетні причини є досить важкою метою, то досягнення рівня їх дії може зайняти багато часу.

Фінансові фактори: строки позики, термін погашення яких наближається, при відсутності справжньої перспективи погашення чи продовження терміну позики; негативні операційні грошові потоки, що зазначені в історичних або прогнозних фінансових звітах тощо.

Операційні фактори: поява нового, менш компетентного управлінського персоналу; позбавлення головного ринку збуту, франшизи, ліцензії або провідного постачальника; труднощі з працівниками або дефіцит першочергових матеріалів.

Інші фактори: протиріччя законодавчим вимогам відповідно до капіталу та іншим законодавчим умовам; розглянуті в суді або в органі регулювання позови (якщо такі позови будуть задоволені) відносно компанії, які можуть мати власним підсумком запити, що, можливо, не будуть виконані тощо.

Незважаючи на те, що в п. 8 МСА 570 [1, с. 507] зазначається, що цей список не є вичерпним, оскільки присутність ще однієї або декількох статей який не завжди означає присутність значущою невизначеності, все ж використання такого несистемного підходу не дає можливості аудитору зробити правильний висновок. Тому ми рекомендуємо застосовувати складену нами методику визначення принципу безперервності діяльності підприємством як більш уніфіковану і систематизовану (рис. 1).

Такого роду аспект надає шанс аудитору, незважаючи на його компетентність, сформулювати відповідний висновок. Однак запропонована технологія ніяк не вважається докладною і знаходиться в залежності від особливостей роботи компанії. Вона тільки дає можливість найбільш системно наблизитися до проблем про безперервність і потребує найбільш докладного розгляду. Встановлення абсолютно всіх характеристик, що надають великий вплив у безперервність, вельми непросте питання, з появою спірних ситуацій набуває одиничного огляду.

Визначення всіх характеристик, що впливають на безперервність, надзвичайно непросте питання з походженням різнопланових обставин і заслуговує окремого огляду. Ще підкреслимо, що ми цілком згодні з виразом, наведеним наприкінці п. 8 МСА 570 [1, с. 507]: сенс дії або події істотно пом'якшуються іншими причинами. Мається на увазі, що поганий вплив 1-го фактора може проявити вплив іншого позитивним.

Спираючись на отримані аудиторські докази, аудитору необхідно, чи присутня, на його думку, суттєва невизначеність щодо подій або обставин, які окремо або в сукупності можуть породжувати значущі сумніви від-

носно здатності суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі та скласти відповідний аудиторський висновок.

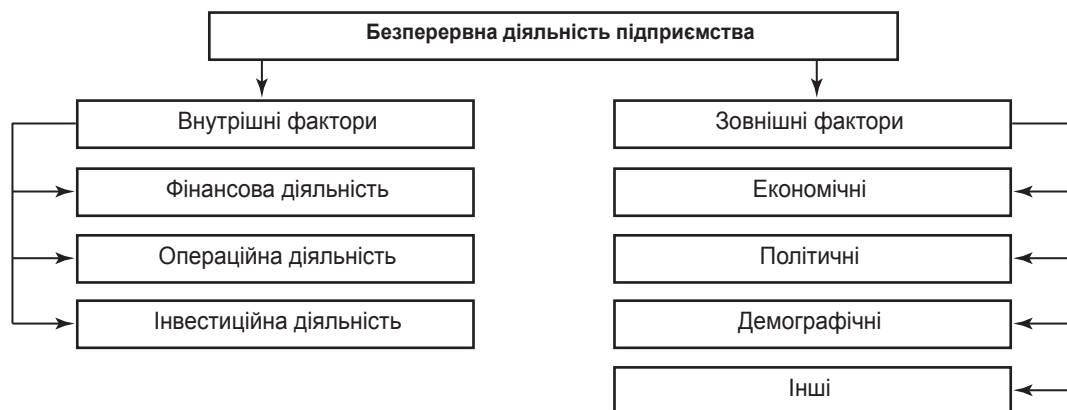


Рис. 1. Методика аудиту встановлення факторів, які впливають на безперервність діяльності підприємства

Таким чином, на підставі визначення уявлення про «безперервність діяльності», автором було сформульовано персональне визначення, запропонований особистий, комплексний підхід встановлення факторів, що впливають на безперервність, саме це, на нашу думку, дозволить в аудиторській діяльності достовірно оцінити відповідність застосування управлінським персоналом припущення щодо безперервності діяльності підприємства при підготовці фінансової звітності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куліков. - К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2004. - 1028 с. ISBN 966-8544-02-1. 2. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затв. Наказом МФУ від 07.02.13 р. № 73. 3. Дрозд І.К. Контроль економічних систем: монографія / І. К. Дрозд – К. : Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с. 4. Проскуріна Н. М. Розвиток процедур аудиту: теорія та методологія : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Проскуріна Неля Миколаївна ; Держ. служба статистики України, Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. - К., 2012. – 38 с.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ЛІКВІДНІСТЮ

УДК 336.71

Гуцал А. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто моделі управління банківською ліквідністю, що ґрунтуються як на методах управління активами, так і на методах управління пасивними операціями. Розкрито сутність застосування кожного з методів управління банківською ліквідністю та визначено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: банківська ліквідність, моделі управління, конверсія, сек'юритизація.

Аннотация. Рассмотрены модели управления банковской ликвидностью, основанные как на методах управления активами, так и на методах управления пассивными операциями. Раскрыта сущность применения каждого из методов управления банковской ликвидностью и определены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: банковская ликвидность, модели управления, конверсия, секьюритизация.

Annotation. The considered models of Bank liquidity management based on the methods of managing assets and the methods of management passive operations. The essence of applying each of the methods of Bank liquidity management and determine their advantages and disadvantages.

Keywords: bank liquidity, management model, conversion, securitization.

Нині в банківській практиці існують декілька моделей управління ліквідністю, які ґрунтуються на методах або управління активами, або управління пасивними операціями. Процес управління активами і пасивами спрямований на залучення максимально допустимого обсягу ресурсів (як власних, так і позичених) та їхнє розміщення в максимально дохідні активи, що мають потрібний рівень ліквідності й обмежений рівень ризику. При цьому керівництво банку прагне максимізувати поточну вартість активів та оптимізувати кінцеві фінансові результати.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів банківської ліквідності та методів її управління присвячено значну кількість наукових праць, що були опубліковані як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Значний вклад у дослідження безпосередньо проблеми банківської ліквідності та суміжних питань внесли вітчизняні науковці О. Васюренко., К. Волохата, А. Герасимович, О. Дзюблюк, О. Деркач, В. Кочетков, І. Лазепко, В. Малюков, О. Молчанов, М. Мирун, Л. Примостка, К. Раєвський, М. Савлук, Ф. Шпиг, а також зарубіжні спеціалісти Е. Долан, Т. Кох, І. Мамонова, Г. Панова, В. Усоскін, М. Ямпольский. Проте, визнаючи значні успіхи, досягнуті вітчизняними та зарубіжними науковцями як у теоретичних, так і в практичних аспектах дослідження проблеми банківської ліквідності, які сприяли розширенню уявлень про ліквідність як економічну категорію, стратегії, методи і підходи до управління нею, слід зазначити, що водночас залишається невисвітленим досить широке коло питань.

Метою статті є розкриття сутності методів управління банківською ліквідністю.

У процесі управління перед менеджментом кожного конкретного банку постають завдання глибокого розуміння сутності проблем ліквідності, пошуку оптимальних методів управління, організації адекватних систем контролю та оцінювання потреб у ліквідних засобах, забезпечення доступних джерел їх поповнення, створення власних систем управління ліквідністю.

Під процесом управління активами слід розуміти шляхи і порядок розміщення власних і залучених коштів. Особлива увага при розміщенні коштів приділяється інвестиціям у цінні папери і кредитні операції. Аналіз структури активних операцій банку являє собою аналіз напрямків використання його ресурсів. Основними напрямками дослідження й аналізу активних операцій банку є: аналіз структури активних операцій; оцінка економічної доцільності та ризикованості окремих активних операцій [1].

Управління пасивами – це діяльність, пов'язана із залученням коштів вкладників та інших кредиторів і визначенням ефективної комбінації джерел коштів для даного банку. Під управлінням пасивними операціями розуміють дію, спрямовану на задоволення потреб банку в ліквідності шляхом активного дослідження та залучення позичених коштів. В управлінні пасивними операціями необхідно враховувати співвідношення між витратами на залучення коштів і доходами, які можна отримати від укладення цих коштів у кредити, цінні папери та інші активи [2].

Саме пасивні операції визначають обсяги і масштаб дохідних операцій. У зв'язку з цим питання нагромадження ресурсного потенціалу і забезпечення його стабільності є стратегічним і актуальним для банку.

Для ефективного функціонування банку необхідно визначити шляхи розміщення всіх доступних для інвестування коштів таким чином, щоб забезпечити максимальну дохідність банку, здійснюючи при цьому фінансові операції в межах його оптимальної ліквідності з урахуванням внутрішніх і зовнішніх обмежень.

У табл. 1 наведено характеристику методів управління банківською ліквідністю [3].

Таблиця 1

Характеристика методів управління банківською ліквідністю

Назва методу	Сутність застосування методу
Метод загального фонду коштів	Об'єднання всіх видів ресурсів у сукупний фонд ресурсів комерційного банку в процесі управління його активами
Метод розподілу активів	Установлення залежності ліквідних активів від джерел залучення коштів банком
Метод конверсії коштів	Установлення певного співвідношення між відповідними видами активів і пасивів
Метод управління резервною позицією	Прогнозується кількість фондів або ресурсів, які можна залучити на грошовому ринку, щоб профінансувати можливий відтік грошових коштів
Метод сек'юритизації	Укладення коштів у цінні папери як в один з найбільш перспективних методів управління ліквідністю
Методи управління, пов'язані з проведенням позабалансових фінансових операцій	Страховання, хеджування, спекулятивні операції з фінансовими деривативами, арбітраж із контрольованим ризиком тощо

Суть методу загального фонду коштів полягає в тому, що всі ресурси банку об'єднуються в загальний фонд коштів з подальшим їх розподілом між тими видами активів, які, з позиції банку, є найбільш прийнятними щодо їх дохідності. Для здійснення активної операції не має значення, з якого джерела надійшли кошти, але при цьому обов'язковою умовою є дотримання адекватного рівня ліквідності коштів, укладених у відповідні активи.

Перевагою методу загального фонду є те, що він дає змогу визначити багато варіантів використання коштів в активних операціях. Однак суттєвим його недоліком є відсутність чітких критеріїв для розподілу коштів за категоріями активів.

Метод розподілу активів дає можливість подолати обмеженість методу загального фонду коштів. Згідно з моделлю розподілу активів, розмір необхідних банку ліквідних коштів залежить від джерел залучення. Така модель передбачає створення в самому банку декількох мінібанків – центрів, де зосереджено кошти, залучені банком із різних джерел. Кожний центр розміщує кошти самостійно, незалежно один від одного, і для кожного джерела створюються резерви. Найбільший резерв – закладами до запитання, далі – в міру спадання, для ощадних і строкових вкладів, мінімальний – для основного капіталу [4].

Перевагою методу розподілу активів є зменшення частки високоліквідних активів і вкладення додаткових коштів у кредити та інвестиції, що приводять до збільшення прибутку. Недоліком цього методу можна вважати те, що при розміщенні коштів у різні категорії активів недостатня увага приділяється необхідності задовольняти заявки клієнтів на кредит.

Коли банк використовує принципово різні джерела залучення коштів, завдання управління ліквідністю ускладнюється. Тоді може стати обґрунтованим метод конверсії фондів. Його суть полягає в тому, що кошти, мобілізовані з різних джерел, використовуються по-різному [5].

Метод управління резервною позицією є методом із великими перевагами та великими недоліками. Його зміст полягає в наступному: визначаємо резервну позицію, тобто не формуємо заздалегідь вторинні резерви, а лише прогнозуємо кількість фондів, які ми можемо купити на грошовому ринку й тим самим профінансувати можливий відтік коштів. У першу чергу, йдеться про залучення коштів на міжбанківському ринку та запозичення у ЦБ. Переваги методу очевидні:

- скорочується частка низькоприбуткових та неприбуткових активів;
- у випадку вилучення депозитів валюта балансу банку не зменшується або зменшується меншою мірою.

Ключове слово при використанні методу активного управління портфелем – сек'юритизація. При сек'юритизації активів розміщення кредитних ресурсів здійснюється не тільки за допомогою укладення кредитного договору, але й шляхом використання векселів (при короткостроковому кредитуванні) та облігацій (при довгостроковому кредитуванні).

У процесі реалізації будь-якої із стратегій використовуються дві групи методів – методи управління структурою балансу та методи управління, пов'язані з проведенням позабалансових фінансових операцій (страховання, хеджування, спекулятивні операції з фінансовими деривативами, арбітраж з контрольованим ризиком тощо). Нині в міжнародній банківській практиці вдосконалення інструментарію управління фінансовими потоками бан-

ку відбувається досить динамічно, а новітні методики та фінансові конструкції часто поєднують проведення балансових і позабалансових операцій. Проте для вітчизняних банків вибір методів управління досить обмежений, оскільки нерозвиненість окремих сегментів внутрішнього фінансового ринку, зокрема ринку фінансових деривативів, унеможливорює застосування досконалих методик.

Слід зазначити, що методи управління структурою балансу досить громіздкі, складні для реалізації в практичній діяльності та потребують значних витрат часу і коштів. Натомість методи, що передбачають проведення позабалансових операцій з метою управління, характеризуються як зручні, гнучкі та мобільні і уможливають швидке та раціональне проведення реструктуризації позицій банку відповідно до кон'юнктури ринку.

Отже, методи управління ліквідністю запропоновано визначати як сукупність способів і прийомів впливу на об'єкт управління з метою досягнення встановлених цілей у визначені строки за умови раціонального використання всіх видів ресурсів, застосування кожного з них залежить від внутрішніх і зовнішніх чинників.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Хмеленко О. В.

Література: 1. Рябініна Л. Ліквідність банківської системи та роль НБУ в її підтримці / Л. Рябініна // Банківська справа. – 2010. – № 2–3. – С. 51–59. 2. Ліквідність банківської системи України : науково-аналітичні матеріали / В. І. Міщенко, А. В. Солик та ін. – Вип. 12. – К. : НБУ: центр наукових досліджень, 2008. – 180 с. 3. Серпенінова Ю. С. Комплексна оптимізаційна модель управління ліквідністю банку / Ю. С. Серпенінова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5. – С. 300–307. 4. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків : навч. посібник / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 522 с. 5. Литвякова В. М. О методах анализа и контроля за состоянием ликвидности в кредитных организациях / В. М. Литвякова // Деньги и кредит. – 2003. – № 10. – С. 29–31.

СУТНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.14/.17

Давидович В. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У даній статті наведено та розглянуто трактування вчених-економістів сутності понять «дохід» і «витрати». На основі проведеного аналізу існуючих визначень даних понять скомпоновано авторське визначення понять «дохід» і «витрати».

Ключові слова: валове надходження, економічна вигода, дохід, надходження, зобов'язання, збиток.

Аннотация. В данной статье приведены и рассмотрены трактовки ученых-экономистов сущности понятий «доход» и «расходы». На основе проведенного анализа существующих определений данных понятий скомпоновано авторское определение понятий «доход» и «расходы».

Ключевые слова: валовое поступление, экономическая выгода, доход, поступления, обязательства, ущерб.

Annotation. This article lists and discusses the interpretations of economists the essence of the concepts «income» and «expenses». On the basis of the analysis of existing definitions of these concepts are arranged in the author's definition of «income» and «expenses».

Keywords: gross inflow, of economic benefits, income, revenues, liabilities, damages.



Точне трактування понять «доходи» та «витрати» підприємства лежить в основі подальшої роботи з даними економічними категоріями та ефективним управлінням формуванням доходів і мінімізацією витрат.

Питання доходів і витрат на підприємства розглядали такі вчені, як-от: Ф. Бутинець [1], В. Гриньова [2], А. Пересада [3], Н. Ткаченко [4], І. Бланк, Р. Нурєєв [5], Г. Осовська, О. Юшкевич, Й. Завадський [6], О. Крушельницька [7] та інші.

У сучасній літературі багато учених пропонують різні визначення понять «дохід» та «витрати».

Таблиця 1

Визначення поняття «дохід»

Автор	Визначення
В. Гриньова [2]	Винагорода за підприємницьку діяльність, компенсацію негативних емоцій, пов'язаних із ризиком, конкуренцією, невизначеністю, страхом і виробництвом, орієнтованим на невідомий ринок
А. Пересада [3]	Дохід господарства є результатом діяльності основного капіталу без оборотних засобів
Ф. Бутинець [1]	Дохід є надходженням економічних і фінансових вигід, які з'являються в результаті функціонування підприємства у якості виручки від реалізації продукції, (товарів, надання можливих робіт, послуг), дивідендів, гонорарів, відсотків, заохочувальних виплат та ін.
Н. Ткаченко [4]	Доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)
П(С)БО [9]	Збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)
МСБО [10]	Валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу

Виходячи з даних, наведених у табл. 1, дохід трактують як винагороду, або надходження економічних вигід, які приводять до зростання власного капіталу. Розмір доходу напряму залежить від кількості реалізованого товару, робіт чи послуг, їх собівартості та дебіторської заборгованості.

Аналіз існуючих визначень дозволив скомпонувати авторське визначення доходу як надходження економічних вигід в результаті збільшення активів і зменшення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу даного підприємства.

Таблиця 2

Визначення поняття «витрати»

Автор	Визначення
І. Бланк [5]	Витрати – виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції
Р. Нурєєв [6]	Витрати – все, що виробник (фірма) закуповує для використання з метою досягнення необхідного результату
Г. Осовська, О. Юшкевич, Й. Завадський [7]	Витрати підприємства формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток)
О. Крушельницька [8]	Витрати – грошова оцінка матеріальних і трудових ресурсів, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, наданням послуг
П(С)БО [11]	Зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками)
МСБО [12]	визначаються у звіті про прибуток та збиток, коли виникає зменшення майбутніх економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань, які можна достовірно виміряти

Аналізуючи різні погляди вчених на таке поняття, як «витрати», ми можемо помітити, що більшість учених трактують витрати, як витрати, які формуються на підприємстві під час здійснення певної його діяльності з метою досягнення певного результату. У П(С)БО та МСБО витрати визначено як зменшення активів або збільшення зобов'язань. Керуючись цією таблицею, можна визначити витрати як витрати підприємства, які формуються в результаті звичайної діяльності та в подальшому призведуть до зменшення капіталу підприємства.

Отже, науковим результатом даного дослідження є уточнення визначення понять «дохід» та «витрати», що в перспективі дозволить удосконалити класифікацію доходів і витрат.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.



Література: 1. Контроль и ревизия в предприятиях / М. Я. Штейнман, Ф. Ф. Бутинец. – М. : Колос, 1976. – 224 с. 2. Гриньова В. М. Інвестування : підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К. : Знання, 2008. – 458 с. 3. Пересада А. А. Інвестування : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисципліни] / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2006. – 251 с. 4. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський облік на підприємствах України з різними формами власності : підручник / Н. М. Ткаченко. – К. : А.С.К., 1998. – 800 с. 5. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с. 6. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики : учебник [для вузов] / Р. М. Нуреев. – М. : НОРМА; ИНФРА-М, 1998. – 576 с. 7. Економічний словник / [уклад. Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський]. – К. : Кондор, 2007. – 358 с. 8. Крушельницька О. В. Управління витратами : навч. посібник [для студентів екон. спец.] / О. В. Крушельницька. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 196 с. 9. П(С)БО № 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 87 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO15>. 10. П(С)БО № 16 «Витрати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 353 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16>. 11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO18>. 12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 23 «Витрати на позики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/Res/MSBO/MSBO23>.



ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 330.37

Даниленко Ю.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В роботі обґрунтовано важливість формування адекватної вимогам сьогодення фінансової стратегії підприємства. Розглянуто процес створення, впровадження та управління фінансовою стратегією підприємства та вплив управління фінансовою стратегією на діяльність підприємства.

Ключові слова: підприємство, планування, управління, фінансова стратегія.

Аннотация. В работе обоснована важность формирования адекватной современным требованиям финансовой стратегии предприятия. Рассмотрены процесс создания, внедрения и управления финансовой стратегией предприятия и влияние управления финансовой стратегией на деятельность предприятия.

Ключевые слова: предприятие, планирование, управление, финансовая стратегия.

Annotation. The work proves the importance of building adequate to the modern requirements of the financial strategy of the enterprise. The process of creation, implementation and management of financial strategy of the enterprise and the impact of the financial management strategy on a company's activities.

Keywords: enterprise, planning, management, financial strategy.

Ринкові перетворення в економіці України здійснюються під впливом багатьох факторів, котрі обумовлюють невизначеність характеристик майбутнього стану зовнішнього та внутрішнього середовища для окремого підприємства. У зв'язку з цим підприємства всіх форм власності та господарювання можуть забезпечити перспективу власного існування тільки на основі стратегічного управління, одним із найважливіших компонентів якого є процеси формування і реалізації фінансової стратегії.

Важливість ролі фінансової стратегії обумовлена сутнісною природою головних економічних категорій – фінансів, грошей і кредиту, що виступають фундаментом її побудови. Рух цих категорій підпорядкований зако-

нам розвитку ринку, їхня участь у відтворювальному процесі, універсальний характер з погляду виконання ними функцій утворення, розподілу й використання фінансових ресурсів для будь-якого бізнесу визначають особливий статус усіх похідних від них категорій, зокрема фінансової стратегії.

Різним аспектам проблеми стратегічного менеджменту за останні роки присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних економістів, в яких досить детально розглядається методологія формування та реалізації фінансової стратегії підприємства, чим підкреслюється актуальність даної проблеми.

Проблеми фінансової стратегії підприємств досліджувались у роботах багатьох вітчизняних і закордонних авторів, зокрема Г. Агужена, В. Александрова, В. Андрущенко, А. Амоші, Г. Базарової, В. Базилевича, І. Балабанова, М. Білик, А. Бірмана, І. Бланка, І. Булеева, В. Буряковського, О. Василика, Е. Вознесенського, А. Гойко, А. Даниленка та інших.

Вони зробили вагомий внесок до теорії і практики формування фінансової стратегії підприємств. У їхніх роботах проаналізовано різноманітні аспекти побудови фінансової стратегії підприємств в умовах командно-адміністративної, кризової, перехідної та ринкової моделей економіки. В той же час подальші перетворення в економіці України роблять необхідними більш глибокі дослідження сутності фінансової стратегії, що обумовлює актуальність даної теми дослідження.

Фінансова діяльність підприємства в усіх її формах не може зводитися тільки до задоволення фінансових потреб, що визначаються необхідністю управління окремими видами оборотних активів, заміни необоротних активів, що вибувають, або поточного їх приросту у зв'язку зі змінами обсягу господарської діяльності. На сучасному етапі все більше підприємств усвідомлюють необхідність свідомого перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та мінливих умов зовнішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей загального його розвитку в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаною з цим невизначеністю, виступає фінансова стратегія [1].

На сучасному етапі розвитку економіки науковці та практики у своїх дослідженнях все більше уваги звертають на проблему формування фінансової стратегії підприємств як складової загальної стратегії. Такий підхід пов'язаний із тим, що фінансова діяльність суб'єктів господарювання вже не може бути звуженою до оперативного управління окремими складовими фінансових ресурсів: джерелами та напрямками їх використання. На це вказують зокрема такі вчені, як І. Бланк, А. Петрова, Л. Дикань та інші. Однак у роботах відсутній єдиний підхід до визначення як поняття «фінансова стратегія», так і стратегії фінансового розвитку, що стримує розробку дієвих механізмів управління останньою [2].

Аналіз хронології та змісту наукових публікацій, присвячених проблемі формування фінансової стратегії на підприємствах виробничих галузей, указує, що вони кореспондують з тенденціями макроекономічних показників в економічному секторі України [3].

Відтак, можна зробити висновок, що фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей і завдань підприємства, що включають у себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги.

Розробка фінансової стратегії підприємства на сучасному етапі базується на методологічних засадах нової концепції управління – «стратегічного управління», яка активно впроваджується з початку 70-х років у корпораціях США і більшості країн Західної Європи. Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства (включаючи і фінансову його позицію), представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізмі взаємодії між елементами господарської та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища (табл. 1).

Таблиця 1

Існуючі підходи з позиції різних авторів щодо визначення категорії «фінансова стратегія підприємства»

Автор визначення, джерело	Визначення з позиції автора	Ключове поняття з визначення
1	2	3
Дикань Л. В. [4]	Фінансова стратегія підприємства – стратегія, що спрямована на управління його фінансовими ресурсами	Управління фінансовими ресурсами підприємства
Лукіна Ю. В. [5]	Фінансова стратегія – стратегія, метою якої є підвищення багатства власника підприємства	Підвищення багатства власника підприємства
Станіславчик Е. Н. [6]	Фінансова стратегія – стратегія, метою якої виступає підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги	Підвищення вартості підприємства

1	2	3
Чандлер А. Д. [7]	Фінансова стратегія – визначення основних довгострокових фінансових цілей і завдань підприємства й утримання курсу дій, розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей	Визначення довгострокових фінансових цілей і завдань підприємства
Поддєрьогін А. М. [8]	Фінансова стратегія – стратегія, що включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання	Методи та практика формування та планування фінансових ресурсів підприємства

Стратегічне управління виникло на основі розвитку методології стратегічного планування, яке складає його сутнісну основу. На відміну від звичайного довгострокового планування, заснованого на концепції екстраполяції сформованих тенденцій розвитку, стратегічне планування враховувало не тільки ці тенденції, але і систему можливостей і небезпек розвитку підприємства, виникнення надзвичайних ситуацій, здатних змінити сформовані тенденції в майбутньому періоді.

Підприємство як об'єкт стратегічного управління – це відкрита комплексна система, яка інтегрує всі напрями та форми господарської діяльності різних структурних його підрозділів [9].

Важливу роль у парадигмі стратегічного управління відіграє також диференціація видів стратегій розвитку підприємства за їх рівнями. В системі цього управління виокремлено три основні види стратегій – корпоративну стратегію, функціональні стратегії та стратегії окремих господарських одиниць.

Корпоративна стратегія визначає перспективи розвитку підприємства в цілому. Вона спрямована на виконання місії підприємства і найбільш комплексно забезпечує реалізацію головної мети функціонування підприємства – максимізацію добробуту його власників.

Функціональні стратегії підприємства формуються зазвичай за основними видами його діяльності в розрізі найважливіших функціональних підрозділів підприємства. До числа основних стратегій цього рівня належать: маркетингова, виробнича, фінансова, персоналу, інноваційна [10].

Стратегії господарських одиниць (бізнес-стратегії) підприємства спрямовані зазвичай на вирішення двох основних цілей – забезпечення конкурентних переваг конкретного виду бізнесу та підвищення його прибутковості.

Необхідність розробки фінансової стратегії зумовлена в першу чергу створенням загальної стратегії підприємства і виявляє її зв'язок та взаємозалежність із загальними стратегічними цілями підприємства. При постановці загальних стратегічних цілей необхідно враховувати їх фінансові складові, але при цьому необхідно враховувати, що фінансові цілі можуть внести корективи до процесу формування загальної стратегії підприємства.

Формування фінансової стратегії передбачає послідовність певних етапів.

По-перше, воно неможливе без збору інформації про ринкове середовище функціонування підприємства (конкурентів, постачальників, клієнтів, посередників, державні органи та служби, банківські установи) та її детального аналізу. На цьому етапі фінансові менеджери повинні застосовувати відповідний фінансовий інструментарій: мікроекономічне фінансове планування, прогнозування, стратегічний і фінансовий аналіз (зокрема SWOT-аналіз, що охоплює аналіз слабких і сильних сторін підприємства, ризиків і додаткових можливостей), статистичні методи та економіко-математичне моделювання.

Після виконання аналітичної роботи, здійснення відповідних розрахунків, обговорення альтернативних варіантів розвитку подій приймається управлінське рішення щодо вибору фінансової стратегії, яку надалі деталізують за напрямками фінансової політики й реалізують згідно з планом.

Якщо в процесі формування і реалізації фінансової стратегії виявлено певні відхилення фактичних значень показників від планових і від визначених умов діяльності підприємства, то відбувається коригування стратегії на тому етапі, на якому виявлено дане відхилення.

Для забезпечення стійкого розвитку підприємства на ринку необхідно чітко сформулювати фінансову стратегію, дотримуючись головної стратегічної мети, а саме [6; 7; 9]:

- 1) формування фінансових ресурсів і централізоване стратегічне керівництво ними;
- 2) виявлення вирішальних напрямів і зосередження зусиль на їх виконанні, маневреності у використанні резервів фінансовим керівництвом підприємства;
- 3) ранжування та поетапне досягнення мети;
- 4) відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям конкретного підприємства;
- 5) об'єктивний облік фінансово-економічного становища та реального фінансового стану підприємства за рік, квартал, місяць;

- 6) створення та підготовку стратегічних резервів;
- 7) облік економічних і фінансових можливостей самого підприємства та його конкурентів;
- 8) визначення головної загрози з боку конкурентів, мобілізацію сил на її усунення та вмілий вибір напрямів фінансових дій;
- 9) маневрування та боротьбу за ініціативу для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування й забезпечення стабілізації та фінансової стійкості підприємства в ринкових конкурентних умовах функціонування. Відповідно до фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства – як форма реалізації загальної економічної стратегії підприємства щодо окремих сторін його фінансової діяльності.

Формуючи фінансову політику, враховують, які напрями фінансової діяльності підприємства потребують більш ефективного управління.

Розробляючи фінансову стратегію, особливу увагу слід приділити виробництву конкурентоспроможної продукції, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та оптимальному розподілу прибутку, ефективному використанню капіталу.

Отже, слід зазначити, що розкриття сутності поняття «фінансова стратегія підприємства» має не завжди точне й однобічне пояснення, що пов'язано з різноманітними підходами авторів, їхнім розумінням базових категорій, поглядами на економічні процеси, що відбуваються у суспільстві.

Формування фінансової стратегії пов'язане з постановкою цілей і завдань підприємства, підтримкою фінансових взаємозв'язків між підприємством і суб'єктами навколишнього середовища (фінансовим ринком, державними регулюючими органами, спеціалізованими фінансовими інститутами, діловими партнерами тощо). Підприємство досягає своїх стратегічних фінансових цілей, коли зазначені взаємозв'язки відповідають його внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють йому залишатися сприйнятливим до зовнішніх соціально-економічних вимог.

Розглядаючи поняття і зміст фінансової стратегії підприємства, необхідно підкреслити, що її формують ті ж умови і фактори, які впливають і на загальну стратегію суб'єкта господарювання. Якщо назвати специфічні фактори розвитку фондового, грошового і валютного ринків, то не важко доказати їх визначальну роль у створенні загальної стратегії підприємства, а не тільки її фінансового компоненту.

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства.

Формування фінансової стратегії підприємства визначається змінами зовнішнього середовища. А це визначає необхідність постійного вивчення проблеми фінансової стратегії, взаємозв'язку її з тактичними рішеннями.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Мізюк Б. Особливості стратегічного управління підприємствами / Б. Мізюк // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 31–36. 2. Оберемчук В. Г. Стратегія підприємства : Короткий курс лекцій / В. Г. Оберемчук. – К. : МАУП, 2008. – 127 с. 3. Гончаров В. Д. Фінанси підприємств : навч. посібник / В. Д. Гончаров ; Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля. – Донецьк : ТОВ «Альматео», 2008. – 185 с. 4. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства / Л. В. Дикань // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 12–18. 5. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2008. – № 3 – С. 113. 6. Станіславчик Є. Н. Основи фінансового менеджменту / Є. Н. Станіславчик. – М. : Ось-89, 2008. – 128 с. 7. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2008. – 520 с. 8. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк. – К. : КНЕУ, 2010. – 384 с. 9. Бараннікова Н. П. Фінансовий менеджмент : підручник / Н. П. Бараннікова. – 2-ге вид. перероб. і доп. – М. : ЮНИТИ, 2008. – С. 415. 10. Брюховецька Н. Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / Н. Г. Брюховецька. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 215 с.

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

УДК 336.1

Демченко К. О.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено аналізу особливостей валютної політики та специфіки системи валютного регулювання в Україні на сучасному етапі розвитку економіки. Обґрунтовано теоретичні та практичні аспекти інтеграції України у світовий фінансовий простір.

Ключові слова: валютний ринок, валюта, фінансова глобалізація, валютне регулювання, валютний контроль, інтеграція.

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей валютной политики и специфики системы валютного регулирования в Украине на современном этапе развития экономики. Обоснованы теоретические и практические аспекты интеграции Украины в мировое финансовое пространство.

Ключевые слова: валютный рынок, валюта, финансовая глобализация, валютное регулирование, валютный контроль, интеграция.

Annotation. The article is devoted to analysis of the characteristics of monetary policy and the specifics of the system of currency regulation in Ukraine at the present stage of economic development. It justifies theoretical and practical aspects of Ukraine's integration into the world financial space.

Keywords: currency market, currency, financial globalization, currency regulation, currency control, integration.

Тема валютної політики України в умовах інтеграції у світовий фінансовий простір сьогодні є актуальною, оскільки Україна має на цей період низькі показники рівня фінансової інтеграції і демонструє суттєве відставання від інших країн світу. Причинами цього є сповільнення реформ галузей національної економіки, нестабільність політичної ситуації в країні та високий рівень тінізації економіки. Ці фактори обумовлюють українські низькі позиції нашої країни у світових рейтингах глобалізованості національних економік.

У сучасних нестабільних умовах досить гостро виявляються питання подальшої розробки та вдосконалення науково-методичних принципів функціонування національного валютного ринку. Варто наголосити, що питаннями валютної системи і валютного ринку з усіма похідними займаються такі українські вчені, як: А. Демківський, Б. Івасів, С. Боринець, А. Філіпенко, В. Козик, А. Мальчинський.

Мета статті полягає в удосконаленні й оптимізації механізмів валютної політики України в умовах інтеграції у світовий фінансовий простір на основі аналізу вітчизняної системи.

У своєму розвитку кожна країна, обираючи шлях до інтеграції, постає перед безліччю альтернатив майбутнього результату. Звичайно, передбачити, яким буде варіант розвитку і тим більше результат обраної альтернативи, безперечно, є неможливим. Утім, зниження ризику помилки можливе за умови детального дослідження особливостей сучасних процесів, що відбуваються у світі, досвіду країн, які успішно пристосувалися і розвиваються в умовах ущільнення зв'язків і підвищення взаємної залежності в глобальних масштабах.

Входження України до системи світового фінансового ринку в сучасних умовах має певні особливості, зумовлені переважно отриманням незалежності. Це знайшло відображення в політичних актах, відповідних нормативно-правових документах.

Головним економіко-правовим документом, що регламентує розвиток зовнішньоекономічної діяльності України, і, відповідно, включення її в систему світового господарства, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», прийнятий у квітні 1991 р. З прийняттям цього закону Україна зробила перший крок до інтеграції у світовий фінансовий простір.

Процес інтеграції як економічне явище є об'єктивним наслідком посилення взаємозалежності процесів економічного життя. Тому інтеграція України в світовий валютний ринок є одним із пріоритетних завдань, які постають перед українською економікою. Без їх вирішення неможливо буде досягти сталого економічного зростання економіки. Глобалізація валютних і фінансових потоків змушує відкриті економіки країн оцінити можливості використання валютного регулювання як елемента економічної політики [1].

У сучасних нестабільних умовах досить гостро виявляється питання щодо подальшої розробки та вдосконалення науково-методичних принципів функціонування національного валютного ринку.

Інтеграція України у світове співтовариство зумовлює необхідність удосконалення функціонування її валютного ринку як механізму, який забезпечує взаємозв'язок між вітчизняною та світовою фінансовими системами. Відтак, унаслідок підвищення впливу процесів глобалізації на економіку України і в умовах світової фінансової кризи проблеми підвищення ефективності функціонування вітчизняного валютного ринку набувають особливої актуальності [2].

Важливою для розвитку валютної політики України є її інтеграція з країнами ЄС. У стратегічному плані вона дозволяє досягти три взаємозалежні цілі: привести макроекономічну політику у відповідність із сучасними потребами світових інтеграційних процесів; забезпечити країні довгострокову перспективу розвитку і перетворити її в міцну економічну і політично незалежну державу; підвищити ефективність валютної політики через удосконалення механізмів її формування та реалізації.

В Україні, як і в країнах Центральної та Східної Європи, основними умовами валютної євроінтеграції є встановлення демократичних принципів організації та регулювання валютного обігу, валютних операцій на міжбанківському валютному ринку України для всіх суб'єктів валютно-фінансової діяльності без дискримінації та утисків, гармонізація та уніфікація валютного законодавства України до стандартів ЄС, створення сприятливих умов для потенційних учасників міжнародних розрахункових і фінансових операцій.

Заходами, які дозволяють ефективно здійснити конвергенцію України та ЄС у валютній сфері на основі досвіду країн Центральної та Східної Європи є: збільшення обсягу зовнішньоекономічних і фінансових операцій між ЄС та Україною; використання режиму керованого плавання валютного курсу з подальшою лібералізацією і встановленням вільного валютного курсу; диверсифікація золотовалютних резервів зі збільшенням частки валют країн ЄС; установа конвертованості національної валюти за капітальними операціями; уніфікація і гармонізація національного законодавства з директивами, нормами та стандартами ЄС.

Отже, головною метою концептуальних принципів валютної політики держави має бути забезпечення стабільності національної грошової одиниці та валютної безпеки країни. Концептуальними необхідно вважати правові, організаційні, монетарні і немонетарні принципи валютної політики.

Концепції валютної політики держави повинні передбачати створення законодавчої основи функціонування валютного ринку, а саме: прийняття Закону України «Про валютне регулювання та валютний контроль», в якому необхідно детально визначити види валютних операцій в Україні, правовий режим їх здійснення, правовий статус осіб, які здійснюють операції з валютними цінностями; уникнути дублювання правового регулювання одних і тих самих відносин і невизначеності правового регулювання інших; визначити компетенцію всіх органів, які здійснюють державне управління у сфері валютних правовідносин. Необхідно врахувати вплив процесів глобалізації та фінансової лібералізації на правове регулювання здійснення валютних операцій, що застосовуються в країнах Центральної та Східної Європи, в розвинених країнах світу і на наднаціональному рівні.

Україна сьогодні майже не представлена на міжнародних валютних ринках. Фундаментальною причиною цього є слабкість національної економіки. Хоча торгівля іноземними валютами через валютні біржі сприяє вдосконаленню механізму торгів та уникненню регіональних курсових розбіжностей і валютних спекуляцій на їх основі, проте прискорює розвиток нових інструментів, зокрема ф'ючерсних контрактів [3–4].

У перспективі розвитку валютного ринку має бути розширення кількості регіональних філій Української міжбанківської валютної біржі та вдосконалення їх роботи, тобто розширення спектру біржових операцій.

Валютний ринок України на всіх своїх сегментах (біржовому, позабіржовому та готівковому) має розвивати свою інфраструктуру шляхом «диверсифікованого» проникнення в усі регіони країни та створення реально функціонуючих регіональних валютних ринків [5].

НБУ не підтримує участі іноземних суб'єктів у торгах гривнею в Україні, оскільки навіть одна масштабна спекуляція може зруйнувати стабільність валютного курсу. Отже, можна сказати, що взаємодія українських суб'єктів з міжнародними валютними ринками має в наші дні обмежений характер.

Україна більш інтегрована в міжнародні ринки цінних паперів (акцій і облігацій), але й ця інтеграція стримується наявними обмеженнями, зокрема такими, як фактична відсутність вільної конвертації гривні, про що вже згадувалося. Починаючи з міжнародних ринків акцій, акції українських корпоративних емітентів обертаються за кордоном у формі депозитарних розписок.

Сьогодні Україна найбільше представлена на міжнародних ринках позикового капіталу. Ключовим є той факт, що Україна має рейтинг на цих ринках [4].

В Україні валютні проблеми вирішуються низькими темпами росту і мають великі перешкоди. Сьогоднішня ситуація на валютному ринку характеризується нестійкою рівновагою, що позначається на постійних коливаннях курсу долара. Це коливання зумовлене тим, що рівень золотовалютних резервів Центрального банку залишається недостатнім для згладжування темпів росту курсу долара.

Купівля валюти Центральним банком відбувається не тільки на поповнення резервів, але і на обслуговування зовнішньої заборгованості. Чим більше потрібно коштів для обслуговування зовнішнього боргу, тим менше

можливостей у Центрального банку проводити політику згладжування коливань курсу долара. До того ж, слабкий експортний потенціал не забезпечує достатніх валютних надходжень у країну, а відсутність нормальної економічної ситуації змушує експортерів приховувати валюту за кордоном, оскільки у них немає гарантій вільного розпорядження своїми валютними коштами і необхідних стимулів до їх інвестування в національну економіку.

На сьогодні вітчизняному валютному ринку властивий широкий спектр операцій, включаючи й арбітражні. Це наближає його до стандартів ЄС і допомагає реалізувати основну стратегічну мету, визначену законодавством, – забезпечення стабільності національної валюти [5].

Отже, слід зазначити наступне: лібералізація валютного ринку має проводитися в умовах досягнутої макроекономічної стабільності, міцного валютно-фінансового становища країни, здорової і ефективно функціонуючої банківської системи. Реформи, які в цьому випадку проводяться, досягають своїх цілей, стають стимулом для розвитку зовнішньоекономічної діяльності та інтеграції національної економіки в систему світового господарства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Сазонець О. М. Інформаційна складова глобальних економічних процесів : монографія / О. М. Сазонець. – Донецьк : Юго-Восток, 2007. – 360 с. 2. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К. : ЦНД НБУ ; УБС НБУ, 2009. – 404 с. 3. Фесик Н. Ю. Актуальні проблеми функціонування валютного ринку в Україні та шляхи їх подолання / Н. Ю. Фесик, М. Г. Марич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/fesik-nyu-marich-mg-aktualni-problemi-funktsionuvannya-valyutnogo-rinku-v-ukrayini-ta-shlyahi-yih-podolannya>. 4. Опарін В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями / В. Опарін, С. Львовчкін]. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с. 5. Фляк І. Т. Тенденції розвитку валютного ринку України / І. Т. Фляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=981>.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

УДК 330.34

Дзюба А. В.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено особливості грошово-кредитної політики НБУ на період 2007–2015 рр. Проаналізовано основні показники функціонування грошово-кредитного ринку України. Визначено проблеми та перспективи формування та реалізації національної грошово-кредитної політики.

Ключові слова: грошовий ринок, грошово-кредитна політика, резервування, рефінансування.

Аннотация. Исследованы особенности денежно-кредитной политики НБУ на период 2007–2015 гг. Проанализированы основные показатели деятельности денежно-кредитного рынка Украины. Определены проблемы и перспективы формирования и реализации национальной денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: денежный рынок, денежно-кредитная политика, резервирование, рефинансирование.

Annotation. The features of the monetary policy of the NBU for the period of the years 2007-2015. Analyzed key performance indicators of monetary market of Ukraine. Identify the problems and prospects of the formation and implementation of the national monetary policy.

Keywords: money market, monetary policy, reserve, refinancing.

Важливим елементом стабільного функціонування та розвитку економіки є наявність дієвого монетарного механізму, що здійснює регулювання грошово-кредитної сфери, сприяючи досягненню поставлених загально-економічних цілей.

В Україні механізм обов'язкових резервів як інструмент грошово-кредитної політики почав застосовуватися з 1992 р. і на початковому етапі розвитку грошово-кредитної політики незалежної України був одним із основних інструментів регулювання грошово-кредитного ринку. Нині політика використання цього інструменту характеризується зменшенням його ролі у регулюванні грошово-кредитного ринку, що виявляється у зменшенні норм обов'язкового резервування та посилення ролі більш гнучких інструментів, зокрема депозитних, кредитних операцій та процентної політики Національного банку України [1].

На сучасному етапі економічного розвитку Україні необхідна максимально прозора грошово-кредитна політика, адаптована до умов фінансової глобалізації та здатна попередити кризові явища в економіці країни та подолати їх можливі наслідки.

Дослідження сучасної грошово-кредитної політики та основних засад її формування набувають актуальності через необхідність пошуку пріоритетних інструментів монетарного регулювання. Аналіз досвіду застосування Національним банком України тих чи інших інструментів дає змогу визначити рівень ефективності грошово-кредитної політики та запропонувати можливі шляхи його підвищення.

Дослідженню сучасної грошово-кредитної політики України та основних засад її формування присвячено значну кількість наукових праць, зокрема О. Папаїки, А. Щетиніна, М. Савлука, Б. Івасіва, О. Дзюблюка, Д. Осипчука, О. Гнатіва, Н. Гелухова, В. Прадун, С. Леонова, М. Мороза [2]. Незважаючи на значні здобутки вітчизняних учених, існує необхідність подальшого аналізу ефективності грошово-кредитної політики, особливо в умовах фінансової нестабільності, для пошуку шляхів подолання недоліків монетарного регулювання та підвищення його результативності. Саме це і визначає актуальність і практичну цінність дослідження основних засад формування сучасної грошово-кредитної політики Національного банку України.

Метою є розробка на основі аналізу застосування інструментів грошово-кредитного регулювання Національного банку України пропозицій щодо підвищення ефективності монетарної політики в посткризовий період.

Щоб зрозуміти роль і силу впливу ГКП на економіку країни, необхідно проаналізувати одне з основних джерел надходження ресурсів до неї – грошово-кредитний ринок [3].

Розглянемо основні показники, що характеризують стан грошово-кредитного ринку за 2007–2015 рр. (рис. 1).

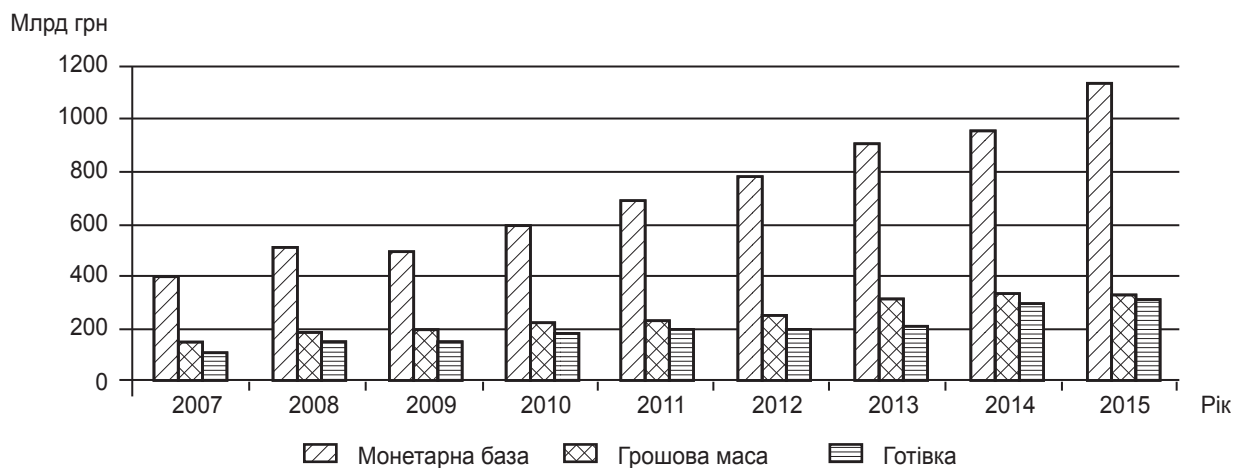


Рис. 1. Динаміка показників грошово-кредитного ринку за 2007–2015 рр.

Аналізуючи дані, бачимо, що у 2007 р. мали місце криза в банківській системі та посилення недовіри населення до банків країни. В цей період значно збільшилася кількість готівки в грошовій масі, що пояснюється значним відпливом коштів з банків.

Темп приросту в 2007 р. склав 46 %. У 2008 р. готівка в обігу продовжує збільшуватися, що є наслідком кризи як у банківській, так і в фінансовій сфері. Спостерігалось масове вилучення депозитів з банківської системи через поширення «економічної» паніки в населення. В 2009 р. кількість готівки зменшилася, що можна пояснити збільшенням відсоткових ставок за депозитами. В 2010–2015 рр. спостерігається тенденція до зростання готівки в обігу. Наразі ми можемо прослідкувати повернення до ситуації, котра трапилася у 2008 р.

Монетарна база протягом досліджуваного періоду постійно зростає. Наприклад, на 01.01.2015 р. обсяг монетарної бази зріс на 1,5 % – до 331,6 млрд грн. Зростання цього показника є позитивним для банківської системи.

Такий приріст монетарної бази, з одного боку, був цілком достатнім для обслуговування процесів економічного розвитку в умовах наявних темпів зростання ВВП, а з іншого – не провокував накопичення монетарних ризиків стабільності грошової одиниці.

Аналізуючи динаміку депозитів, можна сказати, що з 2007–2009 рр. їхня кількість коливається, що є наслідком економічної кризи і масового вилучення коштів економічними суб'єктами з банківських установ. З 2011 р. банки активно залучають кошти на депозитні вклади, надаючи клієнтам вигідні ставки. Протягом 2008–2014 рр. переважають кредити фізичних осіб, оскільки в них більше вільних коштів, ніж у юридичних осіб, які спрямовують вільні кошти у розвиток своєї діяльності. Найбільшу частку в депозитах становлять депозити в національній валюті (рис. 2).

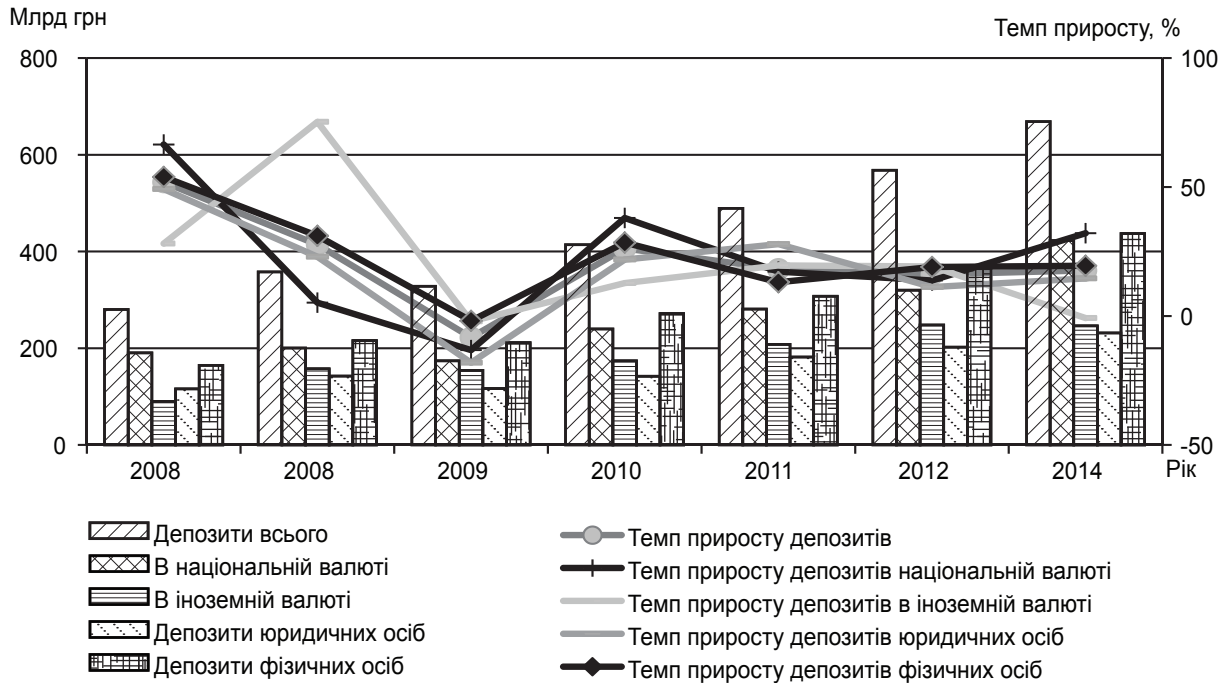


Рис. 2. Динаміка депозитів за період 2008–2014 рр.

Що стосується кредитів, то найменша їх кількість була видана 2008 р., що пояснюється недостатністю ресурсної бази в банківській системі. Найбільше кредитів було видано в 2013–2014 рр., оскільки саме в цей період було найбільше залучено депозитів. Що ж стосується кредитів за валютою, то з 2009 р. кількість кредитів у національній валюті постійно збільшується, а кількість кредитів в іноземній валюті з кожним роком зменшується. Більшою мірою кредитуються юридичні особи, оскільки кредит є одним із джерел інвестування в їхню господарську діяльність і стимулом до економічного зростання. Зазначені тенденції надано на рис. 3.

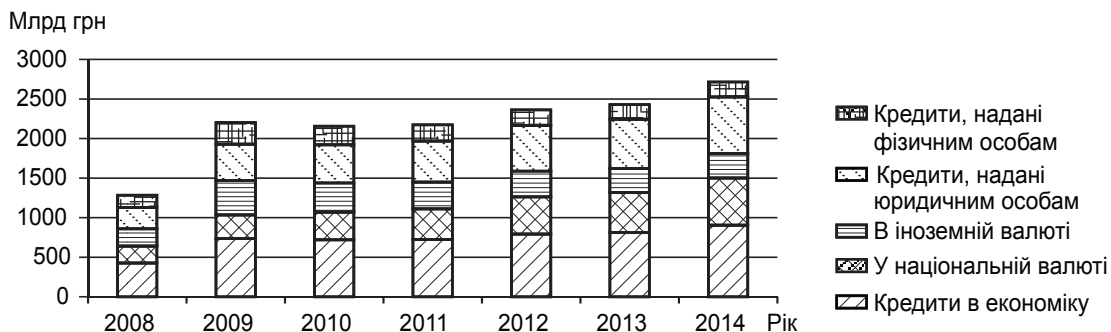


Рис. 3. Динаміка кредитів за 2008–2014 рр.

Можна сказати, що відсоткова політика банків за цей період була спрямована переважно на залучення національної валюти. Оскільки процентні ставки за депозитами в національній валюті були вищими, ніж в іноземній, а кредити – більш доступними в іноземній.

Розміри відсоткових ставок на грошово-кредитному ринку за 2008–2014 рр. зображено на рис. 4.

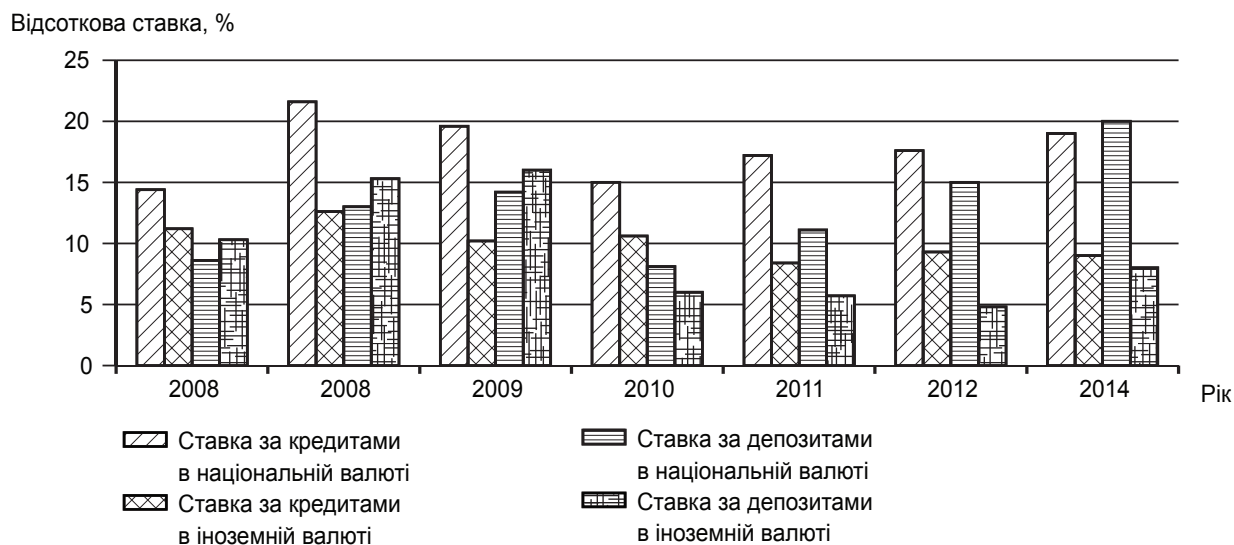


Рис. 4. Динаміка відсоткових ставок за кредитами і депозитами за 2008–2014 рр.

Найбільшу кількість кредитів за 2008–2014 рр. було видано в 2008 р. Це є цілком зрозумілим, оскільки саме на цей період припадає криза в банківській системі України, і банки потребували підтримки своєї ліквідності, щоб мати змогу розрахуватися по зобов'язаннях [4–5].

Аналізуючи дані, наведені в роботі, можна зробити висновок, що НБУ використовує грошово-кредитну політику для регулювання грошової маси та підтримання ліквідності банків і стабільності банківської системи.

Отже, саме посилення стимулюючого характеру монетарної політики здатне забезпечити виправлення дисбалансів фінансової та економічної систем України, що приведе до збалансованого економічного зростання. Ефективна грошово-кредитна політика здатна забезпечити економічну безпеку держави, що є особливо важливим в умовах процесів глобалізації економіки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Коваленко В. В. Обов'язкове резервування як інструмент грошово-кредитної політики / В. В. Коваленко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : УАБС НБУ, 2008. – Т. 9. – С. 162–166. 2. Щетинін А. І. Гроші та кредит : підручник / А. І. Щетинін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с. 3. Романчукевич В. В. Цільова спрямованість формування і реалізації грошово-кредитної політики в умовах глобалізації економіки / В. В. Романчукевич // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 2 (11) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNBU/2011_2/VUBSNBU11_p53-p59.pdf. 4. Грошово-кредитна політика в Україні : монографія / В. С. Стельмах та ін. – К. : Знання, 2000. – 305 с. 5. Коковіхіна О. О. Грошово-кредитна політика: подальше удосконалення / О. О. Коковіхіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 96–99.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 336.225.674:330.123.3

Дограшвілі М. Б.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність виробничих запасів, досліджено деякі недоліки в організації аудиту виробничих запасів, а також запропоновано шляхи вдосконалення аудиту запасів.

Ключові слова: виробничі запаси, шляхи вдосконалення, аудит, підприємство.

Аннотация. Раскрыта сущность производственных запасов, исследованы некоторые недостатки в организации учета производственных запасов, а также предложены пути усовершенствования аудита запасов.

Ключевые слова: производственные запасы, пути совершенствования, аудит, предприятие.

Annotation. The essence of inventory, investigated some of the shortcomings in the organization of the account of industrial stocks, as well as suggested ways to improve the inventory audit.

Keywords: inventory, ways of improvement, audit, enterprise.

Для здійснення господарської діяльності підприємства використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою та значущою частиною активів підприємства. На підприємстві відбуваються наступні процеси: надходження запасів на склади підприємства, рух запасів, реалізація готової продукції. Тому на будь-якому підприємстві постає питання щодо необхідності проведення аудиторської перевірки.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що відсутність точного контролю операцій з надходження і використання виробничих запасів призводить до виникнення бухгалтерських помилок, тому слід приділяти увагу вдосконаленню аудиту запасів на підприємстві.

Даній тематиці присвятили свої наукові праці такі вчені, як А. Федоряк, С. Бардаш, С. Трофимов, М. Мальцева, В. Ванчук, О. Левченко та інші. Аналіз літературних джерел щодо основних теоретичних положень з аудиту запасів, напрямів та досвіду його організації показав необхідність удосконалення аудиту запасів на підприємстві.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка напрямів удосконалення аудиту запасів на великих промислових підприємствах.

Для розробки напрямів удосконалення аудиту запасів необхідно вирішити такі завдання: дати теоретичне обґрунтування визначення поняття «запаси»; розглянути основні етапи проведення аудиту запасів; систематизувати типові помилки; розробити можливі шляхи вдосконалення аудиту запасів на підприємстві.

Об'єктом дослідження виступають виробничі запаси. Предметом є шляхи вдосконалення виробничих запасів.

Згідно з ПСБ(У) 9 «Запаси», запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності [1].

Слід звернути увагу на типові порушення і помилки, пов'язані з операціями виробничих запасів в обліку, а саме [2]:

- недотримання організаційних вимог щодо організації ведення бухгалтерського обліку операцій з виробничими запасами;
- хибне визначення первісної вартості виробничих запасів залежно від способів їх надходження на підприємство;
- неправильне визначення суми списання виробничих запасів на виробництво залежно від передбаченого в Наказі про облікову політику методу списання;
- розкрадання і псування виробничих запасів на підприємстві, неправильне визначення розмірів природного убутку;
- неповнота розкриття інформації про виробничі запаси в Примітках до річної фінансової звітності;
- списання виробничих запасів понад норми;
- відсутність проведення щорічної інвентаризації виробничих запасів;
- неправомірна переоцінка виробничих запасів і відображення її вартості в обліку [3].

Більшість сучасних підприємств діє за правилами та механізмами, які не аналізуються з приводу їхніх ефективності та продуктивності. Встановити ефективність процедур поповнення запасів і методів установлення потреби в них, оцінити нормування запасів можна за допомогою проведення на підприємстві аудиту запасів. Отже, доцільно приділити увагу саме вдосконаленню аудиту виробничих запасів [4].

У зв'язку з цим запропоновано наступні напрями вдосконалення аудиту запасів підприємства [5]:

- посилити контроль за надходженням, зберіганням і списанням запасів;
- підвищити ефективність роботи за допомогою інформаційних досліджень;
- розробити внутрішньофірмові методики проведення внутрішнього аудиту з питань інвентаризації запасів;
- розробити методику складання аудиторських робочих документів для внутрішніх аудиторів;
- організувати діяльність підрозділу з внутрішнього аудиту: даний підрозділ має бути організаційно і функціонально незалежним, це забезпечує об'єктивний підхід до виконання завдань, покладених на підрозділ внутрішнього аудиту;
- дотримуватись нормативно-правової бази з аудиту і забезпечення якості, метою розроблення таких документів є запровадження єдиних і стандартних підходів до здійснення аудиторської перевірки [6];
- постійне професійне навчання і розвиток персоналу. Зокрема, аудитори повинні розуміти виробничі процеси організації, нормативно-правову базу з аудиту, мати досвід покращення процесів в організації як у фінансовій, так і в операційних сферах.

Аудит виробничих запасів полягає в перевірці всіх моментів, об'ємів та етапів руху запасів від постачальника до споживача. Він дозволяє отримувати інформацію про рух запасів між структурними підрозділами підприємства та виявляти слабкі та сильні сторони роботи управління закупок і підприємства в цілому. За допомогою аудиту можливо виявити розбіжності між плановим і фактичним рухами запасів.

Якщо підприємство реалізує в своїй діяльності всі напрямки, то це приведе до значного підвищення результативності його діяльності [7].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Федоряк А. В. Удосконалення програми проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів на підприємстві / А. В. Федоряк // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – 2013. – № 6. – С. 233–239. 3. Бардаш С. В. Предмет і об'єкт контролю як галузі наукових знань і практичної діяльності / С. В. Бардаш // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 6. – С. 55–61. 4. Трофимов С. А. Практика обліку запасів / С. А. Трофимов // Дебет-кредит. – 2008. – № 6. – С. 14. 5. Мальцева М. М. Удосконалення аудиту запасів на виробничому підприємстві / М. М. Мальцева // Управління розвитком. – 2013. – № 7 (104). – С. 31–33. 6. Янчук В. І. Проблеми та напрямки вдосконалення аудиту виробничих запасів на підприємстві / В. І. Янчук // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2014. – № 22. – С. 698–701. 7. Левченко О. П. Шляхи вдосконалення аудиту виробничих запасів / О. П. Левченко // Вісник Львівського університету. Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 266–270.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ НБУ

УДК 336.71

Дудник А. А.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В роботі обґрунтовано особливості роботи НБУ та висвітлено його місце у розробці та втіленні грошово-кредитної політики в Україні. Надано характеристику загальних інструментів монетарної політики та запропоновано шляхи вдосконалення майбутньої монетарної політики держави.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, грошова маса, таргетування, інфляція, регулювання.

Аннотация. В работе обоснованы особенности работы НБУ и раскрыто его место в разработке и реализации денежно-кредитной политики в Украине. Дана характеристика общих инструментов монетарной политики, и предлагаются пути совершенствования будущей монетарной политики государства.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, денежная масса, таргетирование, инфляция, регулирование, процентная ставка.

Annotation. This work suggests that features of work of Bank and explains its place in the development and implementation of monetary policy in Ukraine. The characteristic of the common tools of monetary policy, and suggests ways to improve future monetary policy.

Keywords: monetary policy, money supply, targeting, inflation, regulation, interest rate.

За останні роки в банківській системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної та економічної незалежності і переходом до розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки. В такій ситуації розроблення та втілення відповідної монетарної стратегії є необхідною умовою досягнення ефективного розвитку країни.

У зв'язку з цим, дослідження питань із розроблення прозорої грошово-кредитної політики набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розкриття цього питання.

Аспекти формування грошово-кредитної політики, теоретичні та методичні засади її здійснення досліджували такі вчені, як Н. Гребеник [1], О. Данилишин [2], О. Марчук [3], К. Самсонова [4] та інші.

Мета роботи полягає у визначенні основних напрямків діяльності НБУ та у пошуку шляхів розвитку і вдосконалення монетарної політики в Україні.

Грошово-кредитна політика (монетарна) – це комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення, задалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк країни [1].

Головна мета монетарної політики полягає в забезпеченні стабільності цін, повній зайнятості і зростанні реального обсягу ВВП.

Об'єктами, на які найчастіше спрямовуються регулятивні заходи монетарної політики, є такі змінні грошового ринку: пропозиція (маса) грошей; ставка процента; валютний курс; швидкість обігу грошей тощо.

В Україні головним суб'єктом грошово-кредитної політики є Національний банк. Крім нього у виробленні грошово-кредитної політики беруть участь інші органи державного регулювання економіки: Міністерство фінансів, Міністерство економіки, безпосередньо уряд, Верховна Рада. Органи виконавчої та законодавчої влади визначають основні макроекономічні показники, які слугують орієнтирами для формування цілей грошово-кредитної політики (обсяг ВВП, розмір бюджетного дефіциту, платіжний та торговельний баланси, рівень зайнятості тощо). Верховна Рада крім того регулярно заслуховує доповіді Голови НБУ та отримує інформацію банку про стан грошово-кредитного ринку в Україні. У процесі здійснення грошово-кредитної політики НБУ використовує певний інструментарій, який охоплює процентну політику, політику обов'язкових резервів, операції на відкритому ринку, політику рефінансування, курсову політику. Детальніше ці інструменти розглянуто у табл. 1.

У ст. 99 Конституції України зазначено, що основною функцією НБУ є забезпечення стабільності грошової одиниці України [3]. Центральним банком передбачається забезпечення стабільних цін у довгостроковому періоді шляхом дотримання низьких темпів інфляції. Підтримка купівельної спроможності гривні також повинна бути однією з першочергових цілей НБУ.

Основні інструменти грошово-кредитної політики НБУ

Інструменти	Мета	Регулюючі функції
Процентна політика	<ul style="list-style-type: none"> - сприяти зростанню економіки шляхом низьких ставок на кредити; - стримувати ріст інфляції; - забезпечувати стабільність гривні на валютному ринку шляхом помірною підвищення процентних ставок 	<ul style="list-style-type: none"> - визначення процентних ставок за кредитами; - регулювання кількості заощаджень та інвестицій; - регулювання рівня ділової активності банків; - вплив на рівень інфляції; - вплив на ринок капіталів
Політика обов'язкових резервів	<ul style="list-style-type: none"> - збільшити контроль за ліквідністю установ банків для забезпечення здійснення поточних платежів; - посилити залежність банків від рефінансування з боку НБУ 	<ul style="list-style-type: none"> - установлення нормативів обов'язкового резервування; - регулювання грошової маси; - вплив на фінансовий результат банку
Операції на відкритому ринку	<ul style="list-style-type: none"> - зміна величини та структури банківських ліквідних коштів 	<ul style="list-style-type: none"> - купівля та продаж цінних паперів НБУ; - регулювання ліквідності банку; - збільшення обсягів рефінансування
Політика рефінансування	<ul style="list-style-type: none"> - підтримання ліквідності банків; - участь у процесі відтворення 	<ul style="list-style-type: none"> - регулювання грошової маси; - збільшення кредитування
Курсова політика	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення рівня купівельної спроможності національної валюти, який би дав змогу збалансувати інтереси держави та інших суб'єктів господарської діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> - управління валютними резервами країни; - регулювання динаміки валютного курсу; - забезпечення зовнішньої платоспроможності держави

Як основні орієнтири грошово-кредитної політики НБУ доцільно розглядати: режим таргетування інфляції; режим валютного таргетування; режим монетарного таргетування.

Інфляційне таргетування визначається Європейським центральним банком як стратегія грошово-кредитної політики країни, що спрямовується на підтримку стабільних цін і на мінімізацію процентних відхилень від прогнозованого рівня інфляції. Впровадження названого режиму передбачає наявність достатньої самостійності НБУ в питаннях втілення та розроблення грошово-кредитної політики, визначення пріоритетних цілей та шляхів їх досягнення. Наявність розвинутої фінансової системи та високоліквідного ринку цінних паперів є також важливими передумовами для втілення названого режиму. Монетарна політика держави повинна співвідноситися та координуватися з бюджетною політикою, оскільки головним фактором, що впливає на рівень інфляції, є бюджетний дефіцит.

Перехід до режиму інфляційного таргетування передбачає підвищення ставки рефінансування кредитів, які НБУ надає банківським установам. Зростання цієї ставки підвищує вартість кредиту. Тобто чим вона вища, тим дорожчими стають кредити, що призводить до зменшення попиту на них. Як наслідок, зменшується платоспроможний попит, який у свою чергу вимушує виробників скорочувати пропозицію та зменшувати ціни для відновлення початкової рівноваги [5].

Упровадження режиму таргетування валютного курсу має на меті встановлення центральним банком номінального обмінного курсу. Надалі головною метою монетарної політики НБУ у цій сфері є підтримання стабільності національної грошової одиниці відносно до валюти, що виконує функцію міжнародного засобу розрахунку. Ця підтримка здійснюється шляхом зміни рівня процентної ставки та за допомогою купівлі-продажу іноземної валюти. Запровадження режиму валютного таргетування передбачає наявність достатніх валютних резервів, дотримання низьких темпів інфляції та підтримання конкурентоспроможності країни [2].

Європейський центральний банк надає наступне визначення режиму монетарного таргетування: це певна стратегія грошово-кредитної політики НБУ, що спрямована на забезпечення цінової стабільності у країні шляхом установлення та дотримання цільового орієнтиру маси грошей в обігу [5]. Упровадження цього режиму потребує стабільного попиту на гроші та швидкості їх обертання. Доцільним є розширення впливу НБУ на обсяг грошових агрегатів в обігу. Але при здійсненні заходів, що регулюють масу грошей, виникають значні труднощі. Негативним чинником є швидка і нестабільна зміна попиту на гроші, що пов'язано зі зміною продуктивності праці, нестабільністю на фінансових ринках, змінах в економічних відносинах тощо [4].

У країнах з перехідною економікою ефективність упровадження режиму монетарного таргетування є дуже низькою. Але все ж можна навести декілька прикладів, коли така монетарна політика виявилася успішною: Швеція, Швейцарія, Німеччина. Так, наприклад, у Словенії після 1997 р. для агрегату М3 цільовий орієнтир задавався у вигляді широкого коридору протягом 90-х років. Як наслідок, за 1992–1993 рр. середньорічний індекс споживчих цін знизився з 207,3 % до 32,9 %.

Дві країни – Німеччина та Швейцарія, які після розпаду Бреттон-Вудської системи офіційно проголосили монетарне таргетування, понад 20 років ретельно дотримувалися вимог обраного підходу. Це дало позитивні

результати у сфері контролю за інфляцією. Коли Бундесбанк уперше запровадив монетарне таргетування, він проголосив середньострокову ціль на рівні 4 %, що було значно вищим показником, ніж прийнята довгострокова ціль щодо інфляції. Бундесбанк також офіційно проголосив, що середньострокова ціль є вищою за довгострокову. Причина тому – неминуче зростання цін, яке не залежить від можливостей монетарної політики. Цей помірний підхід до поступового обмеження інфляції тривав дев'ять років, доки середньострокова ціль не збіглася із довгостроковою.

Отже, можна зробити висновок, що для соціальної та економічної стабільності в Україні велике значення має питання вдосконалення грошово-кредитної політики НБУ. Основними цілями майбутньої монетарної політики мають бути: дотримання стабільних низьких рівнів інфляції, скорочення безробіття, підтримка національної грошової одиниці, збільшення валютних резервів країни.

Для забезпечення вищепереліченого Національний банк повинен використовувати наявні інституційні механізми та операційні важелі, дотримуючись середньострокових орієнтирів, забезпечуючи послідовність і прозорість політики, органічно поєднуючи незалежність у виконанні основної конституційної функції з узгодженістю своїх дій з органами влади.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Гребеник Н. І. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної політики в Україні. Стаття перша. Становлення монетарної політики в незалежній Україні / Н. І. Гребеник // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 5. – С. 12–22. 2. Данилишин О. А. Сучасні інструменти грошово-кредитної політики як важливий чинник забезпечення економічного зростання в Україні / О. А. Данилишин // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 151–159. 3. Марчук О. О. Тактичні цілі грошово-кредитної політики та їхня роль у реалізації проміжних і стратегічних цілей / О. О. Марчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 198–203. 4. Самсонова К. В. Напрями сучасної грошово-кредитної політики в умовах виходу з фінансової кризи / К. В. Самсонова, Н. В. Гаврилова // Наукові записки. – 2010. – Вип. 10.1. – С. 255–262. 5. Стельмах В. С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / В. С. Стельмах // Центр наукових досліджень Національного банку України. – 2009. – 404 с.

ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ И В ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА

УДК 336.748.12(477+1-87)

Дьякова Д. В.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Инфляция является одной из самых распространенных проблем развития современной экономики, негативно отражаясь на всех сферах жизни общества, в том числе социальной и экономической. Управление инфляционными процессами в современной Украине и других странах мира проявляется в индексации доходов и прежде всего заработной платы.

Ключевые слова: инфляция, Украина, экономика, форкастинг, индекс инфляции, гармонизированный индекс цен, заработная плата.

Анотация. Инфляция є однією з найпоширеніших проблем розвитку сучасної економіки, що негативно позначається на всіх сферах життя суспільства, зокрема соціальної і економічної. Управління інфляційними процесами в сучасній Україні та інших країнах світу виявляється в індексації доходів і насамперед заробітної плати.

Ключові слова: інфляція, Україна, економіка, форкастинг, індекс інфляції, гармонізований індекс цін, заробітна плата.

Annotation. Inflation is one of the most common problems of the modern economy, reflected negatively on all spheres of society, including the social and economic. inflationary process management in modern Ukraine and other countries of the world is manifested in the indexation of income and especially wages.

Keywords: inflation, Ukraine, economy, forkasting, inflation index, the harmonized index of prices, wages.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что инфляция – сложное многофакторное явление. В современном мире полностью исключить причины инфляции невозможно, поэтому зачастую необходимо бороться с ее последствиями. Для этого в практике мирового хозяйства разработаны методы, ориентированные на устранение последствий инфляции или на форкастинг, устранение неблагоприятных тенденций в развитии инфляционных процессов.

Проблемы возникновения инфляции достаточно широко изучены за рубежом. Наиболее известными исследователями природы инфляции являются Дж. М. Кейнс, Дж. Р. Хикс, И. Фишер, П. Сэмюэлсон и другие. Непосредственно на теорию инфляции и ее механизмы оказали влияние работы таких ученых, как Г. Кнапп, Л. Лунц, К. Марк и другие.

Цель работы состоит в анализе процесса инфляции в Украине и других странах мира, обобщении проблем, разработке путей предотвращения инфляционных процессов в Украине и в других странах мира.

Инфляция в общем понимании – это обесценивание денег, понижение их покупательной способности. Помимо открытой (ценовой) формы инфляции, выражающейся в повышении цен, существует скрытая (подавленная) инфляция, выражающаяся в нехватке товаров и услуг, то есть в их дефиците, при устойчивых ценах или невыплате зарплаты в срок, что означает ее последующую выплату обесцененными деньгами.

Индекс инфляции – показатель, описывающий изменения общего уровня цен на товары и услуги, которые приобретают жители страны для непродовольственного потребления.

В табл. 1 показана информация по индексам инфляции в Украине с 2000 по 2015 гг. [2].

Таблица 1

Индексы инфляции в Украине с 2000 по 2015 гг.

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	111,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	144,0

По данным Госстата, в 2015 г. инфляция в Украине достигла 44,0 %. В последний раз инфляция выше 25 % в нашей стране фиксировалась в 2000 г. – 25,8 %. Из недавних серьезных инфляционных всплесков можно выделить тот, что произошел в 2008 г., когда потребительские цены поднимались сразу на 22,3 %. Дефляция же за последние 15 лет фиксировалась в Украине дважды: в 2002 (0,6 %) и в 2012 (0,2 %) годах. В целом, за все время итоговый индекс инфляции в Украине составляет 401,1 % [3].

Данные о реальной заработной плате, реальном имеющемся доходе, а также об индексе потребительских цен на период 2010–2015 гг. представлены на табл. 2 [6–7].

Таблица 2

Данные о реальной заработной плате, реальном имеющемся доходе, об индексе потребительских цен на период 2010–2015 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Индекс потребительских цен, %	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9	32,9
Индекс среднемесячной реальной зарплаты, %	10,2	8,7	14,4	8,2	-6,5	-5,2
Индекс реального дохода, %	17,1	8	13,9	6,1	-8,4	-10,4

Реальные доходы населения Украины в 2015 г. упали по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 23,5 %. В то же время затраты населения за отчетный период увеличились на 12,4 %. Потребительские цены на товары поднялись на 31,8 % в основном вследствие резкой девальвации гривны. Только за первые три месяца года национальная валюта обесценилась практически на 50 %, то есть на столько же, на сколько за весь 2014 г. [3].

В 2015 г. главной проблемой рынка труда и украинцев стала безработица, которая превышает показатели 1993–1995 гг. Меньше всего пострадало от кризиса сельское хозяйство. В условиях очень высокого уровня



безработицы (а он в 2015 г. составил около 40 %) бизнесу нет смысла повышать заработную плату, поэтому население массово выезжает на заработки за границу.

На табл. 3 показан рейтинг стран мира по уровню инфляции в 2015 г. [2].

Таблица 3

Рейтинг стран мира по уровню инфляции в 2015 г.

1. Испания	-0,06	7. Мексика	1,16
2. Франция	0,14	8. США	1,29
3. Англия	0,16	9. Канада	2,17
Еврозона	0,24	10. Индия	6,32
Евросоюз	0,27	11. Белоруссия	10,11
4. Германия	0,28	12. Россия	12,05
5. Греция	0,50	13. Казахстан	12,18
6. Япония	0,58	14. Украина	42,32

Уровень инфляции в Украине по состоянию на 2015 г. является одним из самых высоких в мире. Страна погрузилась в стагфляцию. В отличие от Испании, где наблюдается явление дезинфляции, которое в годовом исчислении составляет -0,71 %.

В 2015 г. показатель инфляции в странах Евросоюза в годовом исчислении составляет -0,04 %, в то же время в Украине – 44,0 %. Главной причиной таких высоких темпов инфляции в Украине сегодня продолжает выступать рост цен на продукты питания. Но в связи с тем, что в октябре была зафиксирована дефляция, прогноз по темпам роста цен по итогам 2015 г. был изменен с 44,6 % до 44,0 %.

Среди основных причин, которые привели к процессу инфляции в независимой Украине, следует назвать следующие:

- некорректная денежно-кредитная политика со стороны государства;
- высокая зависимость украинской системы экономики от внешних поставок и, как следствие, большие потери от роста цен на импортируемые товары и услуги;
- излишняя долларизация экономики, когда вместе с национальной валютой действует другая (доллар).

Необходимо отметить, что всевозможные способы и средства против инфляции могут быть использованы индивидуально для каждой конкретной экономики отдельного государства. Специалисты выделяют три наиболее распространенных метода, которые успешно и активно применяются в странах мира:

- регулирование кредитов, цен и заработной платы. Так регулируется денежная масса, приводится к минимуму нехватка государственного бюджета;
- активная бюджетная политика. В пределах данного метода страна увеличивает налоги и сокращает расходы;
- денежно-кредитное регулирование. Как правило, его осуществляет независимый от государства Центральный банк.

Сдерживать инфляцию в Украине может ухудшение потребительских возможностей населения на фоне отсутствия плановых индексаций зарплат и пенсий, а также высоких коммунальных расходов. Жесткая монетарная политика будет ограничивать общую доступность ресурсов.

Реализацией антиинфляционных мер должны стать операции Центрального банка на рынке ценных бумаг. Активная продажа ценных бумаг и реанимация этого рынка в Украине, усиление его работы становятся непременным условием совершенствования системы антиинфляционных мер государства и развития экономики в целом [5, с. 3].

У каждого из способов борьбы с инфляционными процессами есть как положительные, так и отрицательные стороны. Каждое отдельное государство со своей экономической системой по-своему противостоит проблеме инфляции. Вследствие этого невозможно назвать вышеприведенные методы универсальными для любой страны и ее экономики. Одно несомненно ясно, что инфляция – это сложный процесс, причиняющий вред экономике страны и ее населению, и для управления нею требуются огромные силы и большие материальные затраты.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.



Литература: 1. Козлова В. Я. Исследование инфляционных процессов Украины на данном этапе развития / В. Я. Козлова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 28. – С. 31–35. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/inf/>. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.statbureau.org>. 5. Норенко В. С. Сучасний стан і особливості регулювання інфляції в Україні / В. С. Норенко, М. А. Чайковська // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/5/43.pdf>. 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua/>. 7. Річний звіт Національного банку України за 2014 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>.



ПРОВЕДЕННЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТА ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

УДК 336.71:658.153

Д'яченко К. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Для зниження ризику банківської ліквідності запропоновано систему стрес-тестування. В структурно-логічній схемі охарактеризовано основні етапи його проведення та представлено переваги його введення для підвищення ліквідності банку. Розроблено розгорнутий алгоритм сценарного стрес-тестування.

Ключові слова: ліквідність, стрес-тестування, Базель III, методи підвищення ліквідності, банківські установи.

Аннотация. Для снижения риска ликвидности банка предложена система стресс-тестирования. В структурно-логической схеме охарактеризованы основные этапы его проведения и представлены преимущества его введения для повышения ликвидности банка. Разработан полный алгоритм сценарного стресс-тестирования.

Ключевые слова: ликвидность, стресс-тестирование, Базель III, методы повышения ликвидности, банковские учреждения.

Annotation. To reduce liquidity risk, a system of stress testing. The structural and logical scheme describes the main stages of the meeting and presented the advantages of its introduction to increase the liquidity of the bank. A complete algorithm for scenario stress testing.

Keywords: liquidity, stress tests, Basel III, methods to improve liquidity, banking institutions.

Кредитний, валютний, курсових різниць, ліквідності та відсотковий – саме з такими ризиками стикається будь-яка банківська установа щоденно. Їх своєчасне виявлення та усунення сприятиме не тільки підвищенню стійкості банку, але й конкурентоспроможності в цілому. Особливе місце в аналізі ризиків зниження ліквідності займає стрес-тестування банків, яке в останні часи користується все більшим попитом серед українських банків. Його практичне застосування полягає у формуванні різноманітних моделей аналізу для всіх груп ризиків. Уведення стрес-тестування для підвищення ліквідності банків є необхідним для України як повноцінного учасника ЄС.

Запровадженню стрес-тестування як інструменту підвищення ліквідності приділяється увага великої кількості дослідників, зокрема Л. Андіївської, Д. Витлія, А. Спіфанова, В. Зінченка, В. Коваленка, Р. Лисенка [1–3], О. Молчанова, О. Петрика, Г. Хоггарта та інших. Проте ще й досі залишаються невирішеними питання щодо обов'язкового впровадження стрес-тестування для українських банків.

Метою дослідження є вивчення особливостей проведення стрес-тестування з метою підвищення його ліквідності на підставі вимог Базелю III, а також виявлення його головних переваг і недоліків для українських банків.

Вважаємо, що підвищення ліквідності з використанням стрес-тестування для банків необхідне для виявлення основних причин зниження ліквідності, характеристики факторів, які спричинили дане явище, а також аналізу ризиків, з якими стикнувся банк, для їх усунення та підвищення значень по усім характеристикам.

Проведення даного аналізу є надзвичайно актуальним у випадку прострочення платежів за кредитами через спад якості активів банку, недостатність альтернативних джерел покриття зобов'язань, загальне зниження ліквідності всього банківського сектору, відтік депозитів клієнтів тощо.

Правильно проведений і здійснений механізм стрес-тестування дає змогу оцінити поточний потенціал банку (проміжок часу, протягом якого банк зможе підвищити показники ліквідності до відповідного рівня), охарактеризувати здатність капіталу покривати різні групи витрат (перерозподіл V основних груп активів у грошові кошти), розробити процедури зменшення потенційних витрат.

Попри те, що цей вид тестування використовується не всіма банками України, такі провідні банки, як УкрСиббанк, ПриватБанк, ПроКредитБанк, Ощадбанк та Укргазбанк вже почали використовувати даний метод шляхом контролю спеціальними департаментами, а також призначенням керуючих у відділах. На рис. 1 представлено систему проведення тестування.

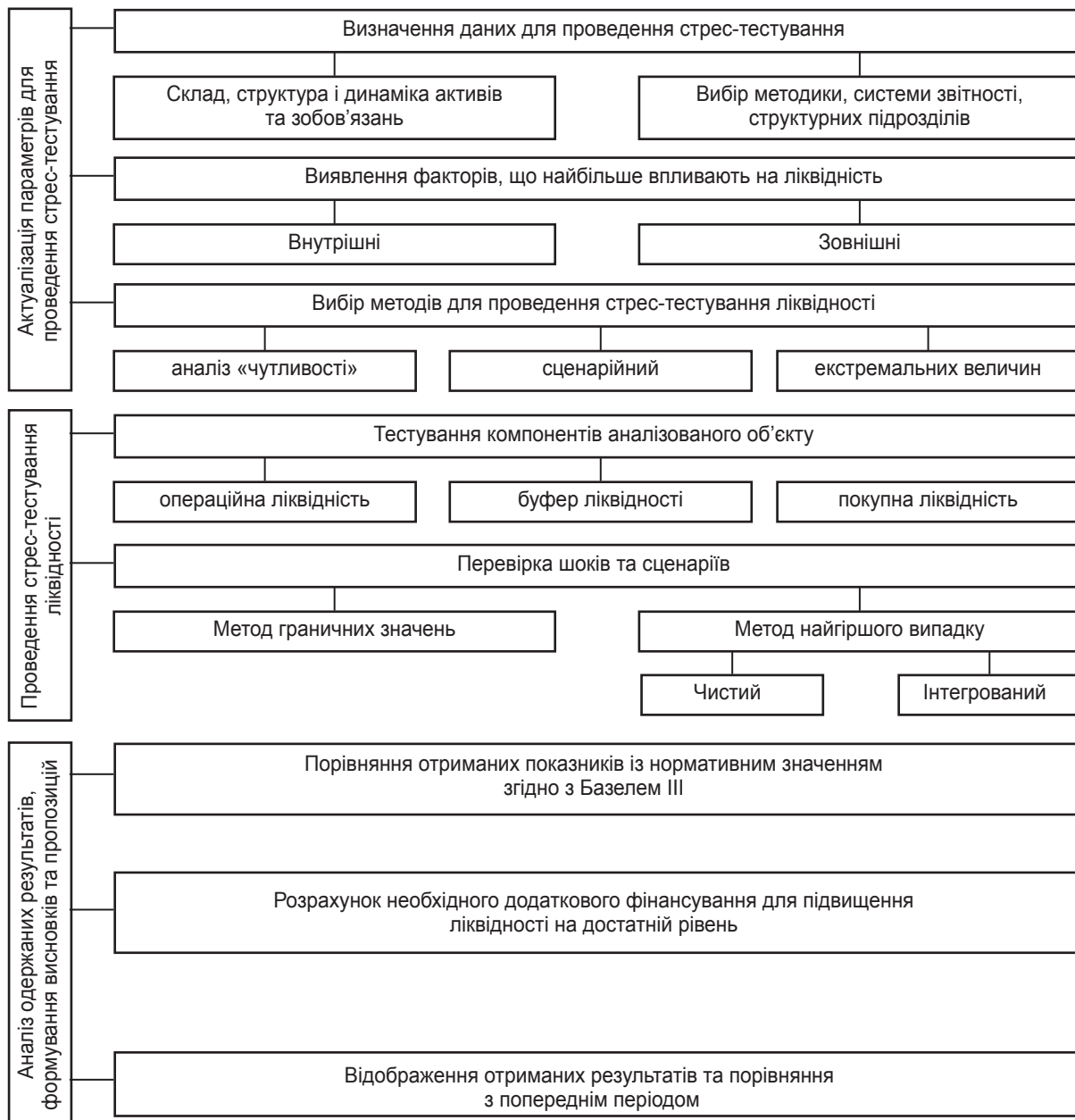


Рис. 1. Стрес-тестування ліквідності за допомогою Базелю III

Визначимо місце кожного з них у процесі аналізу ліквідності. Проведення актуалізації параметрів необхідне при визначенні даних для проведення аналізу і є важливим не тільки з боку моніторингу, розрахунку динаміки, визначення підрозділів, вибору необхідних методів та інструментів, але й складання звітності, яка повинна відповідати всім необхідним вимогам.

Головними органами контролю за дотриманням відповідності нормативів ліквідності встановленим нормативам є: Департамент фінансових ризиків, Казначейство, Центр менеджменту активів та пасивів (ЦМАП), Комітет управління активами та пасивами (КУАП), а також керівництво банку. Зазначимо, що провідним банком у запровадженні стрес-тестування є УкрСиббанк. Саме його діяльність контролюють аж 3 департаменти, серед яких Центр менеджменту активів та пасивів (ЦМАП) контролює виключно цей банк [2].

Не тільки УкрСиббанк має індивідуальні системи контролю ліквідності на підставі Базелю III. Укргазбанк має спеціальний відділ «Департамент ризик-менеджменту», який займається не тільки аналізом ліквідності, але й шукає нові шляхи покриття зобов'язань, більш швидкої трансформації активів у грошові кошти для можливості їх конвертації в будь-який момент і виконання обов'язку перед клієнтом.

Також серед інших банків виокремлюється «ПриватБанк», який для дотримання вимог базельського комітету використовує відділення «Департаменту фінансових ризиків». Особливістю цього відділу є як короткостроковий, так й довгостроковий прогнози на етапі вибору методів для проведення стрес-тестування ліквідності, а також додатковий контроль за дотриманням усіх розробок і рекомендацій.

Раніше вплив екзогенних та ендогенних факторів найчастіше розглядався окремо, тоді як оцінка ліквідності Базель III включає в себе взаємозв'язок між ними та побудову структурно-логічних схем їхньої взаємодії. Цей етап є особливим з погляду розрахунку та оцінки стану показників попередження зниження ліквідності. Тобто характеристика перших змін, які можуть вплинути на загальне зниження показника.

Усі запропоновані методи використовуються залежно від кількості ризиків, які спричинили зниження показника ліквідності. Однофакторні моделі «чутливості» будуються при зниженні ліквідності внаслідок впливу 1 чи 2 факторів ризику [1]. Зазвичай таку модель використовують для короткострокових прогнозів дій підвищення ліквідності, адже вона не спирається на ґрунтовний аналіз.

Якщо для банку необхідний довгостроковий прогноз дій підвищення ліквідності, використовують «сценарійний» метод. Незважаючи на те, що модель не вповні враховує зміни ринків, даний вид аналізу є більш достовірним і враховує довгострокові зміни. Використання моделі «екстремальних величин» здійснюється при впливі великої кількості факторів ризику, через що банківська ліквідність упала в декілька разів. Дана модель передбачає будівництво матриць, на підставі яких будується стратегія розвитку.

Проведення стрес-тестування є аналітичним блоком та тісно пов'язане з методами впливу ризику і побудовою моделей розвитку. Фактично цей етап проводить аналіз впливу ризиків у вигляді: зменшення обсягу первинної або вторинної ліквідності, зниження відсотка залучення кредитних ресурсів, підвищення вартості ресурсів, неможливість залучення ресурсів власників тощо [3].

Після розрахунку показників та їхнього порівняння, згідно з вимогами Базелю III, визначається подальший характер дій: дотримання показників для збереження подальшої цілісності системи або реорганізація сценарію підвищення ліквідності на підставі «чистого» або «інтегрованого» методу. Відмінність між цими методами полягає у характері ризиків як погіршення ліквідності через міжбанківський ринок (вплив групи банків) чи ризик усередині самого банку.

Головним завданням аналітичного блоку є характеристика руху грошових коштів і виконання зобов'язань перед клієнтами, виявлення найбільш уразливих ділянок у процесі оцінки найвразливіших факторів, спираючись на індивідуальний і комплексний підхід. Особливістю цього блоку є урахування подій, що мають виключний, проте ймовірний характер настання.

Останнім етапом стрес-тестування є аналіз отриманих значень. Ця стадія включає фактор дотриманості нормативів Базеля III після проведення всіх заходів підвищення ліквідності.

Отже, запровадження Базеля III має позитивні характеристики для підвищення ліквідності українських банків. Запровадження стрес-тестування для вітчизняних банків може значно покращити їхній стан і підвищити прибуток. Попри всі складності в процесі фінансування, реорганізації та зміни структури банківської системи ці зміни того варті. Адже проблема вдосконалення підходів для управління ліквідністю є як ніколи актуальною для України.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Проноза П. В.

діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2014. – № 8. – С. 18–27. **3.** Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70693>. **4.** Офіційний сайт Базельського комітету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bis.org/list/bcbs/page_1.htm. **5.** Ребрик Ю. С. Методичні аспекти стрес-тестування ліквідності банку з урахуванням стандартів Базеля III / Ю. С. Ребрик, М. А. Ребрик // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 89–97. **6.** Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and Liquidity Risk Monitoring Tools [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbs238.htm>.

СУЩНОСТЬ РЫНКА УКРАИНЫ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

УДК 33.012.42/.43(477)

Ересько Д. А.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Аннотация.** Рассмотрены особенности функционирования украинского рынка, исследованы проблемы выполнения его функций. Проанализировано состояние отраслевой экономики Украины и рыночной экономики в целом.*

***Ключевые слова:** рынок, функции рынка, монополизация, слияние, конкуренция, интеграция, инфраструктура.*

***Анотація.** Розглянуто особливості функціонування українського ринку, досліджено проблеми виконання його функцій. Наведено аналіз стану галузевої економіки України та ринкової економіки в цілому.*

***Ключові слова:** ринок, функції ринку, монополізація, злиття, конкуренція, інтеграція, інфраструктура.*

***Annotation.** The article describes the features of functioning of the Ukrainian market, studies the problem of the performance of its functions. The analysis of the of the Ukraine's economy by sector and the market economy as a whole was made.*

***Keywords:** market, market functions, monopolization, merger, competition, integration, infrastructure.*

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена необходимостью реформирования украинской экономики для осуществления европейской интеграции, обострением внутриэкономической ситуации в государстве, дефицитом бюджета, кризисным состоянием промышленности и увеличением социальной напряженности.

В мировой литературе вопросу функционирования рынка и его составляющих свои труды посвятили такие ученые-экономисты, как: М. Портер, Ф. Хедоури, М. Мескон, М. Альберт. В отечественной литературе проблемы украинского рынка изучали И. Кобушко, О. Ильченко, В. Кобрынский, Н. Ильяшенко, Е. Мицура и другие.

Целью работы являются анализ и изучение проблем функционирования украинского рынка, подтверждение необходимости его реформирования в условиях кризиса и интеграции в международные экономические процессы.

По определению Дж. Робинсона, рынок – это форма организации экономических взаимосвязей между агентами рынка по поводу обмена разнообразными благами путем купли-продажи. Он предназначен для полного и, более того, прибыльного возмещения затрат продавцов посредством удовлетворения потребностей покупателей. И поскольку рынок – это своеобразный механизм экономики, у него, как и у всякого механизма, есть свои функции. Если говорить об украинском рынке как о таком механизме, то функционирует он неисправно. На рынок Украины большое влияние оказывают сбои в регулирующей, стимулирующей, ориентирующей и санирующей функциях. Поскольку Украина находится в состоянии становления европейских рыночных отношений,



очень важным фактором экономики является контроль со стороны государственной власти для разумного и рационального реформирования. Отсутствие должного контроля и хаотичное развитие рынка приводит к ряду проблем: чрезмерной монополизации, снижению конкуренции, торможению развития промышленности, смене приоритетов в производстве и трудовой миграции.

Злоупотребление монопольным положением приводит к общему спаду производительности экономики, к снижению уровня производства, к торможению научно-технического прогресса и к ограничению конкурентоспособности экономических субъектов государства.

Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает отличия развития одной фирмы от развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности [1, с. 193]. Конкурентоспособность экономики страны в целом описывается за счет конкурентоспособности ее предприятий и опять-таки проявляется на рынке через качество товаров [2, с. 229]. В Украине монополизация имеет свои особенности. В 90-е гг. XX в. в условиях ускоренной приватизации объектов государственной экономики распределение предприятий между частными субъектами хозяйствования было совершено неравномерно. Для обеспечения конкуренции в предпринимательской деятельности 26 ноября 1993 г. был создан Антимонопольный Комитет Украины – АМКУ. Однако, несмотря на наличие в государстве антимонопольного законодательства и антимонопольных исполнительных органов, положение в экономике обладает низким потенциалом. По оценкам Всемирного экономического форума (ВЭФ), по уровню внутренней конкуренции Украина занимает 125-е место в мире, по уровню внешнеэкономической конкуренции – 129-е, а по уровню эффективности национального рынка – 112-е [3, с. 25].

В условиях разбалансированной кризисной экономики нарушается работа всех предприятий независимо от отрасли. В следующей таблице приведены данные с сайта государственной службы статистики Украины www.ukrstat.gov.ua касательно прибыльности и убыточности деятельности украинских предприятий.

Таблица 1

Финансовые результаты больших и средних предприятий Украины по видам экономической деятельности за январь–июнь 2015 г. (млн грн)

Отрасли хозяйства	Чистая прибыль (убыток)	Предприятия, получившие прибыль		Предприятия, понесшие ущерб	
		в % от общего кол-ва предприятий	Финансовый результат	в % от общего кол-ва предприятий	Финансовый результат
Всего	-195456	57,3	112455	42,7	395784,3
сельское, лесное и рыбное хозяйства	-608,4	92,7	507,8	7,3	1116
промышленность	-84685	57	55968	43	143288,4
строительство	-5254,5	50,9	1418,1	49,1	6673
торговля	-42389	61,7	23664	38,3	66053
страховая деятельность	-5322,6	70,5	7135,5	29,5	12458
операции с недвижимостью	-32385	42,9	983,2	57,1	33368
профессиональная и техническая деятельность	-8898,2	57,2	3270,3	42,8	12169
искусство, спорт, развлечения	-2091,4	26,1	14,6	73,9	2106

По данным таблицы видно, что почти половина (42,7 %) предприятий понесла убытки и во всех из приведенных отраслей сальдо прибылей и убытков является отрицательным. Это и есть прямой признак стагнации экономики. В связи с постепенным и стабильным спадом производительности экономики Украины нарушается сама структура и инфраструктура рынка. Проблема формирования рыночной инфраструктуры чрезвычайно актуальна для стран с переходной экономикой, в том числе для Украины. Инфраструктура – это обязательный компонент любой целостной экономической системы и подсистемы. Она обеспечивает нормальную хозяйственную деятельность экономики или политической системы в целом [4, с. 84]. Рынок Украины обладает достаточно слабой инфраструктурой, которую в условиях нынешней экономической интеграции по западному вектору необходимо настраивать должным образом для успешного осуществления этой самой интеграции. По данным международных рейтинговых агентств «Moody's Investors Service», «Fitch IBCA» и «Standard&Poor's», Украина относится к странам с нестабильными условиями ведения бизнеса, неблагоприятной обстановкой в налогово-бюджетной и финансово-кредитной сферах [5, с. 83–94].



Таким образом, для разрешения существующих проблем рынка Украины необходим конструктивный подход, заимствование опыта у экономически более сильных и развитых государств, активизация государственного контроля над экономикой для ограничения монополий и стимулирования конкуренции, реформирование инфраструктуры рынка, что делает его гораздо более привлекательным для инвесторов и приведет к улучшению функционирования украинского рынка и украинской экономики в целом.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Зайцева И. С.

Литература: 1. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.] – М. : Вильямс, 2005. – 608 с. 2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1997. – 440 с. 3. Отчет Всемирного экономического форума о глобальной конкуренции за 2014–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>. 4. Экономическая теория : учебник / Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 714 с. – (Серия «Высшее образование»). 5. Ильяшенко Н. С. Развитие национальной инновационной системы Украины как перспектива выхода на мировой рынок / Н. С. Ильяшенко, Е. А. Мицура // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 83–94.



КОМПЕТЕНЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА ЙОГО ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ У СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 399.9

Євсеїчева К. П.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто засади розподілу компетенції Європейського Союзу у сфері інвестиційної діяльності. Визначено основні напрямки інвестиційної діяльності. Проаналізовано проблеми практичного застосування та укладення внутрішніх і зовнішніх двосторонніх інвестиційних договорів Європейського Союзу.

Ключові слова: Європейський Союз, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, держави-члени, міжнародні угоди.

Аннотация. В статье рассмотрены основы распределения компетенции Европейского Союза в сфере инвестиционной деятельности. Определены основные направления инвестиционной деятельности. Проанализированы проблемы практического применения и заключения внутренних и внешних двусторонних инвестиционных договоров Европейского Союза.

Ключевые слова: Европейский Союз, прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, государства-члены, международные соглашения.

Annotation. The article describes the basics of the distribution of the European Union's competence in the field of investment activity. The basic directions of investment activity. The problems of practical application and the conclusion of the internal and external bilateral investment treaties of the European Union.

Keywords: *European Union, foreign direct investment, portfolio investment, member States, international agreements.*

Інтеграція України в європейський політичний та економічний простір поставила на порядок денний питання особливостей функціонування засад безпосередньо самого ЄС і його членів.

У Законі України «Про засади внутрішньої політики» від 01.07.2010 № 2411-VI існує норма про кінцеву зовнішньополітичну ціль України у вигляді вступу до Європейського Союзу (далі – ЄС) [1]. Одним із важливих питань, які постають на шляху до інтеграції в ЄС, є питання передачі компетенції держав у певних сферах діяльності ЄС. Тому актуальним є вивчення розподілу компетенції ЄС і його держав-членів у сфері інвестиційної діяльності.

Дослідження питань розподілу компетенції ЄС і його держав-членів у сфері інвестиційної діяльності проводилося такими вченими, як-от: М. Лукінська, О. Ануфрієва, М. Натов та інші.

Згідно з положенням статті Договору про функціонування Європейського Союзу (далі – ДФЄС), ЄС має виключні повноваження, зокрема в такій сфері, як спільна торговельна політика. Відповідно до статті 207 ДФЄС, спільна торговельна політика ґрунтується на уніфікованих принципах, зокрема стосовно змін тарифних ставок, укладення тарифних і торговельних угод, пов'язаних із торгівлею товарами та послугами, а також торговельних аспектів інтелектуальної власності, прямих іноземних інвестицій, досягнення уніфікованості заходів лібералізації, експортної політики та заходів для захисту торгівлі, як ті, що вживають у випадку демпінгу або субсидування. Спільна торговельна політика здійснюється у контексті принципів і цілей зовнішньої діяльності ЄС (ч. 1). У разі потреби провести переговори та укласти угоду з однією або кількома третіми країнами або міжнародними організаціями застосовується ст. 218 з урахуванням спеціальних положень цієї статті (ч. 3) [2, с. 92]. Отже, питання прямих іноземних інвестицій належить до виключної компетенції ЄС, лише ЄС як суб'єкт міжнародного права може укладати договори щодо прямого іноземного інвестування.

Що стосується визначення «прямі іноземні інвестиції», то Директива Ради (88/361/ЄЕС) «Щодо імплементації статті 67 Договору» від 24.06.1988 р. визначає прямі інвестиції як «інвестиції всіх видів, здійснені фізичними особами чи комерційними, промисловими або фінансовими суб'єктами підприємницької діяльності, які слугують для заснування чи підтримання тривалих і прямих зв'язків між особою, що надає капітал, і підприємцем або суб'єктом підприємницької діяльності, яким капітал є доступний з метою здійснення економічної діяльності» [7]. Відповідно до визначення Організації економічного співробітництва та розвитку, прямими інвестиціями є вид міжнародних інвестицій, здійснених резидентом в одній країні (прямим інвестором) з метою реалізації своєї довгострокової зацікавленості в підприємстві (підприємстві-реципієнті прямих інвестицій), яке є резидентом країни, відмінної від країни місцезнаходження прямого інвестора. Мотивацією прямого інвестора виступає встановлення довготривалих відносин з підприємством-реципієнтом прямих інвестицій таким чином, щоб прямий інвестор міг чинити істотний вплив на управління цим підприємством. Довготривала зацікавленість виявляється тоді, коли прямий інвестор володіє принаймні 10 % акцій, що надають право голосу (або еквівалентом, що дає право на аналогічну частку при голосуванні) на підприємстві – реципієнті прямих інвестицій. Прямі інвестиції можуть також дозволити прямому інвестору отримати доступ до економіки підприємства-реципієнта, чого в іншому випадку він не зміг би зробити. Цілі прямих інвестицій відрізняються від цілей портфельних інвестицій, при яких інвестори зазвичай і не прагнуть до управління підприємством [4, с. 12].

З приводу розподілу компетенції ЄС та його держав-членів щодо портфельних інвестицій М. Лукінська зазначає, що спірним залишається питання про те, чи входить і якою мірою регулювання портфельних інвестицій, що представляють найбільший після прямого інвестування вид інвестицій, до компетенції ЄС. Це питання є особливо важливим, оскільки практично всі існуючі двосторонні інвестиційні договори між державами-членами ЄС та третіми країнами включають як пряме, так і портфельне інвестування. Науковець вважає, що ЄС має спільну компетенцію, «яка мається на увазі», щодо портфельного інвестування, вираженого в можливості ЄС укладати міжнародні угоди, які відповідають стандарту двосторонніх інвестиційних договорів [3, с. 132]. Це твердження випливає із ст. 216 ДФЄС, відповідно до якої ЄС може укладати угоди з однією або більше третіми країнами або міжнародними організаціями, якщо це передбачено Договорами або якщо укладення угоди є необхідним для досягнення в рамках політик Союзу однієї з цілей, зазначених у Договорах, або якщо це передбачено юридично обов'язковим актом Союзу, або якщо це може вплинути на спільні правила або змінити їхню сферу застосування [2, с. 96–97].

Наслідком передачі виключних повноважень ЄС стало те, що держави – члени ЄС більше не мають права укладати нові двосторонні інвестиційні договори з третіми країнами. У своїх рішеннях у березні 2009 р. суд ЄС указав на те, що двосторонні інвестиційні договори, що порушують право ЄС, повинні бути змінені або розірвані [3, с. 139]. Директива Європейського парламенту та Ради 1219/2012 від 12.12.2012 р. уточнює правове становище таких двосторонніх інвестиційних договорів відповідно до законодавства і стандартів ЄС, а також установлює, що вони можуть бути залишені в силі, поки не будуть змінені інвестиційними угодами, які ЄС погодить і підпише від свого імені (тобто створюється «оновлена система» двосторонніх інвестиційних договорів). У тих випадках,

коли двосторонні інвестиційні договори з третіми країнами були укладені до 01.12.2009 р., держави-члени мають право вступати в переговори з майбутніми контрагентами лише для того, щоб упевнитися, що пропонувані двосторонні інвестиційні договори відповідає праву ЄС [5]. В контексті вирішення зазначеної проблеми деякі зарубіжні науковці виступають за укладення багатосторонньої угоди між ЄС та його державами-членами, відкритою для підписання третіми країнами, яка б містила положення щодо розвитку та захисту інвестицій [6, с. 42].

До набрання чинності Лісабонського договору передбачалося, що внутрішньоевропейські двосторонні інвестиційні договори продовжать своє існування [3, с. 143]. Проте Комісія ЄС вважає, що, згідно зі стандартами ЄС, існування таких двосторонніх інвестиційних договорів призведе до неприйнятних розбіжностей у поводженні з інвесторами/громадянами держави – члена ЄС, у якої не має подібних договорів. Тому Комісія висловила точку зору, що всі подібні двосторонні інвестиційні договори (що укладаються в межах ЄС), відповідно до права ЄС, є неприйнятними і, як наслідок, повинні бути припинені, або сторони цих угод не повинні їх застосовувати [5].

Отже, введення прямих іноземних інвестицій в спільну торговельну політику ЄС привело до підвищення її ефективності, оскільки інвестиційні договори, які буде укладати ЄС як суб'єкт міжнародного права з третіми країнами, будуть чинними і в державах – членах ЄС. Проте в цьому контексті виникла низка проблемних питань щодо чинності внутрішньоевропейських двосторонніх інвестиційних договорів (які не повинні застосовуватися) та двосторонніх інвестиційних договорів держав – членів ЄС з третіми країнами (які не повинні суперечити праву ЄС і мають діяти до їх зміни угодами, укладеними ЄС з третіми країнами).

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Проскурніна Н. В.

Література: 1. Лукинская М. П. Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Европейском Союзе : дисс. ... канд. юрид. наук : 12.00.10 / М. П. Лукинская. – М., 2011. – 192 с. 2. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 01.07.2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 527 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>. 3. Договір про внесення змін до Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу (в Лісабонській редакції) // Official Journal of the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu>. 4. Эталонное определение ОЭСР для иностранных прямых инвестиций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46229224.pdf>. 5. Натов Н. К. Европейский Союз и иностранные инвестиции : некоторые вопросы, возникшие после принятия ЕС новой директивы от 12.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sma-nn.ru/news/view/58/. 6. Bungenberg M. et al. Investment Law and EU Law. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.springer.com/cn/book/9783642148545. 7. Директива Ради (88/361/ЄЕС) «Щодо імплементації статті 67 Договору» від 24.06.1988 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_182.

ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

УДК 336.717.3

Єфанов М. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто актуальні проблеми організації депозитних операцій банків, що є основним ресурсом формування позичкових коштів. Обґрунтовано основні концептуальні положення організації депозитних операцій банків. Установлено основні особливості формування політики банку за депозитними операціями.

Ключові слова: депозит, депозитна операція, банк, ресурси, вкладник.

Аннотація. В статті рассмотрені актуальні проблеми організації депозитних операцій банків, що являється основним ресурсом формування заємних средств. Обґрунтовані основні концептуальні положення організації депозитних операцій банків. Определені основні особливості формування політики банку по депозитним операціям.

Ключевые слова: депозит, депозитная операция, банк, ресурсы, вкладчик.

Annotation. The article deals with actual problems of organization of deposit operations of banks, which is the main resource of the formation of borrowed funds. Substantiates the basic conceptual provisions of the organization of deposit operations of banks. The main features of the formation of the bank's policy on deposit operations.

Keywords: deposit, deposit operations, bank, resources, the investor.

Важливою економічною основою діяльності комерційних банків є формування ресурсної бази, оскільки для здійснення комерційної та господарської діяльності банки повинні мати у своєму розпорядженні певну суму грошових коштів, тобто ресурсів. Банківські ресурси – це основа діяльності будь-якого банку, адже процеси утворення ресурсів і надання позик перебувають у тісному взаємозв'язку. Діяльність банків залежить від обсягу та вартості ресурсів, які знаходяться в їхньому розпорядженні. Переважна частина цих коштів формується завдяки залученню депозитів від фізичних та юридичних осіб, які, окрім економічної функції, виконують водночас функцію мірила довіри до стабільної і надійної роботи банку з боку вкладників.

Дослідженню організації депозитних операцій банку приділено чимало уваги в працях сучасних науковців та економістів, зокрема таких, як О. Васюренко, Л. Кіндрацька, А. Мороз, О. Любунь, О. Полетаєва, Г. Сп'як, О. Сарахман, О. Скаска, О. Бартош, Р. Герасименко, Б. Грибенкіна, А. Єпіфанова, І. Іщенко, О. Крухмаль, А. Мінін та інші. Проте дискусійними залишаються деякі питання щодо депозитної політики банку, а саме – довіри клієнтів до надійності діяльності роботи банків.

Метою цієї статті є розгляд діяльності банку у сфері депозитних операцій, що є основним ресурсом формування позичкових коштів.

У ринковій економіці банківські установи виконують роль фінансових посередників, що дають змогу залучати великі суми вільних грошових капіталів і заощаджень, вкладаючи їх у різні види активів, які приносять дохід. Дослідження основних аспектів депозитного джерела формування капіталу банку є одним із актуальних питань сьогодення [1].

Останнім часом банки вдаються до різноманітних схем та умов залучення ресурсів, які відкривають їм можливість для маніпуляцій у взаємовідносинах із клієнтами.

Операції з залучення коштів на вклади називаються депозитними, це важливе і відносно недороге джерело підтримання ліквідності, а тому вони є неодмінним об'єктом зовнішнього та внутрішнього аудиту. Структура банківських ресурсів окремого банку залежить від ступеня його спеціалізації або навпаки, універсалізації, особливостей його діяльності, стану ринку позичкових ресурсів [2].

У навчальній і науковій літературі з'ясуванню суті понять «банківський депозит» або ж «банківський вклад» приділено значну увагу.

На думку А. Мороз, депозит – це грошові кошти в національній та іноземній валюті, передані їхнім власником або іншою особою за його дорученням в готівковій або безготівковій формі на рахунок власника для зберігання на певних умовах. Банки залучають вільні грошові кошти юридичних і фізичних осіб шляхом виконання депозитних операцій, у процесі яких використовують різні види банківських рахунків [3].

О. Васюренко вважає, що під депозитом треба розуміти гроші, які передано в банк їхнім власником для зберігання і залежно від умов зберігання враховуються на певному банківському рахунку [4, с. 9].

Особливість депозиту полягає в його роздвоєності в практичному застосуванні. Перевага депозиту полягає в тому, що депозит – це дохід у формі процента, а його недолік – у тому, що процент депозиту нижчий порівняно з тим, який виплатять на капітал, якщо його позичити.

Об'єкти депозитних операцій – це депозити, тобто суми грошових коштів, які суб'єкти депозитних операцій вносять на визначений час. Суб'єктом депозитної операції є вкладник, тобто фізична особа, яка здійснила розміщення готівкових (безготівкових) грошових коштів або банківських металів на рахунок у банку чи придбала ощадний (депозитний) сертифікат банку на договірних умовах.

Важливою умовою організації депозитної діяльності є здійснення банками депозитних послуг лише за умови суворого дотримання всіх правил, а саме: положень депозитного договору та правил розміщення грошових коштів у депозити для фізичних та юридичних осіб.

До основних принципів організації депозитних операцій при залученні депозитів можна віднести наступні: депозитні операції здійснюються таким чином, щоб сприяти отриманню банківського прибутку або створювати умови для отримання прибутку в майбутньому; в процесі організації забезпечується різноманітність суб'єктів депозитних операцій та поєднання різних форм депозитів; при здійсненні банківських операцій забезпечується



взаємозв'язок і взаємоузгодження між депозитними і кредитними операціями по термінам і сумах; особлива увага в процесі організації депозитних операцій приділяється строковим депозитам, які найбільше підтримують ліквідність балансу банку; проводячи свої депозитні та кредитні операції, банк повинен зменшувати свої вільні ресурси; банк має вживати заходів щодо розвитку банківських послуг, що передбачає залучення депозитів [5].

Важливим аспектом для ефективності депозитних операцій є обрання банком оптимальної депозитної політики [6]. Депозитну політику комерційного банку спрямовано на оптимізацію витрат по залученню коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання.

Депозитна політика має перш за все відповідати наступним вимогам: економічна доцільність, конкурентоспроможність, внутрішня несуперечність.

При дотриманні принципів забезпечення оптимального рівня витрат, безпеки операцій банку та забезпечення надійності дозволить банку сформувавши як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитного процесу, забезпечуючи тим самим ефективність і оптимізацію його депозитної політики.

Депозитна політика виявляється в забезпеченні стабільності та стійкості банківської установи, її рентабельності, ліквідності та надійності, а також адекватності її діяльності потребам клієнтів [7].

Формуванням депозитної політики банку є його процентна політика, яка полягає в дотриманні низки принципів, на яких повинна базуватися оптимальна відсоткова політика банку.

Отже, депозити як один із класичних видів банківських послуг залишаються важливим і відносно недорогим ресурсом забезпечення ліквідності банку, мірилом довіри до банку вкладників. Багатогранність ризиків, що супроводжують депозитну діяльність, об'єктивно зумовлює значущість внутрішнього аудиту. У дослідженні розглянуто основні аспекти депозитної операції банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Галушко А. В.

Література: 1. Власенко О. О. Розвиток українського ринку депозитів для фізичних осіб / О. О. Власенко // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 74–79. 2. Вожжов А. П. Процеси трансформації банківських ресурсів : монографія / А. П. Вожжов. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2006. – 339 с. 3. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пудовкіна та ін. ; за ред. А. М. Мороза. – 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2008. – 608с. 4. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посібник / О. В. Васюренко. – 4-те вид. – К. : Знання, 2004. – 324 с. 5. Бобиль В. А. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності / В. А. Бобиль // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 11. – С. 28–32. 6. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 28–33. 7. Житний П. Депозитна політика комерційних банків на сучасному етапі та шляхи її удосконалення / П. Житний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/zitnij.pdf.



ПРОБЛЕМЫ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ И ПРИВАТИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

УДК 33

Жидкова Д. А.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Большинство государственных предприятий в Украине работает неэффективно, а некоторые даже в убыток. Чтобы предотвратить это, необходимо провести масштабную приватизацию. На сегодня в Украине наблюдаются низкий темп приватизации и ежегодное откладывание продажи запланированных предприятий.

Ключевые слова: приватизация, разгосударствление, госбюджет.

Анотація. Більшість державних підприємств працює неефективно, а деякі навіть у збиток. Аби запобігти цьому, необхідно провести масштабну приватизацію. На сьогодні в Україні спостерігаються низький темп приватизації та щорічне відкладання продажу запланованих підприємств.

Ключові слова: приватизація, роздержавлення, держбюджет.

Annotation. Most state-owned enterprises in Ukraine are ineffective, and some even at a loss. To prevent this, it is necessary to conduct a large-scale privatization. Today in Ukraine there is a low pace of privatization and the annual postponement of the planned sale of enterprises.

Keywords: privatization, deregulation, the state budget.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что дальнейший экономический рост государства зависит от инвестирования, причем не столько в его традиционном «количественном» аспекте (накопление капитала), сколько в «качественном» (отдача от инвестиций и совершенствования управления предприятиями). А создание условий для привлечения частных инвестиций в производственный сектор всегда было задачей приватизации, поэтому очень важно разобраться в существующих проблемах приватизации и вовремя их устранить.

Проблемам сущности разгосударствления и приватизации посвящено много научных работ, в частности, Г. Коваленко, С. Комарицкого, В. Засанского, А. Чухно, В. Щербины.

Цель работы – раскрыть понятия разгосударствления и приватизации, проанализировать процессы приватизации в современной Украине, выявить особенности украинской приватизации, ее проблемы и допущенные ошибки.

Оценивая результаты приватизации в Украине за весь период ее осуществления, следует отметить, что этот процесс был наиболее динамичным и результативным общественным процессом последнего десятилетия и стал основой экономических реформ в стране.

В Украине приватизация служит одним из источников пополнения госбюджета. Глядя на динамику поступлений средств от приватизации за последние годы, можно увидеть, что знаковыми для экономики Украины оказались 2011–2012 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Поступления в госбюджет Украины от приватизации государственного имущества в 2008–2015 гг. (в млн грн) [2]

Рік	Доходы от госбюджета	Поступления от приватизации	% от доходов
2008	231686,3	482,3	+0,21 %
2009	209700,3	777,6	+0,37 %
2010	240615,2	1093,4	+0,45 %
2011	314616,9	11480,3	+3,65 %
2012	346054,0	6763,5	+1,95 %
2013	339180,3	1480,0	+0,44 %
2014	356957,7	466,9	+0,13 %
2015	427438,6	265,5	+0,06 %



Так, в 2011 г. самой дорогой стала продажа 92,71 % акций «Укртелекома», также были проведены конкурсы по продаже 25 % «Киевэнерго», 45,1 % «Западэнерго», что обеспечило такое огромное количество средств, поступивших в государственный бюджет от приватизации [3].

В 2012 г. Кабмин смог сохранить уровень поступлений в госбюджет от приватизации, большой процент от средств приватизации, которые поступили в бюджет Украины, составляет продажа акций ТЭЦ.

В 2012 г. была утверждена программа приватизации, которая заключалась в том, что в 2014 г. нужно завершить приватизацию «как широкомасштабный проект», что вскоре было перенесено на 2015 г.

За последние годы в процессе приватизации можно отметить одну особенность: самые прибыльные предприятия покупаются людьми, которые являются приближенными к власти. Так, в 2012 г. было продано большинство пакетов акций украинских энергокомпаний и газоснабжающих компаний, поскольку продажи таких акций в 2011 г. показали отсутствие реальной конкуренции со стороны покупателей и использование текущей политической и экономической ситуации приближенными к власти финансово-промышленными группами для получения госпакетов по наиболее низкой цене.

На данный момент, несмотря на все преимущества приватизации, Верховная Рада отклонила правительственный законопроект, который разрешает приватизацию около 1250 государственных предприятий, и вернула его на доработку [4].

Масштабная приватизация снова перенесена – с 2015 г. на 2016 г. Правительство обвиняют в том, что оно совершает ошибку, аргументируя тем, что те предприятия, которые правительство хочет внести в перечень для приватизации, чрезвычайно важны, и их приватизация принесет большие потери государству. Но на самом деле подавляющее большинство госпредприятий убыточно (по крайней мере, по бумагам), прибыль они приносят разве что своим руководителям и курирующим их чиновникам. По состоянию на конец 2014 г. в Украине насчитывалось более 3 тыс. госпредприятий, из которых работали только 1833. Остальные находятся на различных стадиях банкротства или ликвидации (табл. 2). Чтобы они начали работать эффективно, их нужно приватизировать.

Таблица 2

Общая информация о госпредприятиях Украины [5]

Состояние	Количество	Удельный вес в общем количестве
Работающие	1833	54,42 %
В том числе:		
прибыльные	1093	32,45 %
убыточные	646	19,18 %
неприбыльные	94	2,79 %
Неработающие	1102	32,71 %
Госпредприятия, по которым информация отсутствует	415	12,32 %
Корпоративизированные	18	0,53 %
Всего	3368	

(По данным Минэкономразвития)

В Украине перечень госпредприятий, запрещенных для приватизации, определяет закон, принятый в 1999 г. Правительство предлагает кардинально пересмотреть этот перечень, оставив в нем только те предприятия, которые критично важны для государства.

В перечень на приватизацию в 2015 г. (которая перенесена на 2016 г.) правительство Украины включило все государственные угольные шахты, компанию «Укрторф», все 13 морских торговых портов (МТП) материковой части Украины, «Украинское Дунайское пароходство», горгазы, пакеты акций «Центрэнерго» и облэнерго, три ТЭЦ, компанию «Сумыхимпром» и «Украинскую строительную корпорацию «Укрбуд» [6].

Стоит отметить, что на госмощностях давно выпускают свою продукцию частные компании. Наверняка за годы работы они тесно переплелись как с активами предприятий, так и с их управленцами. Это большая проблема, которая намного усложнит процесс приватизации.

Схожая ситуация сейчас наблюдается на большинстве госпредприятий – ценные активы давно переоформлены разными способами на другие структуры, у самого предприятия остались разве что печать и вывеска на входе. Поэтому потенциальному инвестору нужно быть готовым к затяжному юридическому противостоянию.

Причинами низкого уровня приватизации в Украине являются следующие факторы: глубокий финансово-экономический кризис в экономике страны; потеря хозяйственно-экономических связей предприятий; потеря управления экономикой в отдельных отраслях и предприятиями со стороны государства; несовершенство зако-

нодательства Украины, многочисленные противоречия в нормативных актах, отсутствие оперативных изменений законодательства в связи с накопленным практическим опытом приватизации; влияние теневого сектора, значительная криминализация процессов приватизации.

Ускорение темпов приватизации государственных объектов можно обеспечить в результате: привлечения к приватизации более широкого круга государственных объектов; упрощения процедуры подготовки к приватизации объектов в целях сокращения затрат времени; введение упрощенных способов продажи государственных объектов, не пользующихся спросом у покупателей, в частности, вследствие: продажи путем снижения цены до уровня фактического спроса без ограничения минимальной цены продажи; дробления пакетов акций и продажи их отдельными лотами на фондовых биржах; продажи без объявления цены.

Из-за сосредоточенности на фискальном направлении часто на второй план отходят глубинные цели приватизации – повышение эффективности производства, наращивание финансовых ресурсов. Проводя приватизацию, не стоит забывать, что приватизация не должна быть самоцелью, она должна приводить на предприятия эффективных собственников, способных организовать производство, платить своевременно налоги и в полном объеме рассчитываться со своими работниками.

Приватизацию в Украине необходимо продолжать, поскольку это один из источников покрытия дефицита госбюджета. Но, как показывает практика, ежегодное откладывание продажи запланированных предприятий ведет к существенной потере предприятиями цены и снижению количества желающих участвовать в аукционе.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Мягих І. М. Особливості приватизаційних процесів та формування стратегії приватизації в Україні / І. М. Мягих // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 9. – С. 19–21. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/budget/priv.php>. 3. Ващенко В. Государственная программа приватизации: новые подходы и возможности. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vbpartners.ua/ru/analytical-materials/2013-ru-a/item/571-gosudarstvennaya-programma-privatizatsii-novye-podkhody-i-vozmozhnosti>. 4. Гусев С. Приватизация-2015: что планирует продать правительство? / С. Гусев // Сегодня. – 2015. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/economics/business/privatizaciya-2015-cto-planiruet-prodat-pravitelstvo-585107.html>. 5. Московчук Э. В. Из рук вон – хорошо / Э. В. Московчук // Бизнес. – 2015. – № 22 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.business.ua/articles/politics/Iz-ruk-von-horoshho-100428/>. 6. Московчук Э. В. Пора продавать / Э. В. Московчук // Бизнес. – 2015. – № 18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.business.ua/politics/Bremya-prodavat-235460/>.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 339.92(477:4)

**Заболотна Д. О.
Шкафенко Л. С.**

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито теоретичні та практичні аспекти євроінтеграційних процесів економіки України. Проведено SWOT-аналіз вступу України до Європейського Союзу, виокремлено три групи переваг, недоліків, загроз і можливостей європейської інтеграції економіки України: політичні, економічні та соціальні.

Ключові слова: Європейський Союз, європейська інтеграція, економічна інтеграція, економічний розвиток, SWOT-аналіз.

Анотація. Раскрыты теоретические и практические аспекты евроинтеграционных процессов в экономике Украины. Проведен SWOT-анализ вступления Украины, выделены три группы преимуществ, недостатков, угроз и возможностей европейской интеграции экономики Украины: политические, экономические и социальные.

Ключевые слова: Европейский Союз, европейская интеграция, экономическая интеграция, экономическое развитие, SWOT-анализ.

Annotation. Describes theoretical and practical aspects of the European integration processes in Ukraine's economy. Conducted SWOT-analysis of Ukraine's accession, three groups of strengths, weaknesses, threats and opportunities of European integration of economy of Ukraine: political, economic and social.

Keywords: European Union, European integration, economic integration, economic development, economic development, SWOT-analysis.

На сучасному етапі стратегічною метою і пріоритетом зовнішньоекономічної політики України є прискорення європейської інтеграції і приєднання України до Європейського Союзу. Досягнення цієї мети гарантуватиме Україні економічну безпеку, політичний суверенітет, збереження національної самобутності та соціально-культурної ідентичності. З огляду на це, дослідження економічних проблем і перспектив вступу України до Європейського Союзу є актуальним науково-практичним завданням.

Теоретичні та практичні аспекти дослідження євроінтеграційних процесів економіки України досить докладно висвітлено в роботах як зарубіжних, так і українських учених, зокрема І. Артёмова, М. Білоусова, Л. Гайдукова, І. Газізулліна, М. Гнатюка [1], М. Гончара, А. Гончарука [2], Г. Клинової-Дацюк [3], М. Кордона [4], Н. Осадчої [5], Т. Приступи [6], Н. Шаповалової, Н. Шумило та інших. Проте питання, пов'язані з аналізом проблем і перспектив європейської інтеграції економіки України, є недостатньо вивченими і потребують подальшого наукового опрацювання.

Метою даної статті є дослідження за допомогою SWOT-аналізу економічних проблем і перспектив вступу України до Європейського Союзу.

Як відомо, SWOT-аналіз заснований на визначенні чинників впливу на певне явище (або процес) і їх поділу на переваги (сильні сторони), перспективи (можливості, резерви), недоліки (слабкі сторони) і загрози (ймовірні збитки). В сучасних умовах метод SWOT-аналізу використовується майже в усіх галузях економічної науки: макроекономіці, мікроекономіці, національній економіці, економіці підприємства, менеджменті, маркетингу, управлінні фінансами. Використання SWOT-аналізу для дослідження проблем і перспектив європейської інтеграції економіки України і приєднання України до Європейського Союзу обумовлено тим, що він дозволить виявити переваги, недоліки, загрози та можливості цих процесів.

Грунтовне вивчення спеціальної літератури [1–6] і власні наукові пошуки дозволили авторам виокремити такі групи переваг, недоліків, загроз та можливостей європейської інтеграції економіки України: політичні, економічні та соціальні (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу вступу України до Європейського Союзу

Сила S (Strong)	Слабкість W (Weakness)
1. Політичні вигоди (європейська колективна безпека) 2. Економічні вигоди (забезпечення макроекономічної стабільності, залучення іноземних інвестицій) 3. Соціальні вигоди (вільне пересування населення в межах ЄС; підвищення рівня життя населення і розвиток людського капіталу; забезпечення прав людини)	1. Політичні недоліки (часткова втрата суверенітету; підпорядкування територій органам ЄС; можливе погіршення відносин із країнами СНД) 2. Економічні недоліки (можливе закриття певних галузей; складність переходу на європейський рівень цін; квотування певних груп промислової продукції) 3. Соціальні недоліки (ускладнення візового режиму з країнами СНД)
Можливості O (Opportunities)	Загрози T (Threats)
1. Політичні перспективи (політична стабільність, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин) 2. Економічні перспективи (розвиток малого та середнього бізнесу, впровадження стандартів ЄС у виробництві, досягнення позитивного сальдо торговельного балансу) 3. Соціальні перспективи (формування середнього класу; реформування системи освіти, охорони здоров'я, соціального захисту)	1. Політичні загрози (небезпека втягнення України в «конфлікт цивілізацій») 2. Економічні загрози (можливе переміщення до України шкідливих виробництв; використання України як сировинного придатку; використання України як джерела дешевої робочої сили) 3. Соціальні загрози (поглиблення демографічного спаду, незаконна міграція; вплив кваліфікованих трудових ресурсів)

З табл. 1 видно, що основною політичною вигодою від приєднання України до Європейського Союзу є забезпечення спільної (колективної) безпеки. Ставши повноцінним членом Європейського Союзу, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), що гарантуватиме їй державний суверенітет, територіальну цілісність і недоторканість її кордонів. Як результат, Україна зможе брати безпосередню участь в удосконаленні міжнародної антитерористичної політики та європейської колективної безпеки, робити реальний внесок у забезпечення стабільності в зоні інтересів ЄС (по лініях миротворчості, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій, логістичних і транспортних перевезень) [2, с. 39–44; 5, с. 80].

Важливим є і визначення економічних витід для економіки України. Як відомо, характерною ознакою економічного розвитку європейських країн є виваженість, збалансованість і висока конкурентоспроможність. Економічна політика в країнах ЄС ґрунтується на вільному ціноутворенні, стабільній національній валюті, досконалій конкуренції, недоторканності приватної власності, економічній самостійності та соціальній відповідальності суб'єктів господарювання. Тому, виходячи з об'єктивних закономірностей макроекономіки, стане можливою оптимізація руху товарів, капіталу і робочої сили між Україною та країнами – членами ЄС [1, с. 99–111]. Окрім того, важливою економічною вигодою є й об'єднання енергетичних потенціалів європейських країн, а також посилення ролі України як транзитної держави. Такий підхід, з одного боку, забезпечить більш ефективну транспортну політику всередині Європейського Союзу, а з іншого, підвищить енергетичну незалежність економіки України [5].

Існують і соціальні вигоди від приєднання України до Європейського Союзу. Насамперед, це дотримання прав людини і її захист в інституціях Європейського Союзу, а також створення законодавчого та інституційного середовища, запровадження відповідної правової бази та ідеології соціального партнерства в Україні. А це у свою чергу може стати поштовхом до підвищення рівня життя та якості населення, розвитку людського капіталу, побудови справедливої проєвропейської системи соціальних пільг і гарантій. Ставши повноцінним членом Європейського Союзу, економічна політика України буде спрямована на забезпечення «господарського порядку», який поєднує максимум індивідуальної свободи з максимумом соціальної справедливості. Зрештою, поєднання етичних і правових норм забезпечить в Україні «господарський порядок європейського рівня» і створить підґрунтя для розвитку ринкової конкуренції [4, с. 106–109].

Щодо перспектив європейської інтеграції економіки України і її приєднання до Європейського Союзу, то тут можна виокремити два ключові аспекти. По-перше, впродовж десятиліть українські підприємства були фактично «відрізані» від світового ринку. Тому їх вихід на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних умінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію виробничо-комерційної діяльності, орієнтованої на світову кон'юнктуру товарних ринків [5, с. 76]. При цьому слід окремо вказати на те, що вміння успішно діяти на міжнародних ринках одночасно сприятиме підвищенню рівня задоволення потреб українських споживачів. По-друге, співпраця України з Європейським Союзом необхідна для технологічного оновлення українського виробництва, оскільки виробничі технології українських підприємств суттєво відстають від європейських. До того ж у сучасній економіці Україні спостерігається досить низький рівень внутрішніх інвестицій, тому приєднання до ЄС відкриє додаткові джерела зовнішнього інвестування, а це, у свою чергу, стане поштовхом для модернізації існуючих і створення нових промислових підприємств. У цих умовах пропозиція товарів зростатиме, асортимент продукції безперервно оновлюватиметься, підприємства будуть зацікавлені в упровадженні інновацій, отриманні високих прибутків і їх розподілі пропорційно інвестованим коштом.

Втім, поряд з означеними перевагами і перспективами європейської інтеграції економіки України існують і серйозні загрози. Щодо економічних загроз, то це насамперед стосується українських товаровиробників, які можуть виявитися неконкурентоспроможними на європейських ринках. До того ж, у Європейському Союзі існує «жорстке квотування» певних видів промислової продукції, а це означає, що кожна країна, яка приєднується до Європейського Союзу, має розвиватися в умовах спільного ринку і запроваджувати квоти на виробництво деяких видів продукції. Окрім того, враховуючи, що процес вступу до ЄС пов'язаний зі зниженням тарифів на окремі групи товарів, то й Україна буде змушена піти на остаточне скасування ввізного мита на окремі групи товарів, зокрема продукцію сільського господарства і харчової промисловості, металургії, побутової хімії, товарів машинобудування. Це може призвести до стрімкого зростання імпорту цих товарів і додаткового тиску на українських товаровиробників.

Серед можливих загроз європейської інтеграції економіки України слід указати і на можливе переміщення до України забруднюючих промислових виробництв. На думку деяких науковців [5, с. 79], Європейський Союз в обмін на фінансову та економічну допомогу може наполягати на переміщенні до України низки шкідливих виробництв і використання її території для утилізації екологічно небезпечних і радіоактивних відходів.

Отже, проведений SWOT-аналіз показав, що європейська інтеграція і вступ України до ЄС можуть мати як значні переваги, так і серйозні негативні наслідки. З одного боку, для України XXI ст. європейський вектор соціально-економічного розвитку та підвищення суспільного добробуту є найбільш обґрунтованим і перспективним, оскільки це шлях модернізації промисловості, залучення іноземних інвестицій, упровадження інноваційних технологій, підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників і їх вихід на єдиний спільний

ринок. Але з іншого, українські підприємства експортно-орієнтованих галузей, які працюють на зношеному обладнанні та в умовах обмеженості фінансових ресурсів, можуть виявитися неконкурентоспроможними на європейських ринках. З огляду на це, подальші наукові розвідки авторів будуть спрямовані у бік розробки практичних рекомендацій з упровадження стандартів ЄС в експортно-орієнтовані галузі економіки України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Черкашина Т. С.

Література: 1. Гнатюк М. М. Відносини з ЄС та процес європейської інтеграції України : монографія / М. М. Гнатюк. – К. : Либідь, 2009. – 199 с. 2. Клинова-Дацюк Г. М. Україна та інтеграційні процеси в сучасній Європі : навч. посібник / Г. М. Клинова-Дацюк. – Рівне : НУВГ, 2012. – 189 с. 3. Гончарук А. О. Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, перспективи, проблеми / А. О. Гончарук, О. В. Усенко // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 12–13. – С. 98–132. 4. Кордон М. В. Європейська та євроатлантична інтеграція України : навч. посібник / М. В. Кордон. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 172 с. 5. Осадча Н. В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС) / Н. В. Осадча // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 71–81. 6. Приступа Т. В. Європейська валютно-фінансова інтеграція: проблеми і перспективи для України / Т. В. Приступа // Фінансовий простір. – 2014. – № 3 (14). – С. 137–141.



ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ У ХАРКІВСЬКОМУ РЕГІОНІ

УДК 330.341.1(477)

Зарицька О. І.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Здійснено аналіз стану інноваційної діяльності підприємств у Харківському регіоні, а також обґрунтовано шляхи забезпечення їх інноваційного розвитку з урахуванням специфіки регіону на рівні держави та підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, активізація інноваційної діяльності, регіон.

Аннотация. Осуществлен анализ состояния инновационной деятельности предприятий в Харьковском регионе, а также обоснованы пути обеспечения их инновационного развития с учетом специфики региона на уровне государства и предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, активизация инновационной деятельности, регион.

Annotation. The analysis of condition of innovative activity of enterprises in Kharkov region, as well as the ways of ensuring their innovative development taking into account specifics of the region at the state level and businesses.

Keywords: innovations, innovative development, activization of innovative activity, region.

Постійна динамічність економічних процесів вимагає від підприємства активізації інноваційної діяльності. Тому підприємство, яке хоче бути успішним, має постійно звертати увагу на появу нових розробок, досліджень і впроваджувати їх на власному виробництві чи в системі управління з метою організації ефективної роботи або випуску якісної продукції, яка буде новою для ринку або вдосконаленою за допомогою додаткових характеристик.

Проблемами інноваційного розвитку економіки займалися А. Гриньов [1], Д. Черваньов [2], М. Чорна [3], О. Ястремська [4] та інші.

Метою статті є аналіз проблем інноваційного розвитку регіону та основних шляхів, спрямованих на прискорення темпів їх реалізації.

Сучасний стан інноваційного розвитку нашої країни свідчить про низький рівень запровадження нововведень не лише у сфері промисловості, але й в усій економіці країни. Крім того, невідповідність значної частини українських товарів необхідному технологічному рівню свідчить про недостатню увагу з боку як держави, так і регіонів до механізмів створення інновацій та їх подальшого впровадження.

Харківська область – одна з найбільш промислово розвинутих областей України, в якій представлено практично всі види економічної діяльності.

Харківські виробники помітно впливають на стан сфери високотехнологічних виробництв України, а спектр їхньої інноваційної діяльності достатньо широкий. У 2014 р. частка промислових підприємств області, що займалися інноваційною діяльністю, становила 10,6 % від їх загальноукраїнського показника (у 2013 р. – 9,6 %). Протягом 2014 р. у промисловості тим чи іншим видом інноваційної діяльності було зайнято 182 підприємства області або майже 26 % від загальної кількості промислових підприємств [5].

Фінансування інноваційної діяльності підприємств Харківської області здійснюється переважно за рахунок коштів вітчизняних бізнесових замовників, при цьому частка державного замовлення дуже мала (близько 0,01 % щороку). Відтак, для промислових підприємств Харківщини основними джерелами фінансування залишаються їхні власні кошти [6].

За останні роки на підприємствах Харківської області суттєво уповільнилися темпи впровадження передових технологій: питома вага передових технологій склала 7 % від загальної кількості використовуваних, тоді як частка технологій з терміном упровадження від 6 років і більше (найстаріші та капіталомісткі передові технології) зростає від рівня 2012 р. на 4 % до 41 %, що свідчить про інертність в оновленні і технологічній модернізації виробництв, головними причинами якої є висока вартість кредитних ресурсів і нечіткість експортних можливостей для підприємства.

Серед організацій, які визначають стан інноваційного розвитку регіону, відомими є ПАТ «Технологічний парк «Інститут монокристалів», Державне підприємство (ДП) «Інститут проблем машинобудування ім. А. М. Підгорного», ДП «Міжвідомчий науковий центр кріобіології і кріомедицини» тощо. Проте, незважаючи на високий рівень їхньої інноваційної діяльності, загальна картина використання інноваційного потенціалу підприємствами свідчить про низький рівень упровадження нових розробок і технологій в рамках регіону.

На основі узагальнених робіт [4–8] було визначено основні проблеми та шляхи розвитку інноваційної діяльності на рівні підприємств і державної влади Харківського регіону, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Проблеми та шляхи розвитку інноваційної діяльності

Рівень	Проблеми	Шляхи розвитку
1	2	3
Підприємства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність власних залишкових коштів для впровадження інновацій. 2. Відсутність спонсорів, які б інвестували кошти в розвиток підприємства. 3. Незацікавленість більшості виробників у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства. 4. Орієнтування керівників підприємств переважно на отримання прибутку в короткостроковому періоді, а не на перспективний розвиток підприємства у майбутньому. 5. Низький рівень підтримки з боку держави 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Орієнтування на довгостроковий ефект від запровадження інновацій на підприємстві. 2. Створення привабливих умов для залучення інвесторів. 3. Участь у державних і суспільних програмах розвитку інновацій. 4. Інвестування власних коштів у новітні розробки з метою їх подальшого використання в межах підприємства або продажу
Регіональна влада	<ol style="list-style-type: none"> 1. Незацікавленість органів влади в інноваційному розвитку підприємств. 2. Мінімальні виділення державних коштів на новітні розробки та їх упровадження. 3. Високий рівень корумпованості влади. 4. Відсутність прозорого механізму розподілу державних коштів. 5. Відсутність політичної та економічної стабільності на державному рівні, що зумовлює низький рівень інвестування в інноваційний розвиток підприємств з боку іноземних і вітчизняних інвесторів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення Громадської Ради, яка б вирішувала питання інноваційного розвитку регіону. 2. Активізація формування привабливого іміджу винахідника, інноватора у суспільній свідомості. 3. Проведення в регіоні різних конференцій і семінарів щодо питань систематичного аналізу проблем і недоліків інноваційного розвитку. 4. Створення баз даних, які були б загальнодоступними та мали повну інформацію про існуючі інновації в регіоні

Закінчення табл. 1

1	2	3
	6. Низький рівень використання наявного високого наукового потенціалу регіону. 7. Відсутність забезпечення юридичної захищеності створеним технологіям	5. Боротьба з корупцією та забезпечення прозорості в схемах розподілення державних коштів. 6. Залучення талановитої молоді, насамперед студентства, до інноваційної діяльності

Дослідження стану інноваційного розвитку Харківського регіону показало, що наразі інноваційна діяльність Харківщини не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційна діяльність є пріоритетним питанням при розробці будь-яких стратегічних планів.

Для того, щоб вийти зі стану кризи інноваційної сфери у Харківському регіоні, суб'єктам господарювання необхідно максимально використовувати свій потенціал в інноваційній діяльності, створювати такі інноваційні проекти, які були б цікаві інвесторам, і вони б захотіли інвестувати свої кошти в їх реалізацію. Крім того, нові розробки повинні мати конкурентну перевагу порівняно з іншими інноваційними продуктами, також не менш важливими є якість розробки та її чистота з екологічної точки зору, а виробництво не повинно мати негативний вплив на природу.

Отже, враховуючи стан і проблеми розвитку інноваційної діяльності Харківщини, в даному науковому дослідженні автором було визначено основні шляхи розвитку інноваційної сфери регіону на рівні органів влади та підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ітполітова І. Я.

Література: 1. Гриньов А. В. Дослідження розвитку інноваційних процесів / А. В. Гриньов // Економіка розвитку. – 2005. – № 1. 2. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов. – К. : Знання, 2008 – 125 с. 3. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 210 с. 4. Ястремська О. М. Стратегічне управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посібник / О. М. Ястремська. – Х. : ХНЕУ, 2006. – С. 98–120. 5. Прохорова В. В. Інноваційні перетворення як структурний елемент антикризового управління підприємством / В. В. Прохорова, В. І. Ярмолук // Економіка і управління. – 2013. – № 2. – С. 28–33. 6. Статистична інформація // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 7. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>. 8. Стратегічні виклики XXI ст. суспільству та економіці України. – Т. 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки / За ред. акад. НАН України В. М. Геєця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є.Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.

МЕТОДИКА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.6:657.422

Зілінська А. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджується аудит основних засобів, визначається термін «основні засоби» з поглядів різних авторів і нормативно-правових актів, теоретично описується чинна методика поетапного проведення аудиту основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, аудит, методика, капітал, активи.

Анотація. Исследуется методика аудита основных средств, определяется понятие «основные средства» с точек зрения различных авторов и нормативно-правовых актов, теоретически описывается методика поэтапного проведения аудита основных средств.

Ключевые слова: основные средства, аудит, методика, капитал, активы.

Annotation. We study the technique of audit of fixed assets is determined by the term «fixed assets» from the viewpoints of different authors and normative-legal acts, theoretically described technique phased audit of fixed assets.

Keywords: fixed assets, audit, methodology, capital, assets.

Економічний розвиток України залежить від ефективності галузей її економіки. Важливе значення надається основним засобам як основному елементу підприємств. Ефективність основних фондів організації залежить від своєчасного отримання достовірної та досить повної облікової та економічної інформації.

Аудит основних засобів є невід'ємною частиною бізнесу аудиту, оскільки основні засоби зазвичай займають велику частку у власності бізнесу порівняно з іншими необоротними активами. Тому протягом аудиторської перевірки витрачається багато часу для отримання інформації щодо основних засобів.

Сутність категорії «основні засоби» неодноразово ставала предметом дослідження науковців України та зарубіжних країн. Серед вітчизняних учених слід відзначити Т. Бутинець, Р. Цебеня, З. Григорову, Л. Леонову, М. Бондаря, В. Жука та інших. Серед зарубіжних авторів питання основних засобів досліджували зокрема В. Палій, Я. Соколов, А. Шеремет. Попри значні напрацювання вчених, єдності поглядів на категорію «основні засоби» дотепер не досягнуто. Тому виникає потреба у подальших дослідженнях даного аспекту.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування аудиту основних засобів та поетапний розгляд методики проведення аудиту основних засобів на підприємстві.

Для досягнення даної мети було поставлено такі завдання:

- визначити поняття «основні засоби» з різних точок зору;
- поетапно дослідити чинну методика проведення аудиту основних засобів.

У науковій літературі багато уваги приділяється теоретичним і практичним питанням аудиту основних засобів, але консенсусу щодо визначення основних засобів ученими досягнуто не було.

За П(С)БО 7, основні засоби – матеріальні активи, які компанія проводить для того, щоб використовувати їх у виробництві або постачанні товарів, послуг, лізингу з іншими або здійснювати адміністративні і соціально-культурні функції, строк корисної очікуваної експлуатації (або операційного циклу) яких понад один рік [1].

Ф. Бутинець визначає основні засоби як матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року, або одного оборотного періоду

Категорію «основні засоби» можна розглядати з точки зору капіталу, робочої сили, засобів записів. Як складову частину капіталу основних засобів її розглядав А. Сміт і його соратники.

Н. Бондар визначає основні засоби як сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробничо-комерційної діяльності та переносять на продукцію свою вартість частинами [6].

На базі аналізу наукової літератури можна зробити власний авторський висновок, що під терміном «основні засоби» розуміють матеріальні активи з метою їх використання у виробництві або постачанні товарів, послуг, строк корисного використання яких складає понад один рік.

Отже, це визначення описує основні засоби як об'єкт обліку кожного суб'єкта незалежно від форми власності, що необхідно для подальшого розуміння аудиту.

Аудит починається з аналізу обліку основних засобів, обліку форм і методів відображення господарських операцій на рахунках. Особлива увага приділяється інвентаризації, яка має проводитися спеціально призначеною комісією. Вона перевіряє своєчасність, повноту та якість інвентарю, правильно відображає її результати в запасах і порівняльній інформації [4].

При перевірці операцій з обліку основних засобів аудитор повинен використовувати тест внутрішнього контролю. Це дозволить не тільки оцінити її надійність, але також налаштувати програму перевірки. Аудитор повинен вивчити оцінку точності основних засобів залежно від їх джерел.

Наступним кроком є контроль сили перевірки та правильності відображення в бухгалтерських операціях з обліку доходів, амортизації і вибуття основних засобів. Також потрібно пам'ятати, що всі витрати на придбання або створення основних засобів характеризуються як капітальні вкладення і відображені в «Капітальних вкладен-



нях». Аудитор контролює правильність введення в експлуатацію відповідно до Закону про приймання-передачі. Аудитор перевіряє початкову вартість, технічні характеристики, місце роботи, номер інвентаризації.

За П(С)БО 7, об'єкти основних засобів виключаються з активу (віднімаються від балансу) у разі вибуття шляхом продажу, дарування або відмови критеріїв, що визначають актив. Аудитор повинен перевірити правильність закону вибуття для скасування. При проведенні аудиторської перевірки методів нормативних правових перевірок дотримання чинного законодавства щодо включення безлічі фіксованих амортизаційних груп активів. Якщо виявлено порушення у визначенні балансової вартості груп активів, необхідно визначити, як це вплинуло на суму амортизації за відповідний період і суму оподаткованого доходу [1].

Третім етапом аудиту основних засобів є їх переоцінка. Перевірка достовірності й точності здійснення переоцінки спеціально призначеної керівництвом комітету, аудитор повинен перевірити інформацію про ринкову вартість основних засобів і нематеріальних активів на дату переоцінки. Типові порушення по операціях з основними засобами включають: збої в роботі первинних документів; списання основних засобів у випадках, невідповідність з існуючими правилами; неправильні витрати скасування; невірна класифікація сум нарахованої амортизації; відсутність бюджетів обслуговування; приховування нестачі; прорахунок кількості матеріального збитку; несвоєчасне анулювання основних засобів, які не приносять економічної вигоди для компанії [5].

Аудит основних засобів має бути спрямованим на збір аудиторських доказів, аналізу, моделі додатків і методів для розробки рекомендацій щодо оптимізації вашої системи, а також способи підвищення ефективності управління основними засобами.

Для найбільш повної і точної інформації про всі операції компанії основні засоби аудитор може підсумувати наступні методи перевірки:

- перевірка на дотримання всіх правил у кожній окремій господарській операції;
- ретельне інспектування;
- підтвердження наявної інформації;
- спостереження;
- запит щодо тієї чи іншої операції з ОЗ;
- перерахунок наявних даних;
- аналітичні процедури.

Вищевказані етапи і пропонувані методи аудиту дозволяють своєчасно виявити і запобігти шахрайству щодо аудиту основних засобів і внести необхідні зміни в облікову політику.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>. 2. Бутинець Т. А. Основні засоби: точка зору економіста / Т. А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2 (23). – С. 22–36. 3. Бразілій Н. М. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його удосконалення / Н. М. Бразілій, М. М. Тимошенко // Економіка та держава. – 2011. – № 24. – С. 104–109. 4. Даценко Г. В. Методика аудиту операцій з основними засобами підприємств / Г. В. Даценко, Н. В. Шмунь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/>. 5. Жолнович Т. І. Особливості проведення аудиту основних засобів / Т. І. Жолнович // Електронний архів наукових публікацій. – 2012. – № 30. – С. 59–61. 6. Бондар М. І. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Київської області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / М. І. Бондар. – К., 2009. – 22 с.



ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.1:336.764.1-026.191

Ісмайлова В. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто поняття «оборотні активи», визначено мету управління оборотними активами, розглянуто шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів на підприємстві в розрізі етапів кругообігу оборотних активів. Виокремлено основні резерви підвищення ефективності використання оборотних засобів.

Ключові слова: оборотні активи, оборотність оборотних активів, активи, ефективність управління оборотними коштами, прискорення обігу.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие «оборотные активы», определены цели управления оборотными активами, рассмотрены пути повышения эффективности использования оборотных активов на предприятии в разрезе этапов кругооборота оборотных активов. Выделены основные резервы повышения эффективности использования оборотных средств.

Ключевые слова: оборотные активы, оборачиваемость оборотных активов, активы, эффективность управления оборотными средствами, ускорение оборота.

Annotation. The article deals with the concept of «current assets», defines the goals of current assets management considered ways to improve the efficiency of use of circulating assets of the enterprise in the context of the stages of the circuit current assets. The basic reserves of more efficient use of working capital.

Keywords: current assets, current assets turnover, assets, management efficiency of working capital, accelerating the turnover.

З переходом до ринкової економіки ускладнились форми організації бізнесу, виникли нові підходи до управління, які потребують іншої інформації та методів її аналізу, відповідних до сучасних вимог. Велику увагу необхідно приділяти проблемам керування фінансовою системою підприємств, яка б відповідала сучасним умовам ведення господарської діяльності та забезпечувала достатній рівень платоспроможності, ліквідності та прибутковості. Однією з передумов збиткової діяльності для більшості українських підприємств є недостатній обсяг оборотних активів і низький рівень їх використання. Актуальність обраної теми обумовлена тим, що вдосконалення важелів керування оборотними активами забезпечить вітчизняним підприємствам фінансову стійкість і стабільність.

Вивченням сутності та теорії ефективного використання оборотних активів на підприємстві займалися багато науковців, а саме: І. Бланк, О. Єфімова, С. Калабухова, О. Бондаренко, Н. Марусяк, М. Іванова, Л. Пельтек та інші. Незважаючи на велику кількість наукових праць та досліджень стосовно використання оборотних активів на підприємстві та шляхів їх підвищення, окремі аспекти цього питання потребують детальнішого вивчення та подальшої обробки.

В літературі можна знайти багато визначень оборотних активів. У НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» приведено таке визначення оборотних активів: «Оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [1]. Але, на думку автора, таке визначення не вповні розкриває суть і важливість оборотних активів на підприємстві. Л. Пельтек визначає оборотні активи як грошові ресурси або групу мобільних активів підприємства з періодом використання до одного року, які безпосередньо обслуговують операційну діяльність підприємства і внаслідок високого рівня ліквідності повинні забезпечувати його платоспроможність за поточними фінансовими зобов'язаннями [2]. Отже, бачимо, що оборотні активи відіграють велику роль у господарській діяльності підприємства.

О. Бондаренко визначає основну мету управління оборотними активами таким чином: забезпечення оптимальних обсягів усіх складових, які сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства. Виходячи з цієї мети, необхідно чітко визначати обсяги всіх складових оборотних активів та пропорції між ними, щоб діяльність підприємства була безперервною та забезпечувала достатній рівень його ліквідності та платоспроможності.

А також використання оборотних активів має бути спрямоване на отримання в майбутньому економічних вигод від використання кожної складової [3].

Основним показником, що характеризує ефективність використання оборотних коштів на підприємстві, є швидкість їх обороту або оборотність. Чим швидше вони проходять окремі стадії, тим швидше закінчується їхній кругообіг.

Якщо прискорити обертання оборотних активів, то відповідно підвищиться ефективність їх використання, а як наслідок – і ефективність діяльності підприємства в цілому. Проте, якщо попит на продукцію підприємства в якомусь періоді був невисоким, прискорення процесу обертання призводить до вивільнення з обороту певної суми оборотних коштів і з'являється можливість їх використання в іншому напрямку діяльності підприємства з метою отримання додаткового прибутку або досягнення певного соціального ефекту [2].

Кожний етап кругообігу оборотних коштів розпочинається і закінчується шляхом переходу в інший. Економічна ефективність цього процесу залежить не тільки від правильного прогнозування строків початку кожного з етапів, але й від визначення кількісної, вартісної та якісної характеристик початку, перебігу та закінчення всіх етапів процесу. Для цього потрібно визначитися з тим, скільки зусиль потребують початок, продовження та закінчення етапу, тобто скільки все це коштуватиме підприємству. Крім того, важливо бачити результати використання тих чи інших складових оборотних коштів на певному етапі. Тільки досягаючи максимальної віддачі на кожному з етапів, можна сподіватися за позитивний загальний результат. Конкретні результати досягаються швидше та краще, коли точно визначено мету та засоби її досягнення. Саме тому доцільно умовно поділити весь процес виробництва на декілька взаємозалежних етапів [4].

На стадії створення виробничих запасів такими шляхами можуть бути:

- упровадження економічно обґрунтованих норм запасу;
- наближення постачальників сировини, напівфабрикатів, що комплектують вироби тощо, до споживачів;
- широке використання прямих тривалих зв'язків;
- розширення складської системи матеріально-технічного забезпечення, а також оптової торгівлі матеріалами й устаткуванням;
- комплексна механізація й автоматизація вантажно-розвантажувальних робіт на складах.

На стадії незавершеного виробництва:

- прискорення науково-технічного прогресу, впровадження прогресивної техніки і технології;
- розвиток стандартизації, уніфікації, типізації;
- удосконалювання форм організації промислового виробництва, застосування дешевих конструктивних матеріалів;
- удосконалювання системи економічного стимулювання ощадливого використання сировинних і паливно-енергетичних ресурсів;
- збільшення питомої ваги продукції, що користується підвищеним попитом.

На стадії обігу прискорення оборотності оборотних коштів досягається за рахунок:

- наближення споживачів продукції до її виготовлювачів;
- удосконалювання системи розрахунків;
- збільшення обсягу реалізованої продукції внаслідок виконання замовлень по прямих зв'язках, дострокового випуску продукції, виготовлення продукції з заощаджених матеріалів;
- ретельна і своєчасна добірка продукції, що відвантажується по партіях, в асортименті, транзитній нормі, відвантаження в суворій відповідності до укладених договорів [5].

Прискорення оборотності оборотних коштів на всіх стадіях обігу і є основним напрямком підвищення їх ефективного використання. Безперервність процесу виробництва значно забезпечують виробничі запаси. Чим ефективніше буде організація виробничих запасів на підприємстві, тим ефективніше будуть використовуватись оборотні кошти на підприємстві.

На думку автора, одним із важливих способів підвищення ефективності використання оборотних засобів є збільшення якості та зменшення собівартості використовуваних у виробництві предметів праці. Відтак, зменшиться кількість їх використання в процесі виробництва і зменшиться собівартість продукції, що виробляється.

На нашу думку, можна виокремити основні резерви підвищення ефективності використання оборотних засобів:

- поліпшення якості та зменшення собівартості предметів праці;
- збереження і раціональні витрати;
- запровадження безвідходних технологій виробництва;

- удосконалення структури оборотних засобів;
- удосконалення нормування оборотних засобів;
- раціональна спеціалізація та конкретизація виробництва;
- удосконалення організації праці й виробництва, матеріальне стимулювання.

Основні шляхи скорочення виробничих запасів зводяться до їх раціонального використання; ліквідації наднормативних запасів матеріалів; вдосконалення нормування; поліпшення організації постачання, зокрема шляхом установа чітких договірних умов постачань і забезпечення їх виконання, оптимального вибору постачальників, налагодженої роботи транспорту. Важлива роль належить поліпшенню організації складського господарства.

Якщо прискорити оборот оборотних коштів, це дозволить вивільнити значні суми коштів і, як наслідок, збільшити об'єми виробництва без додаткового залучення фінансових ресурсів, а вивільнені кошти спрямувати на використання згідно до потреб підприємства.

Слід також зазначити, що підприємство має підтримувати оптимальне співвідношення власних і позикових оборотних засобів, оскільки від цього прямо залежать його фінансова стабільність і незалежність.

Отже, оборотні засоби займають важливу складову частину майна підприємства, стан і ефективність використання яких є важливою умовою успішної діяльності господарського суб'єкта. Зазначені у статті заходи дозволяють прискорити оборотність оборотних коштів, що в свою чергу надасть можливість збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових вливань.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. 2. Пельтек Л. В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства / Л. В. Пельтек, С. М. Писаренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1 (5). – С. 43–49. 3. Бодаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О. С. Бодаренко // Інвестиції, практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 40–44. 4. Сорока Р. Механізм управління оборотним капіталом торговельних підприємств / Р. Сорока // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 200–204. 5. Цицюра Н. О. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємстві / Н. О. Цицюра, В. А. Петренко // Альянс наук: вчений – вченому : VI Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20110225/ek8_cicyura.php.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ТА ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ – ЕМІТЕНТІВ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

УДК 33.021:33.356.2/.4:336.781.2

Каленіченко Р. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано фактори формування дивідендної політики та особливості аналізу акціонерного капіталу підприємств – емітентів цінних паперів. Визначено основні чинники формування корпоративної дивідендної політики та надано теоретичне обґрунтування пануючої практики розподілу чистого прибутку. Проаналізовано методичне забезпечення аналізу акціонерного капіталу.

Ключові слова: дивідендна політика, вид розміщення акцій, фактори дивідендної політики, міноритарні акціонери, фінансовий стан, аналіз, ділова активність, платоспроможність, ліквідність.

Анотація. Обосновані фактори формування дивідендної політики і особливості аналізу акціонерного капіталу підприємств емітентів цінних паперів. Визначені основні фактори формування корпоративної дивідендної політики і надано теоретичне обґрунтування домінуючої практики розподілу чистого прибутку. Проаналізовано методичне забезпечення аналізу акціонерного капіталу.

Ключевые слова: дивидендная политика, вид размещения акций, факторы дивидендной политики, миноритарные акционеры, финансовое состояние, анализ, деловая активность, платежеспособность, ликвидность.

Annotation. Substantiated factors of dividend policy, and especially the analysis of equity securities of issuers entrepreneurs. The main factors of the corporate dividend policy and provided a theoretical justification for the prevailing practice of the distribution of the net profit. Analyzed the methodological support of the analysis of the share capital.

Keywords: dividend policy, the type of placement of shares, dividend policy factors, the minority shareholders, financial condition, analyzes, business activity, solvency, liquidity.

Важливою рисою корпоративного сталого розвитку є обґрунтована дивідендна політика. Її зв'язок з інтересами передусім міноритарних акціонерів та вплив на ринковий курс акцій істотною мірою визначають сталий розвиток у соціальному та економічному вимірах. В останніх дослідженнях дивідендної політики акціонерних товариств обґрунтовуються сутність та зміст дивідендної політики [1–2], аналізуються практика та механізми прийняття рішень щодо порядку нарахування та виплати дивідендів акціонерними товариствами в Україні [3–5], а також вплив дивідендних виплат на ринкову вартість акцій [6–8]. Проте специфіка розподілу чистого прибутку українських публічних акціонерних товариств, причини, що їх обумовлюють, а також економічні та соціальні наслідки залишаються недостатньо дослідженими.

Актуальність оцінки фінансового стану емітентів цінних паперів саме сьогодні обумовлена появою на українському ринку великої кількості емітентів. Одним із ключових факторів, що впливають на вартість цінних паперів будь-якої компанії, є її поточний фінансово-господарський стан та перспективи розвитку. Тому фундаментальний аналіз на його завершальній стадії концентрується насамперед на вивченні стану справ емітента.

У цьому руслі питання фінансування акціонерних товариств розглядалися в роботах таких учених: З. Боді [9], Е. Бріггема [10], Р. Білика [11], І. Васильчука [12], О. Терещенка [13].

Метою статті є обґрунтування факторів формування дивідендної політики та аналізу акціонерного капіталу підприємств – емітентів цінних паперів.

Зазвичай оцінювання фінансового стану підприємства – емітента цінних паперів передбачає проведення аналізу за двома напрямками. По-перше, це якісний аналіз діяльності емітента, тобто вивчення управлінської структури, конкурентного становища на ринку, довгострокової стратегії розвитку якості менеджменту тощо. По-друге, це кількісний аналіз (аналіз фінансових показників) [1].

Основні показники (коефіцієнти), що характеризують фінансовий стан підприємства, можна об'єднати в три групи:

- ділової активності (оборотності);
- платоспроможності (фінансової стійкості);
- ліквідності (поточної платоспроможності).

Обов'язковим в аналізі є врахування впливу факторів, що визначають фінансовий стан підприємств – емітентів цінних паперів. Як на нашу думку, до них належать [14]:

1) величина самофінансування (чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій),

2) структура капіталу (якщо приймається рішення про тезаврацію прибутку, то збільшується величина власного капіталу, а отже, змінюється загальна структура капіталу підприємства, що за певних обставин впливає на його вартість),

3) ціна залучення фінансових ресурсів (при збільшенні власного капіталу за рахунок тезаврованого прибутку покращується фінансова стійкість підприємства, а отже, і рівень кредитоспроможності, що дає підстави звертатися до фінансово-кредитних установ з проханням про зниження відсоткової ставки на кредитні ресурси),

4) ринковий курс корпоративних прав (у світовій практиці поширена думка, що збільшення виплат дивідендів приводить до зростання ринкового курсу акцій), ліквідність і низка інших показників.

У процесі господарської діяльності капітал послідовно міняє грошову форму на матеріальну, яка в свою чергу змінюється, приймаючи різні форми продукції, товару й інші, відповідно до умов виробничо-комерційної діяльності організації. Нарешті, капітал знов перетворюється у грошові кошти і таким чином відбувається постійний його обіг.

Дохід по активу визначається очікуваними грошовими потоками, тобто очікуваними процентними, дивідендними виплатами, а також сумами, отриманими від погашення чи перепродажу фінансового активу іншим учасникам ринку. Розрізняють два основних види доходу по фінансовому активу: дохід від володіння та дохід від перепродажу активу на вторинному ринку.

Слід зазначити, що протягом декількох століть представниками різних економічних шкіл капітал вивчався і розглядався з різних позицій і в різних проявах. Неокласичні економічні теорії, викладені в наукових працях П. Самуельсона, Д. Андриссена, Р. Тиснена, Ю. Бриггема, Р. Брейлі, С. Майерса, А. Дамодаряна та інших [1–5], дозволили сформулювати складові механізми управління акціонерним капіталом через появу і переростання його у фінансовий капітал, використання якого приносить дохід.

В умовах вітчизняного фондового ринку, на сучасному етапі його розвитку, міноритарні акціонери часто не можуть реалізувати своє право на зміну об'єкта фінансових інвестицій, адже ліквідність дрібних пакетів акцій вельми низька. Окремі зрушення у вирішенні даної проблеми відбулися з прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства» [5]. Йдеться про статті 65 та 68, які обумовлюють нечисленні випадки виникнення у дрібних акціонерів права гарантованого продажу акцій власникам контрольного пакету або емітенту.

Важливим завданням управління капіталом є розподіл прибутку підприємства на розвиток виробництва. Розподіл прибутку, з одного боку, – це результат ефективності виробництва, з іншого – раціональність капіталізації. Оцінка капіталізації компанії проводиться, якщо керівництво компанії зацікавлене у: визначенні ефективності оперативного управління компанією і формуванні напрямів щодо підвищення ефективності господарської діяльності; розробці стратегії розвитку компанії в цілому або окремих її структурних підрозділів; розрахунках вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій компанії на фондовому ринку, розподілі сукупної вартості між групами власників або між групами активів; забезпеченні економічної безпеки.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація особливостей аналізу фінансового стану підприємств – емітентів цінних паперів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

-
- Література:** 1. Віннікова В. Сутність та зміст дивідендної політики підприємства / В. Віннікова // Вісник ХНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 77–83. 2. Літовська І. М. Дивідендна політика, її суть та становище в Україні / І. М. Літовська, Ю. М. Бринь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/litovska-i-m-brin-yu-m-dividendna-politika-yiyi-sut-ta-stanovische-v-ukrayini/>. 3. Пойданосик Н. Дивідендна політика акціонерних товариств / Н. Пойданосик, Г. Ємець // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 3–4. – С. 27–32. 4. Харченко Н. В. Аналіз практики дивідендних виплат / Н. В. Харченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 1. – С. 148–154. 5. Дамодарян А. Инвестиционная оценка : Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодарян ; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341 с. 6. Вине Р. Математика управління капиталом : Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Ральф Вине; [пер. с англ.]. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 400 с. 7. Кольцова И. В. Практика финансовой диагностики и оценки проектов / И. В. Кольцова, Д. А. Рябых. – М. : Вильямс, 2007. – 416 с. 8. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мури; [пер. с англ.]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 576 с. 9. Боди З. Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2008. – 984 с. 10. Бриггем Е. Ф. Основы финансового менеджмента / Е. Ф. Бриггем. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 560 с. 11. Білик М. Підприємства як об'єкт фінансового управління в умовах переходу до ринкової економіки / М. Білик // Економіст. – 2007. – № 1. 12. Васильчук І. П. Передумови соціалізації фінансів та принципи формування моделі фінансових відносин в умовах сталого розвитку / І. П. Васильчук // ScienceRise. – 2015. – № 2 (3). – С. 14–19. 13. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник / О. О. Терещенко. – К. : ХНЕУ, 2006. – 552 с. 14. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 560 с.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

УДК 336.717

Калініна В. Ю.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В роботі визначено сутність, особливості, переваги та недоліки надання лізингових послуг банками в Україні. Надано результати аналізу функціонування банківського лізингу на сучасному етапі розвитку економіки країни, визначено фактори стримування їх дієвості.

Ключові слова: банк, лізинг, фінансовий лізинг.

Аннотация. В работе определены сущность, особенности, преимущества и недостатки предоставления лизинговых услуг банками в Украине. Представлены результаты анализа функционирования банковского лизинга на современном этапе развития экономики страны, определены факторы сдерживания их эффективности.

Ключевые слова: банк, лизинг, финансовый лизинг.

Annotation. The study also identified the nature, characteristics, advantages and disadvantages of leasing services provision by banks in Ukraine. The results of the analysis of functioning of the banking leasing at the present stage of development of the economy, the factors deter their effectiveness.

Keywords: bank, leasing, financial leasing.

Актуальність даної теми полягає в тому, що сьогодні лізингові операції розглядаються як новий вид фінансування. Цьому сприяють загальні тенденції економічного розвитку та інші вигоди. На етапі розвитку економічної системи лізинг – це успішна форма взаємодії банківських структур з реальним сектором економіки.

Лізингову діяльність банків досліджували такі українські та зарубіжні вчені, як О. Ляхова, О. Васильчишин, В. Другова, Ю. Билінкіна, А. Аюпов, М. Крупка, В. Газман та інші.

Аналіз літератури, присвячений цій проблематиці, дає змогу говорити про те, що лізингові компанії використовують різноманітні комбінації способів фінансування своєї діяльності, серед яких насамперед застосовують авансові платежі лізингоодержувачів та кредити банків-резидентів, що в сумі складає до 80 %. Тому метою роботи є визначення ролі та значення банківського сектору під час здійснення лізингової угоди.

На сьогодні банківський лізинг є одним з основних фінансових інструментів, які дозволяють реалізувати крупномасштабні капітальні вкладення у розвиток матеріально-технічної бази будь-якого підприємства. Крім того, розширення банківських лізингових операцій відіграє одну з вирішальних ролей у модернізації обладнання підприємств, розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

Сучасні українські банки не так давно почали надавати та розвивати лізингові операції. Але на їх розвиток негативно впливає підвищення ризику цих операцій, недостатньо обґрунтована нормативна база щодо лізингу, нестабільність податкового законодавства [1].

Банківський лізинг – це лізингова операція, за якою лізингодавцем виступає банк, що купує на замовлення лізингоодержувача обладнання (устаткування, транспортні засоби) і здає йому в оренду на лізингових засадах [2].

В українських банках також викликає певні труднощі організація лізингового процесу, що, з одного боку, спричинено відсутністю або недосконалістю чітких методик з проведення лізингових операцій та недосконалістю законодавства, а з іншого – лізинг є комплексом послуг з фінансування та подальшого обслуговування об'єкта лізингу, що передбачає включення до лізингового процесу певної кількості учасників [3].

Незважаючи на те, що всі витрати, пов'язані з укладенням лізингового договору, несе лізингоодержувач, складність процедури виступає стримуючим фактором для більшості банків України.

Надання лізингових послуг є досить безпечною операцією для банку, оскільки вона забезпечує цільове використання коштів і передбачає забезпечення ліквідною заставою. Але банк має також певні недоліки при здійсненні лізингових операцій (табл. 1).

Ситуацію ускладнює закритість банківських лізингових методик, що значно гальмує впровадження нових ефективних підходів у практичну лізингову діяльність банківського сектору. В умовах України доцільним було б використання популярного в Європі лізингу персоналу: банк запрошує на базі відповідного договору до тимча-

сової співпраці висококваліфікованого науковця або експерта, який протягом певного часу (зазвичай 3–6 місяців) досліджує ту сферу, що становить інтерес для банку, та розробляє необхідні інструкції та методики, а також допомагає реалізовувати проекти у співпраці з відповідними відділами банку [4; 5].

Таблиця 1

Переваги та недоліки лізингових операцій банку

Переваги надання	Причини утримання від надання
Мінімізуються кредитні ризики, оскільки об'єкт лізингу до кінця закінчення строку лізингового договору перебуває у власності банку та може в будь-який час бути вилученим	Недосконалість нормативно-правової бази, що регулює лізинг
Чітка диверсифікація портфеля банківських послуг	Недосконалість або відсутність ефективних лізингових методик
Посилення конкурентної позиції банку на фінансово-кредитному ринку шляхом розширення сфери банківського впливу	Складність організації лізингової операції через значну кількість учасників
Залишається власником майна, що передається лізингоодержувачу, а отже, при порушенні умов договору він може зажадати повернення переданого в оренду майна	Наявність ряду специфічних ризиків (майнові, фінансові, функціональні)
Розширення клієнтської бази банку за рахунок залучення нових та розширення спектра банківських послуг для вже наявних клієнтів	Нестача кваліфікованих кадрів з питань лізингу
Вигідне вкладення коштів у перспективні інвестиційні проекти	Відсутність кредитної історії потенційного клієнта

Сьогодні у світі 80 % загальної кількості лізингових компаній або створені банками, або контролюються ними. Так, BNP Paribas придбав український банк «УкрСиббанк» разом з його лізинговою компанією «Українська лізингова компанія», а також Універсальну лізингову компанію; Австрійський банк «Райффайзен» придбав український банк «Аваль», який тепер виходить на ринок лізингу з компанією «Райффайзен Лізинг Аваль»; Шведський банк «SEB» створив лізингову компанію через свій український банк «Ажіо» [6].

Станом на 31.03.2015 р. до переліку юридичних осіб, які перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг і мають право надавати фінансові послуги, внесено інформацію про 266 юридичних осіб-лізингодавців. До Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 215 фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість юридичних осіб-лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу

Тип установи	Станом на 31.03.2013	Станом на 31.03.2014	Станом на 31.03.2015
Юридичні особи-лізингодавці	248	256	266
Фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу	112	161	215

Отже, з 31.03.2013 р. по 31.03.2014 р. кількість юридичних осіб-лізингодавців зросла на 8 осіб, а фінансових компаній – на 49 компаній, а з 31.03.2014 р. по 31.03.2015 р. кількість юридичних осіб-лізингодавців зросла на 10, а фінансових компаній – на 54.

Протягом I кварталу 2015 р. фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 407 договорів фінансового лізингу на суму 1 044,7 млн грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 778,6 млн грн. Вартість чинних договорів фінансового лізингу станом на 31.03.2015 р. становить 34,2 млрд грн.

Галузі, які використовують такий фінансовий інструмент, як фінансовий лізинг, розподілились таким чином: транспорт – 74,91 %, сільське господарство – 12,35 %, будівництво – 2,83 %, сфера послуг – 1,75 %, добувна промисловість – 1,29 %, харчова промисловість – 0,78 %, машинобудування – 0,33 %, легка промисловість – 0,19 %, хімічна промисловість – 0,10 %, металургія – 0,06 %, інші – 5,40 %.

Отже, перевага лізингової операції для банку полягає у досить високій її рентабельності. Крім того, банки можуть економити кошти за рахунок відносної простоти обліку лізингових операцій та платежів порівняно з операціями довгострокового кредитування. Разом із тим, слід зазначити, що здійснення лізингових операцій ускладнюється тим, що лізингові спеціалісти у банку повинні мати глибокі знання у сфері комерції та організації кредитування, визначення попиту і пропозиції нового та вже використаного обладнання, бухгалтерського обліку.



Література: 1. Безклубна Н. Л. Роль банків у сфері лізингу та причини його стримування в Україні / Н. Л. Безклубна // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 36–37. 2. Завгородній А. Р. Фінансовий словник / А. Р. Завгородній, Р. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 2-е вид., випр. та доп. – Львів : Центр Європи, 1997. – 576 с. 3. Кльоба Л. Г. Проблеми і перспективи діяльності банків у сфері фінансового лізингу / Л. Г. Кльоба. – К., 2008. – 124 с. 4. Куліш Т. В. Оцінка ефективності лізингових операцій / Т. В. Куліш // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 3. – С. 25–28. 5. Луців Б. Л. Сучасні аспекти лізингової діяльності банківських установ в Україні / Б. Л. Луців // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 189–192. 6. Сухаревич В. Т. Банк як об'єкт лізингових відносин / В. Т. Сухаревич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_8/258_Suchatrewycz_19_8.pdf.



ЕТАПИ ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

УДК 331.101.3

Кальченко В. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Розглядається сутність етапів аудиту мотивації персоналу, а також методика та етапи його проведення, конкретизується особливість здійснення аудиту мотивації персоналу на підприємствах.*

***Ключові слова:** аудит, мотивація, персонал, аудиторська перевірка, аналіз, методика, фактор, організація.*

***Аннотация.** Рассматривается сущность этапов аудита мотивации персонала, а также методика и этапы его проведения, конкретизируется особенность проведения аудита мотивации персонала на предприятиях.*

***Ключевые слова:** аудит, мотивация, персонал, аудиторская проверка, анализ, методика, фактор, организация.*

***Annotation.** The essence of the stages of audit staff motivation, as well as the methodology and stages of its implementation, concretized feature of the audit staff motivation in the workplace.*

***Keywords:** audit, motivation, personnel, auditor check, analysis, method, factor, organization.*

Від особливостей праці організації – життєвого циклу, джерела фінансування, її розміру – залежить мотивація робітників. Оплата праці – безумовно, потужний інструмент управління, але він може мати і руйнівну силу. Зараз на перший план виходять такі фактори мотивації, які відповідають уявленню про призначення людини і її переваги, а саме: самоствердження і свобода особистості. Працівник має бути впевненим, що ефективність його роботи приведе до кар'єрного зростання, а досягнуті ним успіхи будуть оцінені і винагороджені. У процесі розвитку організації змінюються її цілі, через що настає час провести аудит мотивації працівників.

Перш ніж приступити до аудиту мотивації працівників, важливо врахувати, що в ньому братимуть участь як увесь персонал організації, так і окремі групи. Для керівників різних рівнів управління, фахівців і службовців потрібні різні (письмові, усні, в електронному вигляді) форми проведення анкетування. Крім того, в різних організаціях методики для однієї і тієї ж категорії персоналу можуть сильно відрізнятися.

Тому можна сказати, що аудит персоналу – це система консультаційної підтримки, аналітичної оцінки та незалежної експертизи кадрового потенціалу організації.

Мета даної статті полягає в дослідженні етапів, за допомогою яких проводять аудит персоналу, об'єктивних передумов їх формування та розвитку. Оцінки ефективності та продуктивності діяльності персоналу як одного з найважливіших факторів, що забезпечують прибутковість організації.

Етапи аудиту персоналу:

1. Підготовчий.

На цьому етапі визначаються цілі аудиту, здійснюється підбір персоналу для проведення аудиторської перевірки, розробляються внутрішньоорганізаційні документи (накази, розпорядження), визначаються терміни, завдання, виконавці та учасники перевірки, проводиться інструктаж виконавців та учасників, розробляється план збору, надання та програми розгляду аналізованої інформації.

2. Етап збору інформації.

У процесі збору інформації проводиться моніторинг персоналу, перевіряються документація та звітність, проводяться спостереження, опитування, анкетування, бесіди, здійснюється попередня обробка статистичних даних. Комп'ютерна техніка і сучасні інформаційні технології дозволяють прискорити і якісно оформити ці процедури.

3. Етап обробки та аналізу інформації.

Отримана інформація обробляється і формалізується у вигляді таблиць, схем, графіків, діаграм, а потім за розробленим алгоритмом здійснюються аналіз і оцінка даних про діяльність персоналу шляхом порівняння з іншими аналогічними організаціями або науково обґрунтованими нормами.

4. Заключний етап.

На цьому етапі готується звіт про результати аудиторської перевірки, формулюються висновки та рекомендації щодо раціоналізації праці персоналу і вдосконаленню служби персоналу організації.

Процес аудиту системи мотивації персоналу можна розглянути як комплексну технологію, яка охоплює кілька напрямків: вивчення існуючої системи мотивації персоналу за допомогою аналізу документації, перевірка задоволеності персоналом системою мотивації за допомогою проведення анкетування керівного та робочого персоналу, а також аналіз змісту заходів, спрямованих на підвищення мотивації персоналу.

Для того, щоб приступити до роботи, збирається команда аудиторів, яка в подальшому буде проводити аудит. Далі команда аудиторів підготовлює план аудиту системи мотивації персоналу. Щоб розробити план аудиту мотивації персоналу, потрібно визначити: об'єкт аудиту, цілі і завдання, терміни проведення аудиту і за допомогою яких інструментів його буде проведено.

Отже, процедура аудиту починається зі знайомства з підприємством в цілому і конкретно з існуючою системою мотивації персоналу. Наприкінці всієї процедури проведення аудиту керівництву надається звіт про виконану роботу, в якому прописано: що проводилося, за допомогою яких інструментів, що було виявлено, а також рекомендації щодо вдосконалення існуючої системи мотивації персоналу.

Тому за підсумками проведення аудиту мотивації можна визначити, наскільки існуюча система мотивації відповідає очікуванням працівників і цілям розвитку організації. При обробці результатів необхідно враховувати, що на мотивацію впливають такі особистісні якості, як вік, потреба в кар'єрному зростанні і професійному розвитку, ступінь участі працівників у прийнятті рішень, пов'язаних з роботою.

Зазначені дослідження дозволяють не тільки зрозуміти й оцінити основні особистісні якості співробітників, але й побачити сильні та слабкі сторони системи мотивації, вдосконалити її. Тому своєчасно проведений аудит допоможе визначити, наскільки зрозумілі працівникам цілі організації, а також чи задовольняє персонал свої потреби, що в подальшому приведе до більш ефективної роботи працівників на підприємстві.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лебединська О. С.

Література: 1. Маслоу А. Мотивація і особистість / А. Маслоу. – СПб. : Евразія, 2001. – 134 с. 2. Уткін Е. А. Основи мотиваційного менеджменту / Е. А. Уткін. – М. : ЕКМОС, 2000. – 78 с. 3. Аудит и контроллинг персонала организации : учеб. пособие / Под ред. проф. П. Э. Шлендера. – М.: Вузовское пособие, 2006. 4. Управление персоналом предприятия : учебник [для вузов] / Под ред. А. А. Крылова, Ю. В. Прушинского. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 228 с.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКУ

УДК 336.774:005.34

Каминіна В. В.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано необхідність здійснення системного підходу до управління кредитними ризиками банку. Обґрунтовано та доведено доцільність зміни моделі управління кредитними ризиками банку на прикладі ПАТ «УкрСоцбанк» для формування його конкурентних переваг.

Ключові слова: кредитні ризики, управління кредитними ризиками, портфельний кредитний ризик, індивідуальний кредитний ризик, IDEF0-модель.

Аннотация. Обоснована необходимость осуществления системного подхода к управлению кредитными рисками банка. Обоснована и доказана целесообразность изменения модели управления кредитными рисками банка на примере ПАО «УкрСоцбанк» для формирования его конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: кредитные риски, управление кредитными рисками, портфельный кредитный риск, индивидуальный кредитный риск, IDEF0-модель.

Annotation. The necessity of the system approach to the management of the bank's credit risk. Substantiate and prove the feasibility of changes in credit risk management model of the bank as an example of PJSC «UkrSotsbank» for the formation of its competitive advantages.

Keywords: credit risk, credit risk management, portfolio credit risk, individual credit risk, IDEF0-model.

Проблема сутності кредитного ризику та управління ним сьогодні є найактуальнішою для кредиторів різних рівнів, а особливо для фінансових установ. Під час визначення умов кредитного договору і далі безпосередньо впродовж терміну його дії постає питання про вибір методів зниження ризиків, зокрема кредитного. Ефективне управління рівнем ризику повинно включати низку етапів, починаючи з виявлення факторів і закінчуючи постійним моніторингом ризику. Це питання не одноразове, оскільки моніторинг ризику треба проводити регулярно, безперервно, постійно уточнюючи рівень ризику.

Методологічною основою дослідження проблеми управління банківськими ризиками в цілому стали наукові праці В. Вітлінського, Л. Слободи [5], О. Пернарівського [4], Л. Примостки, О. Хмеленко [6]. Проте розглянуті роботи недостатньо висвітлюють питання, пов'язані з практичним відображенням процесу управління кредитними ризиками банку.

Метою статті є організація управління кредитними ризиками банку на базі застосування методу структурно-функціонального моделювання, що дозволить вирішити зазначені проблеми.

В результаті теоретичних досліджень з'ясовано, що під управлінням кредитними ризиками, варто розуміти сукупність прийомів і методів, за допомогою яких відбувається зниження можливості неотримання кредитором основного боргу, недопущення ймовірного відхилення дійсних від очікуваних відсотків за ним та в строки, що передбачені умовами кредитного договору, внаслідок невиконання позичальником взятих на себе зобов'язань.

Структурно-функціональна модель надає можливість проілюструвати порядок дій при розробленні процесу управління ризиком кредитних операцій банку.

Дослідження напрямків системного аналізу, що найдинамічніше розвиваються, довело, що до сучасної практики управління розвитком бізнесу міцно увійшло моделювання процесів бізнесу за технологією структурного аналізу SADT (модель IDEF0). Стандарт IDEF0 – це програмний інструмент, придатний як для моделювання, аналізу, документування, так і для графічного представлення і оптимізації бізнес-процесів.

Структурно-функціональна модель формування політики управління ризиковими операціями банку передбачає використання CASE-способу в програмному продукті VPwin за стандартом IDEF0, який надає опис етапів модельованого процесу.

IDEF0 – це методологія побудови функціональної моделі визначення того чи іншого бізнес-процесу. Вона відображає структуру і функції системи, інформаційні потоки та об'єкти. За допомогою графічної мови IDEF0, система, що вивчається, з'являється перед розробниками і аналітиками у вигляді набору взаємозв'язаних функцій (функціональних блоків – в термінах IDEF0).

Особливостями стандарту IDEF0 є те, що він дозволяє надати алгоритм удосконалення у вигляді діаграми, наочно представити послідовність дій формування основних напрямів процесу розроблення програми зниження негативних наслідків кредитних ризиків банку.

У процесі аналізу банк може використати наступні джерела інформації [1]:

- форма 1 «Баланс»;
- форма 2 «Звіт про фінансові результати банку»;
- примітка 8 «Кредити та заборгованість клієнтів».

Засадами концепції правового регулювання кредитних ризиків у діяльності вітчизняних банків є: Закон України «Про банки і банківську діяльність»; Закон України «Про іпотеку»; Закон України «Про заставу»; Інструкція «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні»; Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків»; «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України».

Представимо вдосконалену модель управління кредитними ризиками, а також рекомендації щодо вдосконалення процесу управління кредитними ризиками комерційного банку (рис. 1).

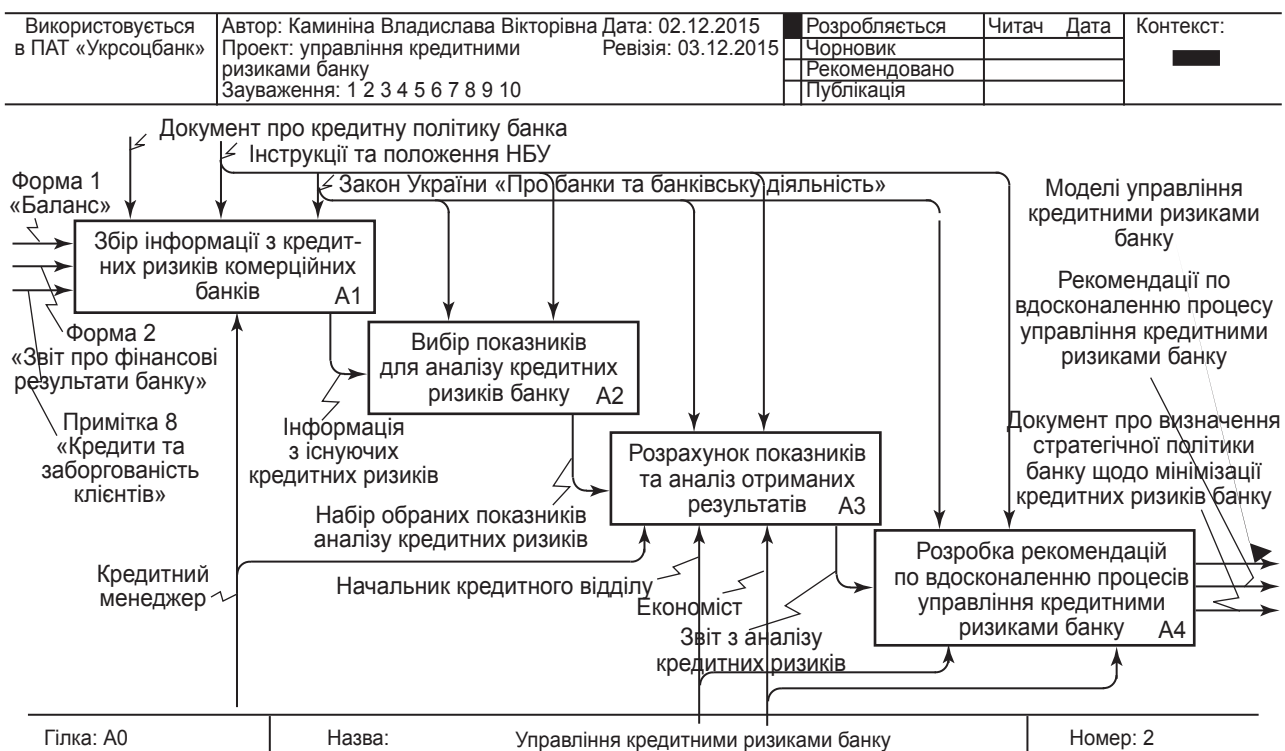


Рис. 1. Декомпозиція I рівня «Управління кредитним ризиком банку»

Першим етапом виступає збір інформації з існуючих кредитних ризиків та вибір показників для аналізу, далі на основі інформації, що генерується першим процесом, проводиться розрахунок показників та аналіз отриманих результатів. Третім етапом є розробка рекомендацій щодо вдосконалення процесів управління кредитним ризиком.

Першим етапом проведення процесу залишається збір інформації з існуючих кредитних ризиків та вибір показників для аналізу. Цей етап досить важливий, оскільки саме на цьому етапі формується необхідна база інформації, що в подальшому буде використовуватися при здійсненні аналізу.

Наступним кроком пропонується рівень розрахунків показників та аналіз отриманих результатів (рис. 2).

Також на етапі «Мінімізації кредитних ризиків шляхом розробки рекомендацій щодо вдосконалення процесів управління кредитними ризиками банку» розширимо роботу «Вибір способу мінімізації та управління кредитним ризиком» вибором стратегії управління кредитним ризиком (рис. 3).

Дуже часто в банківській практиці однією з причин виникнення кредитних ризиків є відсутність якісної системи управління, чіткої послідовності дій у процесі управління. Ефективність системи управління кредитним ризиком багато в чому залежить від визначення етапів процесу управління, необхідних ресурсів та інформаційної бази на різних ланках управління банку. Відтак, удосконалено методичний підхід управління кредитними

ризиком банку, який дозволить значно підвищити ефективність даного управління та стане основою сталого подальшого розвитку банку в майбутньому.

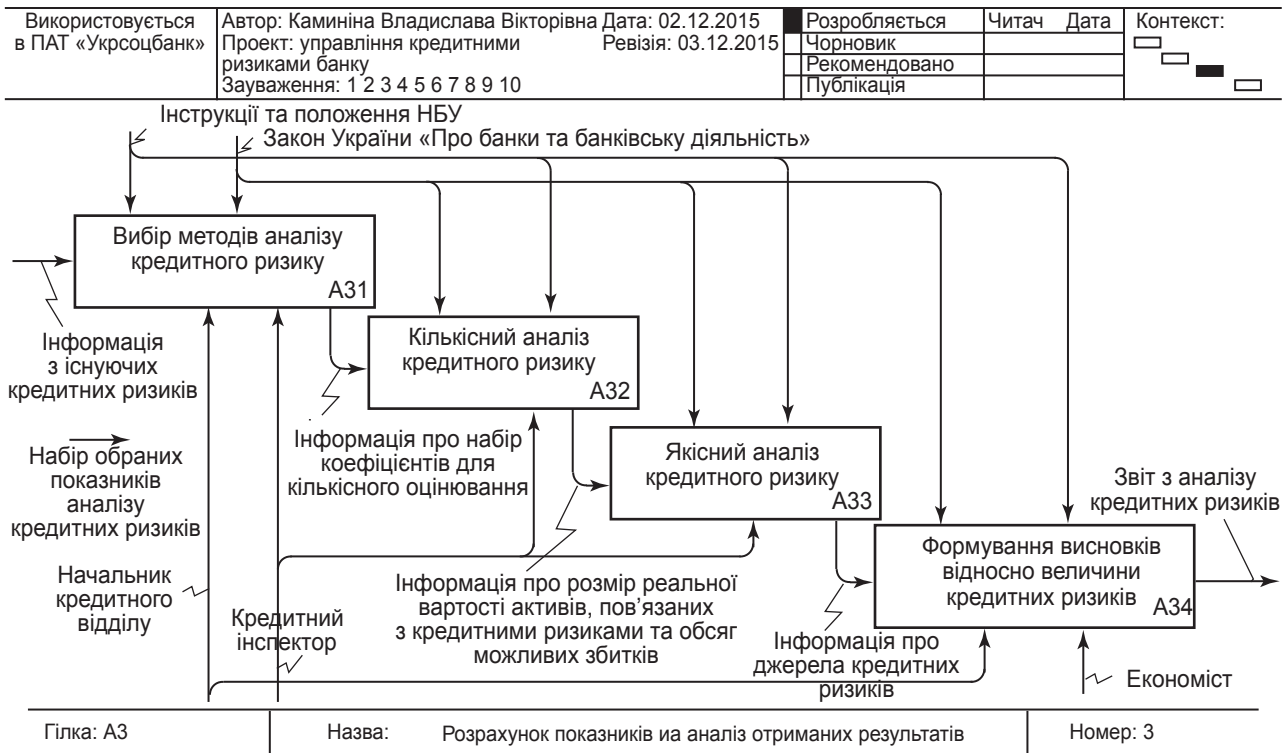


Рис. 2. Декомпозиція II рівня «Розрахунок показників та аналіз отриманих результатів»

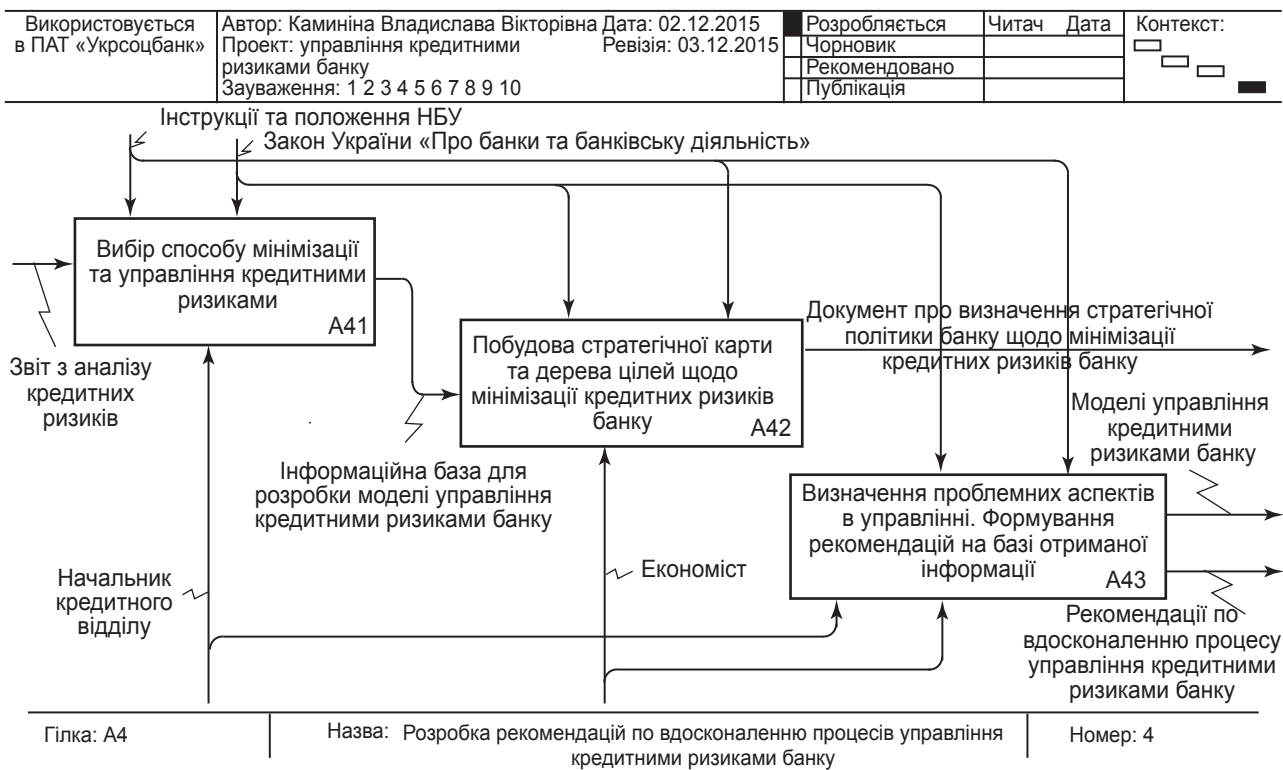


Рис. 3. Декомпозиція II рівня «Мінімізація кредитних ризиків шляхом розробки рекомендацій щодо вдосконалення процесів управління кредитними ризиками банку»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гаврильченко О. В.



Література: 1. Методичні вказівки НБУ з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: станом на 15.03.2004 (зі змінами та доповненнями) / Національний банк України. – Офіц. вид. – К.: Голос України, 2004. – С. 3–8. 2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: станом на 21.06.2012 (зі змінами та доповненнями) // Правління Національного банку України. – Офіц. вид. – К.: Голос України, 2013. – С. 5–7. 3. Малахова О. Напрями оптимізації роботи банків щодо управління кредитним ризиком / О. Малахова // Світ фінансів. – 2008. – № 2. – С. 101–112. 4. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 4. – С. 44–48. 5. Слобода Л. Я. Класифікація та характеристика чинників кредитних ризиків банківських установ / Л. Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 185–193. 6. Хмеленко О. В. Кредитування та контроль: навч. посібник / О. В. Хмеленко, В. Я. Вовк. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. – 240 с. 7. Швець Н. Р. Удосконалення систем управління банківськими ризиками у світлі посилення глобалізаційних і кризових явищ у світі / Н. Р. Швець // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 433–445.



ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.71

Карпова К. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В науковій статті було розглянуто економічну сутність поняття «структура капіталу». Досліджено концепції та методи оптимальної структури капіталу. Визначено основні фактори, які впливають на формування структури капіталу підприємства. Запропоновано шляхи вдосконалення структури капіталу.

Ключові слова: структура капіталу, власні кошти, позикові кошти, методи оптимізації структури капіталу.

Аннотация. В научной статье была рассмотрена экономическая сущность понятия «структура капитала». Исследованы концепции и методы оптимальной структуры капитала. Определены основные факторы, влияющие на формирование структуры капитала. Предложены пути совершенствования структуры капитала.

Ключевые слова: структура капитала, собственные средства, заемные средства, методы оптимизации структуры капитала.

Annotation. In the scientific article considers the economic essence of the concept «structure capital». Researched concepts and methods of optimal capital structure. The major factors influencing the formation of the capital structure. Suggested ways of improving the capital structure.

Keywords: capital structure, own funds, borrowed funds, methods of optimization of capital structure.

Капітал – це основний фактор виробництва, а тому є основою формування підприємства як суб'єкта господарювання. При оптимальній структурі капіталу підприємство зможе ефективно функціонувати серед інших конкуруючих суб'єктів. Для забезпечення стабільної та прибуткової діяльності підприємства потрібно раціонально використовувати власні та позикові ресурси. Оптимальна структура капіталу є джерелом ефективності фінансової, операційної та інвестиційної діяльності.

Теоретичні та практичні аспекти даного питання розглядалися в роботах І. Бланка, Є. Бріггема, І. Викиданця [1–3], М. Міллера, М. Білик, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, І. Балабанова, В. Ковальова та інших зарубіжних і вітчизняних науковців.

Вирішення проблеми формування оптимальної структури капіталу не завжди економічно обґрунтоване, а тому і не до кінця вивчене. Зокрема, у сучасній науковій літературі дотепер немає єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який підприємство визначило б оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом.

Метою наукової статті є узагальнення теоретичних основ аналізу структури капіталу підприємства, а також визначення потенційних шляхів його оптимізації. Для досягнення поставленої мети було поставлено завдання дослідження теоретичних засад формування оптимальної структури капіталу.

Правильне формування структури капіталу підприємства повинно враховувати низку особливих факторів, а саме: чи відповідає політика фінансування підприємства стратегічним задачам, що постають перед нею.

Структура капіталу являє собою співвідношення власних і позикових коштів, які використовуються підприємством у процесі господарської діяльності, але кожен із багатьох науковців розглядав його у своїх наукових працях по-різному, враховуючи різні аспекти його формування. Існує багато підходів щодо структури капіталу [5]. Одні науковці вважають, що структура капіталу – це відношення власного капіталу та довгострокового позикового капіталу, інші дотримуються думки, що це – співвідношення між власним капіталом та довгостроковим позиковим капіталом, короткостроковим банківським кредитом [6]. На нашу думку, структура капіталу – це відношення власного та позикового капіталу всіх форм, що використовується підприємством у процесі його господарської діяльності.

Існує декілька концепцій оптимальної структури капіталу, які складають основу теоретичних знань про оптимальний капітал: традиційна, компромісна, індиферентна та концепція протиріччя. Традиційна концепція включає в себе оцінку вартості окремих частин капіталу для досягнення його оптимальної структури. В основі компромісної концепції лежить твердження, що формування капіталу відбувається під впливом мінливих умов, наприклад, рівня ризику та рівня дохідності. Індиферентна концепція має на увазі, що неможливо оптимізувати капітал ні за критерієм мінімізації середньозваженої вартості капіталу, ні за показником мінімізації ринкової вартості підприємства. Основу концепції протиріччя інтересів формування структури капіталу складає твердження про відмінність інтересів і рівня інформованості власників, інвесторів та адміністрації в процесі управління ефективністю його використання [4].

Становлення оптимальної структури капіталу відбувається з метою максимізації його прибутковості, рентабельності та ефективності використання, що має на увазі зниження витрат на управління капіталом та зниження ризиків.

Виходячи з дослідження теоретичних основ концепцій оптимальної структури капіталу, приведемо основні показники, які прямо впливають на неї:

- вартість підприємства – очевидно, що існує тісний взаємозв'язок між вартістю підприємства та вартістю капіталу;
- вартість капіталу – оскільки і власний, і позиковий капітал мають свою ціну, тобто вартість його обслуговування у вигляді відсотків тощо;
- політика фінансування підприємства – дозволяє визначити величину та частку тих чи інших джерел фінансування, а також потребу в окремих видах капіталу;
- рентабельність – широке використання позикових коштів може привести до підвищення рентабельності за рахунок використання фінансового важеля;
- ризики – звичайно, при формуванні капіталу підприємство несе ризики, як-от: вірогідність неповернення позикових коштів та ризик банкрутства.

Вважаємо доцільним більш широко розглянути поняття «фінансового важеля», оскільки цей показник є одним із ключових, що визначає переваги використання позикових ресурсів та збільшення рентабельності власного капіталу. Отже, фінансовий важіль – це фінансовий механізм управління рентабельності власного капіталу, що базується на оптимізації співвідношення використовуваних власного та позикового капіталів. Управлінці підприємства одержують вигоду від застосування фінансового важеля тільки в тому випадку, якщо дохід, отриманий за рахунок залучення позикових засобів, перевищує витрати по виплаті відсотків.

Виокремлюють три основних методичних підходи щодо вирішення проблеми оптимальної структури капіталу підприємства, серед яких:

- метод оптимізації структури капіталу за рахунок максимізації рівня фінансової рентабельності;
- метод оптимізації структури капіталу за рахунок мінімізації його вартості;
- метод оптимізації структури капіталу за критерієм фінансового ризику. Графічно схему методів і факторів оптимізації структури капіталу представлено на рис. 1.



Рис 1. Методи та фактори оптимізації структури капіталу

Отже, результати аналізу дозволяють сформулювати фактори оптимальної структури капіталу:

1. Стабільність обсягу реалізації продукції (підприємство зі стабільним обсягом реалізації має залучати позиковий капітал і збільшувати його обсяг більше, ніж підприємство з нестабільним).
2. Структура активів (підприємства, які використовують активи в різних видах діяльності, залучають позиковий капітал більше, ніж підприємства, у яких застосування активів є менш широким).
3. Величина операційного ризику (показник операційного важеля впливає на фінансову рентабельність підприємства та обсяг реалізованої продукції).
4. Податкові переваги (високий коефіцієнт оподаткування прибутку свідчить про вигідність використання позикового капіталу).
5. Темпи росту обсягів реалізації продукції (підприємства, які мають досить стрімкий темп росту обсягу реалізації продукції, покладаються на зовнішні ресурси частіше, ніж підприємства з повільними темпами зростання).
6. Прибутковість (підприємства, які мають високий рівень рентабельності власного капіталу, залучають дуже мало позикових ресурсів, оскільки достатня величина сформованого прибутку дозволяє частково фінансувати подальшу діяльність підприємства).
7. Фінансова гнучкість підприємства (потреби в позикових коштах в умовах несприятливої економічної ситуації зростають, а також несуть значний вплив на структуру капіталу).
8. Адекватність керівництва підприємства (більш консервативні управлінці схильні до використання власного капіталу, тоді як «агресивні» управлінці частіше використовують позикові ресурси).
9. Думка кредиторів (при вирішенні питань установлення оптимальної структури капіталу дуже важливою є думка кредиторів та рейтингових агентств щодо платоспроможності підприємства та його загальної стратегії) [5].

В основі кожного з методів лежить визначення лише одного показника. Перший метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності за різної структури капіталу на основі розрахунку ефекту фінансового левериджу. Другий метод ґрунтується на попередній оцінці власного та запозиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу, тобто на визначенні найбільш реальної ринкової вартості підприємства. Останній метод пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових частин активів підприємства. Деякі з науковців вважають за необхідне максимізацію рівня фінансової рентабельності поряд із рівнем фінансової стійкості. Інша група економістів пропонує послідовне використання всіх трьох методів і формування показника структури капіталу з урахуванням їх граничних значень, що є трудомістким процесом і не дає однозначної відповіді. Існують також думки щодо доповнення зазначених методів показниками кредитоспроможності і платоспроможності, левериджу в майновій структурі капіталу тощо [7].

Отже, існуючі теоретичні засади дозволяють визначити таке відношення власного та позикового капіталу, при якому показник фінансової рентабельності максимізується. Немає однієї конкретної цифри, яка б характеризувала відношення власного та позикового капіталу. На кожному підприємстві оптимальна структура є різною

внаслідок багатьох факторів: прибутковості, рентабельності, обсягів реалізації продукції тощо. Дослідивши основні методичні підходи, можемо запропонувати шлях удосконалення структури капіталу підприємства. Керівництву підприємства необхідно обирати той вид капіталу, який забезпечить йому максимальну прибутковість при низьких витратах на обслуговування капіталу та низьких ризиках використання даного виду грошових ресурсів. Подальше дослідження буде пов'язане з удосконаленням методичного забезпечення аналізу та оптимізації структури капіталу підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Агапова М. Ю.

Література: 1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 512 с. 2. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Брігхем ; [пер. з англ.]. – К. : Молодь, 2007. – 1000 с. 3. Викиданець І. В. Методи оптимізації структури капіталу підприємства / І. В. Викиданець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/27.pdf. 4. Ярошук О. Аналіз структури капіталу підприємства / О. Ярошук // Економічний аналіз. – 2009. – № 4. – С. 341–349. 5. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2006. – 176 с. 6. Боронос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства / В. Г. Боронос // Механізм регулювання економіки. – 2010. – Т. 1. – С. 154–166.

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

УДК 336.76 (477)

Касьянова В. О.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано реальний стан розвитку фінансового ринку в Україні, а також фінансову політику щодо управління ним. Визначено проблемні аспекти фінансового ринку України при його функціонуванні в мінливих умовах. Охарактеризовано окремі показники діяльності фінансового ринку та окреслено тенденції розвитку фінансового ринку в найближчій перспективі.

Ключові слова: фінансовий ринок, реструктуризація, державна політика, валютний курс, конкурентоспроможність, банківська система.

Аннотация. В статье проанализировано реальное состояние развития финансового рынка Украины, а также финансовая политика по управлению ним. Определены проблемные аспекты рынка Украины при его функционировании в изменчивых условиях. Охарактеризованы отдельные показатели деятельности финансового рынка и обозначены тенденции развития финансового рынка в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: финансовый рынок, реструктуризация, государственная политика, валютный курс, конкурентоспособность, банковская система.

Annotation. The article analyzes the real state of development of the financial market of Ukraine, as well as financial policy on the management of it. Identified problematic aspects of the Ukrainian market with its functioning in the changeable conditions. Described individual indicators of the financial market and tendencies of development of the financial market in the short term.

Keywords: financial market, restructuring, public policy, exchange rate, competitiveness, the banking system.



У країнах із розвинутою ринковою економікою фінансовий ринок є особливим і необхідним середовищем для успішного функціонування економіки та соціальної сфери. Він виник унаслідок появи потреби в додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави. Досконалий фінансовий ринок – це ринок, який може точно й своєчасно відображати попит і пропозицію фінансових ресурсів і з найменшими затратами звести за допомогою посередників одне з одним постачальників і споживачів грошей або капіталу. Він ефективно працює при низьких темпах інфляції в державі, успішному розвитку економіки, стабільній законодавчій та нормативній базі, сприятливому політичному кліматі та певному балансі інтересів у суспільстві [1, с. 17].

Наразі фінансова система України переживає одну з наймасштабніших криз за часи незалежності. На поверхню спливали всі накопичені за минулі роки хронічні проблеми: відсутність чіткої взаємодії між державою, ринком і населенням, криза довіри громадян до фінансових установ. Загострилися проблеми менеджменту та нагляду, наслідком чого стала неспроможність фінансових установ розраховуватися за своїми зобов'язаннями, чим і обумовлена актуальність дослідження.

Серед вітчизняних учених, які приділяють значну увагу питанню розвитку фінансового ринку, треба відзначити внесок З. Луцишина [2], В. Опаріна [3], О. Ромашко [4]. Систематизація й узагальнення праць учених-економістів дозволяють стверджувати, що теоретичні засади, практика функціонування фінансового ринку та інструментів фінансової політики його регулювання досить досліджені. Разом із тим, проблеми розвитку фінансового ринку в умовах кризи в країнах із трансформаційною економікою вивчені поки що недостатньо, зокрема і в Україні, де фінансовий ринок у своєму розвитку є доволі мінливим та нестабільним.

Метою даного дослідження є оцінка реального стану розвитку фінансового ринку в Україні, аналіз фінансової політики управління ним та окреслення тенденції його розвитку в найближчій перспективі.

Фінансовий ринок є важливою сферою ринкових економічних відносин. Це структура, яка забезпечує фінансами суб'єктів господарювання, які є базовою сферою фінансової системи. Призначення фінансового ринку полягає в забезпеченні підприємствам належних умов для залучення необхідних коштів і продажу тимчасово вільних ресурсів. Отже, підприємства на фінансовому ринку практично рівнозначні як у ролі покупця, так і продавця ресурсів.

Як зазначають фахівці, у 2014 р. фінансова система України опинилася на межі кризи. Внутрішні та зовнішні шоки, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, знизили довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 р. Економічна активність скоротилася на 3,1 %. Як наслідок, знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін, інфляція споживчих цін у 2014 р. прискорилася. Так, на кінець 2014 р. інфляція досягла 25 % річних з огляду на те, що гривня за офіційним курсом знецінилася до долара США на 97,3 % [5; с. 42]. Такі тенденції призвели до погіршення якості кредитного портфеля банків, що спричинило необхідність створення значних резервів. У 2014 р. відрахування в резерви стало визначальним чинником збитковості банківської системи [6].

Українські банки мають коротку відкриту валютну позицію, що наражає їх на валютний ризик. Водночас клієнти банків також перебувають під підвищеним валютним ризиком. Так, станом на кінець 2014 р. частка кредитів в іноземній валюті становила майже 50 %. В умовах подальшої девальвації валютний ризик клієнтів, у яких немає джерел надходжень валютної виручки, трансформується в кредитний ризик для банків. Перед банками знову постала проблема нестачі ліквідності. За 2014 р. вплив депозитів у національній валюті становив 56,3 млрд грн (13,3 %), а в іноземній – 11,4 млрд дол (37 %), причому у 2014 р. ця тенденція була більш тривалою, ніж під час попередньої кризи [6, с. 6].

Подальший розвиток фінансового ринку стримують недосконалість ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів; недовіра та необізнаність роздрібного інвестора; недосконалість податкового законодавства; обмеження валютного законодавства.

Також сьогодні для економіки країни характерні високий рівень доларизації, готівкових розрахунків і процентних ставок, що є наслідком насамперед непослідовної та неефективної державної економічної політики минулих років. Так, готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями збільшилися за 2014 р. на 19,0 %. На безготівковому сегменті валютного ринку порівняно з 2013 р. відбулося збільшення частки операцій із доларами США на 3,0 процентного пункту – до 80,6 %. Натомість зменшилася питома вага операцій з євро на 1,3 процентного пункту – до 13,4 % та російськими рублями – на 1,8 процентного пункту – до 4,3 % [5, с. 42]. Невідповідність економічної політики економічним реаліям протягом останніх років призвела до накопичення внутрішніх дисбалансів у всіх сферах економіки. Бюджетна підтримка неефективних галузей економіки, невиважена цінова політика щодо енергоносіїв для домогосподарств, утримання штучного фіксованого валютного курсу – все це спричинило втрату конкурентоспроможності українських виробників, зростання дефіциту рахунку поточних операцій, суттєвий фіскальний дефіцит та нарощування державного боргу [7].

Проаналізувавши надану інформацію, треба зазначити, що вона характеризує нестабільність фінансового ринку, що потребує державного втручання для розбудови ефективної системи нагляду за діяльністю фінансових установ і переорієнтації роботи банківської системи на реальний сектор економіки. А відтак, є потреба в негайному оздоровленні банків, поліпшенні якості державного регулювання, підвищенні довіри до фінансових установ.

Наразі держава намітила реалізацію програми, яка призначена вирішити зазначені вище проблеми. Головною метою «Комплексної програми розвитку фінансового ринку України на 2015–2020 роки» є забезпечення сталого розвитку фінансового ринку, зокрема шляхом досягнення рівня та вимог Європейського Союзу за розвитком фінансового ринку. Це надасть можливість Україні у подальшому, ставши повноцінним членом Європейського Союзу, повністю інтегруватися до його фінансового ринку та отримати статус «внутрішнього ринку».

В рамках забезпечення макроекономічної стабільності планується проведення таких заходів, як гармонізація законодавства зі стандартами ЄС; модернізація системи регулювання та нагляду; підвищення прозорості та стабільності фінансових ринків; удосконалення системи оподаткування учасників фінансових ринків; очищення ринків від проблемних активів. Також запланована розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового ринку, яка включає в себе забезпечення інституційної незалежності регуляторів, підвищення організаційної ефективності регуляторів, покращення координації роботи регуляторів та учасників фінансового ринку та стимулювання впровадження новітніх ІТ-технологій. Велику увагу приділяють захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку, який дозволить стимулювати розвиток фінансової грамотності та підвищити стандарти захисту споживачів та інвесторів фінансового ринку [6].

Отже, проаналізувавши сучасний стан фінансового ринку та розглянувши державні напрямки його розвитку, можна зробити висновок, що для досягнення активного зростання в середньостроковому періоді країні необхідно рішуче просуватися шляхом зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також запроваджувати широкомасштабні та амбіційні структурні реформи, які б забезпечили поліпшення бізнес-клімату, більший притік інвестицій та підвищення конкурентоспроможності України. Здійснення ефективної монетарної та фінансової політики допоможе зафіксувати інфляційне зростання, а впровадження глибоких і комплексних фінансових та економічних реформ, які вирішать глобальні проблеми, що занадто довго обтяжують перспективи розвитку країни, забезпечить повернення довіри до фінансового ринку та відновить доступ до ринків капіталів для державного та приватного секторів, що зробить Україну привабливим об'єктом для інвестицій і поліпшить перспективи країни до подальшого розвитку як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Стосовно подальших перспектив досліджень, спрямованих на розвиток фінансового ринку, необхідно створити такі умови у фінансовому секторі, які забезпечать інвестування приватного сектору з таких джерел, як кредити надійних банків, а для цього необхідно побудувати прозору державну фінансову політику в напрямі регулювання фінансового ринку з поданням чітких і зрозумілих інструментів і механізмів регулювання та забезпеченням відповідного рівня захисту прав інвесторів та акціонерів.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Фесенко І. А.

Література: 1. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : Мрія ; УАБС НБУ, 2008. – 348 с. 2. Луцишин З. М. Сучасна світова фінансова архітектура: тенденції та суперечності розвитку в умовах глобалізації / З. М. Луцишин // Економічний часопис-XXI. – 2005. – № 5–6. – С. 27–36. 3. Опарін В. М. Фінансовий потенціал України: методологічні засади визначення, кількісні параметри та напрями його нарощування / В. М. Опарін. – К. : Фенікс, 2008. – С. 77–98. 4. Ромашко О. Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків : навч. посібник / О. Ю. Ромашко. – К. : КНЕУ, 2000. – 240 с. 5. Річний звіт 2014 / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1756876>. 6. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua/user_files/content/965/1427444686.pdf. 7. Школьник І. О. Етапи розвитку фінансового ринку України та їх характеристика / І. О. Школьник // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 192–197.

КЕЙНСИАНСТВО: ПРОШЛОЕ, СОВРЕМЕННОСТЬ, БУДУЩЕЕ

УДК 330.834

Квитка В. В.

Студент 3 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Дан ретроспективный обзор достижений кейнсианства как одного из ведущих направлений современной экономической теории, определены теоретико-продуктивные возможности его использования в современной экономике Украины.

Ключевые слова: кейнсианство, экономика, теория мультипликатора, предпочтение ликвидности, кумулятивный процесс.

Анотація. Надано ретроспективний огляд досягнень кейнсіанства як одного з провідних напрямів сучасної економічної теорії, визначено теоретико-продуктивні можливості його використання в сучасній економіці України.

Ключові слова: кейнсіанство, економіка, теорія мультиплікатора, перевага ліквідності, кумулятивний процес.

Annotation. A retrospective review of the achievements of Keynesianism as one of the leading areas of modern economic theory, the theoretical productive potential use in the modern economy of Ukraine.

Keywords: keynesianism, the economy, the theory of the multiplier, liquidity preference, cumulative process.

Несмотря на многочисленные публикации, посвященные теоретическому наследию Дж. М. Кейнса и его последователей, для современных экономистов оно по-прежнему актуально. Среди авторов, изучавших теоретические и практические возможности кейнсианства, выделяют как зарубежных: М. Блауг, Дж. Гелбрейт, Н. Калдор, Дж. Робинсон, П. Самуэльсон, Б. Селигмен, Э. Хансен, Р. Харрод, С. Харрис, так и отечественных ученых: А. Даниленко, О. Дзюблюк, И. Лютый, М. Савлук, А. Чухно и другие.

Как показал анализ литературы [1–4], несмотря на огромное количество публикаций, это направление исследований не утрачивает своей теоретико-практической значимости, особенно в контексте решения актуальных проблем экономики. Поэтому целью данной статьи является обзор достижений кейнсианства как одного из ведущих направлений современной экономической теории и уточнение возможностей их использования в современной экономике Украины.

Начало XXI в. с его стремительными изменениями вновь испытывает на прочность человеческое сообщество, корректируя его целевые установки, господствующие нравственно-этические нормы, формы общественного сознания, среди которых экономической науке принадлежит решающее значение.

Мировой опыт социально-экономического развития подтверждает это, равно как и то, что сама наука не представляет собой набор застывших истин. Отражая динамично развивающийся хозяйственный мир, наука изменяет свои предметно-методологические подходы и аналитические инструменты. Что, в свою очередь, требует от ученых не только рецептов «быстрого» решения проблем, но и создания теоретико-методологической базы долгосрочных реформ, способных обеспечить поступательное развитие национальной экономики. Не вызывает сомнения и то, что этот поиск невозможен без привлечения теоретического наследия Дж. М. Кейнса и его последователей.

По мнению Дж. М. Кейнса, рынки не являются саморегулируемыми, а монетарная политика в условиях экономического спада малоэффективна. Ученый отдает предпочтение фискальной политике, которая регулирует величину чистых налогов и государственных закупок, позволяет компенсировать отставание спроса и активировать «склонность к потреблению».

Однако, далеко не все инструменты фискальной политики являются равнозначными. Так, например, снижение налогового бремени в 2008 г. частично обеспечило появление сбережений в США. Но в то же время, при наличии большого внешнего долга вызвало остро выраженную мотивацию для стимулирования каждого израсходованного доллара, что при недостаточных объемах инвестирования в технологии и инфраструктуру и увеличении разрыва в доходах богатых и бедных, потребовало согласования между кратковременным расходами и долгосрочной стратегией. Упомянутые тенденции, по мнению Дж. Стиглица, обусловили реструктуризацию бюджетных программ в США. В результате снижение налогового бремени для бедных и повышение помощи по безработице при одновременном увеличении налогов для богатых стимулировало экономику, способствовало

сокращению дефицита и нивелировало социальное неравенство. А сокращение военных расходов и их увеличение в области образования способствовало увеличению производства в краткосрочной и долгосрочной перспективах [1].

Являясь сторонником денежной эмиссии, Дж. М. Кейнс считал, что государство должно влиять на уровень процентной ставки, стимулируя снижение «осторожности ликвидности» и способствуя росту инвестиций. Но на практике дефицитное финансирование означало отказ от политики сбалансированного бюджета и способствовало возрастанию государственного долга, приводило к использованию инфляционных тенденций как средства поддержания уровня деловой активности. Поэтому, отстаивая приоритет инвестиционной деятельности, Дж. М. Кейнс обосновал необходимость всяческого содействия государством максимальному превращению сбережений в капиталовложения, обеспечения благоприятных условий для инвестиций предпринимателей (снижение нормы процента, дефицитное финансирование инфляционного роста цен и прочее), и главное, взять на себя функции непосредственного инвестора. Ученый разработал макроэкономическую модель, в которой установил функциональную зависимость между инвестициями, занятостью, потреблением и доходом. В модели основная роль отводится государству. По мнению Кейнса, оно должно делать все возможное, чтобы поднять предельную эффективность капитальных вложений за счет дотаций и государственных закупок. В свою очередь, Центральный банк должен понижать ставку ссудного процента и поддерживать умеренную инфляцию. Последняя должна обеспечить систематичный умеренный рост цен, который будет стимулировать рост капиталовложений. В результате, по мнению Дж. М. Кейнса, будут создаваться новые рабочие места и обеспечиваться занятость населения.

Главную ставку в увеличении «совокупного спроса» ученый сделал на рост производительного спроса и производительного потребления. Недостаток личного потребления он предлагал компенсировать расширением производительного потребления. Потребительскому спросу, по мнению Кейнса, тоже нужна подкачка, например, через потребительский кредит. Причем эта акция должна распространяться на самые широкие слои населения, а не только на предпринимателей.

Как известно, не существует механизма, который бы обеспечивал автоматическое превращение сбережений в инвестиции. По мнению Кейнса, решение этой проблемы усугубляется действием «основного психологического закона», согласно которому рост доходов приводит к снижению предельной склонности к потреблению, а следовательно, к непропорциональному росту доли сбережений. Дж. М. Кейнс настаивает, что этот рост сбережений должен поглощаться ростом инвестиций, иначе все большая доля дохода будет выпадать из экономики, не превращаясь в эффективный спрос.

Исследуя соотношения динамики дохода и инвестиций, Дж. М. Кейнс сформулировал принцип мультипликационного процесса и предложил макроэкономическую модель, которую А. Афталион, Р. Харрод, Дж. Хикс и П. Самуэльсон в 1950–1960 гг. творчески дополнили принципом акселератора, включив их в некейнсианские модели экономического роста. Со временем, благодаря усилиям современных кейнсианцев, сочетание принципов «мультипликации» и «акселерации» послужило основой новейшей теории воспроизводства и экономических моделей цикла – теории «сверхкумулятивного процесса», реализация которого на практике способна обеспечить непрерывное бескризисное развитие экономики при условии проведения соответствующей политики государственных расходов. Такой подход создает систему взаимодействующих рычагов: мультипликатор вызывает рост дохода, занятости и потребления, а акселератор – стимулирует новые инвестиции, приводящие в действие весь процесс развертывания [2, с. 147].

Использование достижений Дж. М. Кейнса и его последователей позволяет современным экономистам не только формировать экономическую политику государства, но и определять методы и формы государственного регулирования экономики. Как показывает опыт проведения экономических реформ, особую актуальность в Украине приобретают кейнсианские рекомендации относительно использования инструментов бюджетной политики [3], а именно: целями налоговой политики должны стать преодоление спада производства, стабилизация экономики, стимулирование развития приоритетных сфер деятельности и структурных сдвигов. Первым шагом могло бы быть существенное снижение совокупного уровня налогов через снижение предельных ставок налогов и прогрессивную шкалу налогообложения. Такие меры будут способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата и условий для экономического роста. Влияние на производство осуществлялось бы через изменение величины налоговой ставки и систему целевых налоговых льгот. Тогда как политика, проводимая правительством, носит прежде всего фискальный характер и направлена на наполнение государственного бюджета преимущественно за счет усиления налогового давления на предприятия и население. Такая направленность бюджетно-налоговой политики государства, несмотря на кризисные явления, не может быть перспективной. Высокий уровень налогообложения неизбежно вызывает у предпринимателей желание уйти «в тень» или переложить часть налогового бремени на потребителей через включение налогов в цену товаров.

Поэтому, исходя из кейнсианских рекомендаций [4], по мнению автора, основными путями решения экономических проблем в Украине являются:

- минимизация неизбежных негативных последствий циклического развития в экономике;

– інституціональні (в т. ч. і правові) фінансові і соціальні умови ефективного функціонування економіки;

– соціальна захист тих груп населення, які в цьому потребують.

А основними формами реалізації державного регулювання виступають:

– планування (довгострокове, середньострокове і краткострокове);

– програмування (прежде всего, в виде составления целевых комплексных программ);

– прогнозування як на національному, так і на наднаціональному рівнях.

Підводячи підсумок, слід сказати, що кейнсіанські рекомендації можна і потрібно використовувати для рішення проблем трансформаційної економіки будь-якої країни. Ці рекомендації наряду з бюджетно-податковою, кредитно-грошовою, структурною і соціальною політиками, можуть стати теоретичною основою для розробки державної стабілізаційної політики українського державства. Прежде всего, это касается положений Дж. М. Кейнса о налоговом и ценовом регулировании, об активной амортизации, государственном стимулировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

При цьому роль державства повинна бути визначальною саме в тих напрямках, де ніхто не зможе її замінити. Як писав Дж. М. Кейнс в роботі «Кінець політики невтручання державства в економіку»: «Державство повинно братися за те, чого в це час не зробить ніхто інший». Саме до такої задачі відноситься розробка національної стратегії економічного розвитку. А найвищим пріоритетом цієї стратегії повинні стати національні інтереси.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Колесниченко И. М.

Література: 1. Стігліц Дж. Ю. Триумфальне повернення Джона Мейнарда Кейнса / Джозеф Ю. Стігліц [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.epravda.com.ua. 2. Сурін А. І. Історія економіки і економічних учень / А. І. Сурін. – М. : Фінанси і статистика, 2008. – 200 с. 3. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Полицук О. Становлення і розвиток кейнсіанства / О. Полицук // Мировая статистика. – 2008. – № 1. – С. 79–82.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

УДК 336.761.76

Кібасова Т. І.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз стану ринку цінних паперів, особливостей його функціонування, виявлено основні проблеми, які заважають повноцінній діяльності ринку цінних паперів, запропоновано шляхи підвищення ефективності його функціонування.

Ключові слова: цінні папери, фондовий ринок, інвестиції, торговці цінними паперами.

Аннотация. Проведен анализ состояния рынка ценных бумаг, особенностей его функционирования, выявлены основные проблемы, которые мешают полноценной деятельности рынка ценных бумаг, предложены пути повышения эффективности его функционирования.

Ключевые слова: ценные бумаги, фондовый рынок, инвестиции, торговцы ценными бумагами.

Annotation. *The analysis of the state of the securities market, peculiarities of its functioning and the basic problems that prevent full activity of the securities market, proposed ways of improving the efficiency of its functioning.*

Keywords: *securities, stock market, investments, securities traders.*

Фондовий ринок є однією з найважливіших складових частин сучасної ринкової системи будь-якої держави, яка відображає динаміку ділової активності в країні і стан економіки в цілому. В економічно розвинених країнах обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищує показники основних галузей національної економіки, державного бюджету і валовий внутрішній продукт.

Актуальність вивчення даної проблеми зумовлена тим, що успішне функціонування економіки в умовах ринку неможливе без розвинутого фондового ринку. Розвиток ринку цінних паперів є своєрідним індикатором розвитку економіки країни й успішного проведення ринкових реформ. Саме тому дана галузь ринкових відносин є сьогодні дуже важливою, складною та актуальною.

Ринку цінних паперів і проблемам, пов'язаним з його функціонуванням та інвестуванням, присвячено значну кількість наукових праць і публікацій. Серед них слід відзначити роботи українських економістів: О. Мозгового, Н. Редіна, А. Рогача, Є. Савельєва, В. Шелудька.

Метою роботи є аналіз стану фондового ринку України як невід'ємної частини фінансової системи, визначення проблем його розвитку та обґрунтування шляхів вирішення цих проблем.

Проводячи аналіз матеріалів, опублікованих останнім часом з окремих питань, слід зазначити, що найбільш невіршеним питанням є проблема підвищення привабливості ринку цінних паперів для портфельних інвесторів, формування ефективних механізмів залучення фінансових ресурсів іноземних і вітчизняних інвесторів та їх спрямування через механізм ринку цінних паперів в реальний сектор економіки з метою забезпечення макроекономічного зростання України.

Фондовий ринок є багатогранною своєрідною економічною системою, за допомогою якої функціонує економіка в цілому. Він одночасно є сегментом грошового ринку і ринку капіталу, являє собою один з найбільш ефективних механізмів регулювання потоку фінансових ресурсів за допомогою різних інструментів [1, с. 18].

Сучасний ринок цінних паперів України є складною системою, яка, з одного боку, має ринкові механізми саморозвитку та самоорганізації, а з іншого – є об'єктом досить жорсткого державного регулювання. Це обумовлено тим, що в режимі свого функціонування ринок цінних паперів позитивно впливає на економіку будь-якої країни, а в періоди відхилень від такого режиму відчувається негативний вплив не лише на економічні, але й на соціальні процеси.

Для того, щоб фондовий ринок України став ефективним механізмом обігу цінних паперів, сприяв економічному розвитку і забезпечував належні умови для інвестицій і надійний захист інвесторів, його створення і подальше функціонування повинно будуватися на наступних принципах: соціальна справедливість, надійність захисту інвесторів, регульованість, контрольованість, ефективність, правова впорядкованість, прозорість, відкритість, конкурентоспроможність, цілісність ринку, першочергова реалізація загальнонаціональних інтересів і забезпечення гарантій безпеки інвестиційної діяльності в економіці України [2, с. 6].

В Україні ринок цінних паперів все ще перебуває на стадії становлення. Протягом 2012–2014 рр. український фондовий ринок розвивався паралельно зі світовими ринками цінних паперів. За підсумками 2014 р., ринок цінних паперів в Україні виріс на 39,06 % порівняно з 2013 р. та становив 2331,94 млрд грн. І хоча спостерігається збільшення частки операцій з цінними паперами, що здійснюються на біржовому ринку, близько 73,43 % усіх операцій здійснювалися у позабіржовому сегменті фондового ринку, що можна спостерігати на рис. 1 [3].

Починаючи з 2012 р., спостерігається активна динаміка обсягів торгів цінними паперами, на відміну від динаміки обсягів ВВП, зокрема обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2014 р. перевищив цей показник на 765,21 млрд грн.

Одним із показників ефективності функціонування ринку цінних паперів є розвиток його організованого сектору. У 2014 р., як і впродовж 2010–2013 рр., тривав щорічний активний розвиток біржового сегменту фондового ринку України. Порівняно з попередніми двома роками обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014 р. зріс на 33,72 % і становить 619,70 млрд грн, що еквівалентно 39,55 % ВВП України.

Серед фінансових інструментів одну з провідних позицій за обсягами зареєстрованих випусків займали акції, на які істотний вплив мав банківський сектор. Доцільно зазначити, що в 2012 р. емісійний процес в Україні характеризувався активним прогресуючим випуском корпоративних облігацій – обсяг їх випуску сягнув майже 48 % від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів (рис. 2) [3].

Серед головних чинників, які заважають розвитку українського ринку цінних паперів, можна виокремити наступні: політична ситуація в країні; постійна нестабільність; зміна уряду; непослідовність як зовнішньої, так і внутрішньої політики. Все це зупиняє інвесторів і змушує задуматися, оцінити ризики, незважаючи на досить позитивні економічні показники.

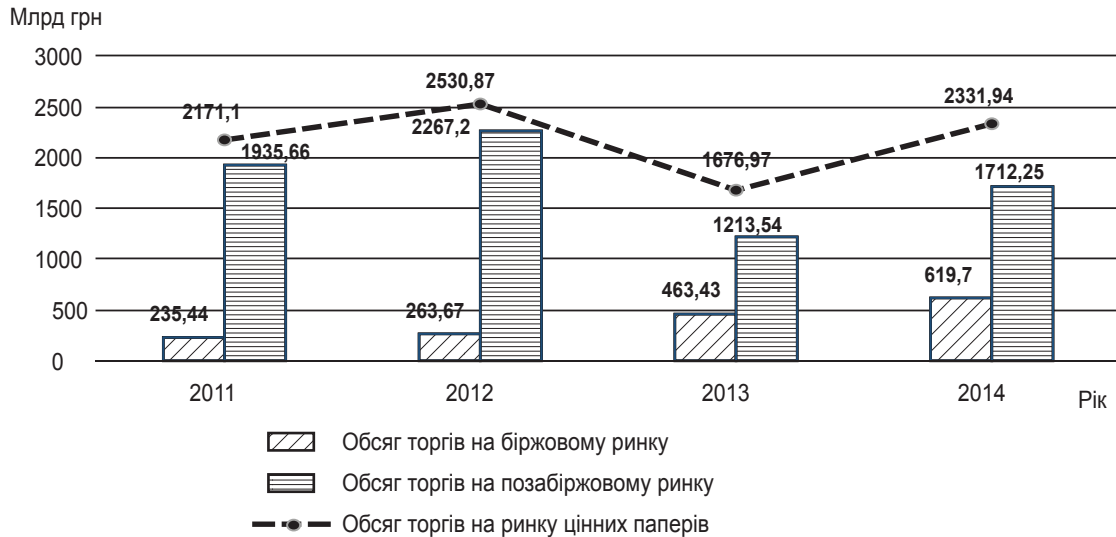


Рис. 1. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2011–2014 рр.

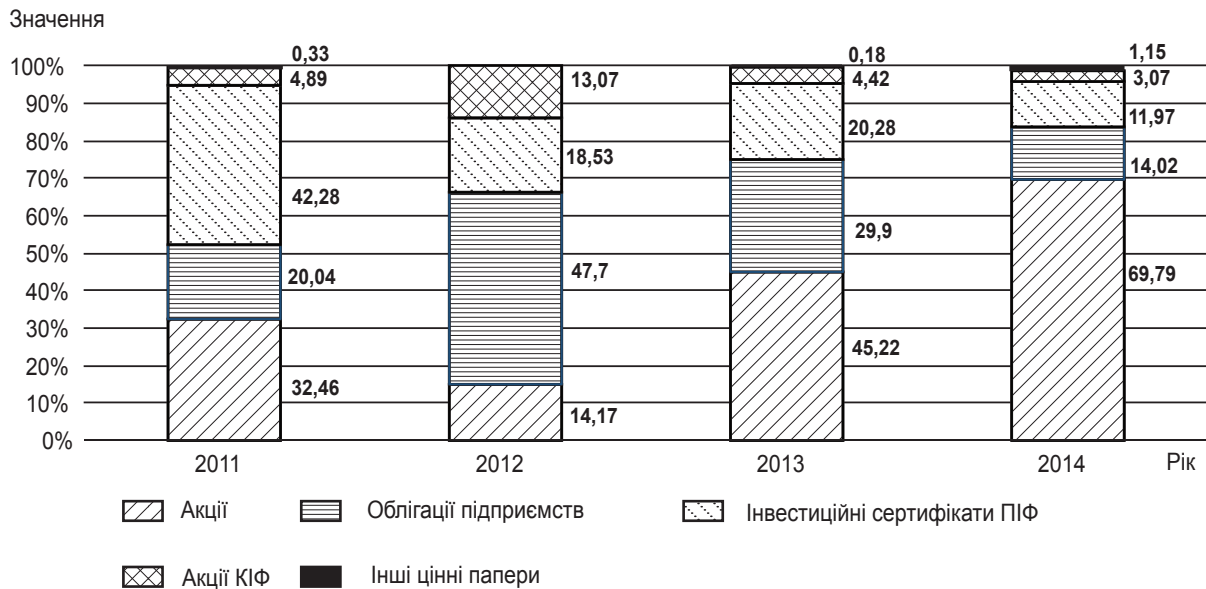


Рис. 2. Структура обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів на фондовому ринку України у 2010–2014 рр.

Незважаючи на окремі позитивні тенденції, фондовий ринок залишається одним із найбільш слабких елементів вітчизняної фінансової системи [4, с. 56]. На сучасному етапі розвитку біржової торгівлі в Україні існує ще багато невирішених проблемних питань, які потребують детального вивчення. Це насамперед стосується таких проблем, як-от:

- недостатня пропозиція інструментів фондового ринку з прийнятними для інвесторів характеристиками щодо дохідності, ризикованості, ліквідності і захищеності;
- низький рівень капіталізації фондового ринку;
- відсутність ефективного механізму захисту прав інвесторів, складність процедур реструктуризації і, як наслідок, обмеженість вторинного ринку;
- вельми низький рівень прозорості фондового ринку;
- недостатня розвиненість ринків базових інструментів і недосконале законодавче регулювання у цій сфері;
- складність організації та проведення первинних публічних розміщень фінансових інструментів на українському фондовому ринку;
- відсутність охоплення сегментом ринку похідних фінансових інструментів валютного та товарного ринків.



Отже, розвиток ринку цінних паперів в Україні потребує вирішення цілої низки важливих завдань і проблем, що в свою чергу дозволить сформувати ефективний механізм залучення та перерозподілу вільних грошових коштів, який має важливе значення для функціонування ринкової системи будь-якої держави.

Саме тому для досягнення поставленої мети необхідно здійснити такі заходи [5, с. 115]:

- сприяння надходженню інвестицій у реальний сектор економіки;
- забезпечення законних інтересів інвесторів шляхом формування ефективної системи захисту прав інвесторів;
- створення системи фінансових інститутів і фінансових інструментів для залучення вітчизняних та іноземних інвестиційних ресурсів;
- упровадження ефективної системи організованої торгівлі;
- забезпечення умов для підвищення конкурентоспроможності фондового ринку України;
- узгодження політики держави на фондовому ринку з грошово-кредитною, валютною і бюджетно-податковою політикою.

Відтак, можна сказати, що ринок цінних паперів відіграє важливу роль у суспільному відтворенні. Адже основна функція ринку цінних паперів – мобілізація грошових засобів інвесторів для організації та розширення виробництва.

Україна має розвивати свій ринок цінних паперів відповідно до правил, прийнятих в усьому світі, враховуючи негативний і використовуючи успішний світовий досвід. Для створення сприятливих умов для внутрішнього інвестора та зміцнення вітчизняного ринку цінних паперів необхідно перейти до активного залучення також і внутрішніх інвесторів. При детальному вивченні та достатньому висвітленні проблем і недоліків фондового ринку, а також при належній увазі держави до них можна домогтися відносно стабільного функціонування інструментарію залучення інвестицій в українське виробництво, що є одним із головних завдань, що постають перед економікою і допоможуть їй посісти гідне місце в світовому господарстві.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Волошина Є. А. Аналіз динаміки рівноваги фондового ринку: актуальні проблеми економіки : монографія / Є. А. Волошина. – Луцьк : Вежа-Друк, 2006. – 342 с. 2. Москвін С. О. Пріоритети інвестиційної політики держави щодо розвитку фондового ринку України. Ринок цінних паперів України : монографія / С. О. Москвін. – К. : Знання Прес, 2002. – 410 с. 3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nssmf.gov.ua. 4. Кузнецова Н. С. Ринок цінних паперів в Україні : навч. посібник / Н. С. Кузнецова, І. Р. Назарчук. – К. : Юрінком-Інтер, 2008. – 528 с. 5. Міньков В. І. Особливості розвитку фондового ринку України. Фінанси України : монографія / В. І. Міньков. – К. : Знання Прес, 2005. – 380 с.



ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОХІДНОГО ПІДХОДУ ПРИ ОЦІНЦІ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.47:658.15

Кібкало А. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто основні методичні підходи до оцінки ринкової вартості підприємства та визначено їхню сутність. Обґрунтовано для інвестування доцільність використання дохідного підходу до оцінки ринкової вартості підприємства. Проаналізовано особливості оцінки ринкової вартості підприємства за дохідним підходом.

Ключові слова: оцінка ринкової вартості підприємства, дохідний підхід, ринковий підхід, майновий підхід.

Аннотация. В статье рассмотрены основные методические подходы к оценке рыночной стоимости предприятия и определена их сущность. Обоснована для инвестирования целесообразность использования доходного подхода к оценке рыночной стоимости предприятия. Проанализированы особенности оценки рыночной стоимости предприятия за доходным подходом.

Ключевые слова: оценка рыночной стоимости предприятия, доходный подход, рыночный подход, имущественный подход.

Annotation. The article considers main methodical approaches to the assessment of the market value of the company and defined their essence. Justified to invest the feasibility of using the income approach to market value appraisal of the enterprise. The features of assessing the market value of the company for the income approach.

Keywords: evaluation of the market enterprise value, income approach, market approach, asset approach.

У сучасному світі бізнесу оцінні технології – це ефективний засіб формування вартісно-орієнтованої системи менеджменту, спрямованої на максимізацію достатку власників. Технології оцінки підприємства стають більш затребуваними і в Україні, хоча розвиваються поки що в напрямку використання витратних підходів. Проте іноземні інвестори, що приходять на ринки України, наполягають на застосуванні сучасних методів оцінки підприємства переважно дохідного підходу для отримання реалістичного уявлення про потенційні можливості господарюючого суб'єкта.

Тому вартісно-орієнтовані підходи, що з успіхом використовуються в світі, мають якнайшвидше бути адаптованими до умов української економіки. Необхідність подальшого дослідження та поглиблення методичних і прикладних аспектів організаційно-методичного забезпечення управління вартістю підприємства визначає актуальність дослідження [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що у зарубіжній та українській науковій літературі значну увагу теоретичним аспектам оцінки вартості приділили В. Єсіпов [2], А. Грязнова [3], О. Калініна [4], Е. Божко [4] та інші. Актуальними залишаються дослідження концептуальних підходів і технологій оцінювання вартості підприємства.

Метою дослідження є оцінка ринкової вартості підприємства на основі дохідного підходу з урахуванням особливостей його застосування для суб'єктів господарювання України.

У літературі, присвяченій питанням оцінки вартості підприємств, виокремлено значну кількість підходів до такої оцінки. У вітчизняній практиці найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємств. Так, В. Єсіпов В. [2] і А. Грязнова [3] виокремлюють такі методичні підходи: 1) дохідний – підхід, що заснований на оцінці потоку майбутніх доходів підприємств; 2) майновий (витратний) – підхід, що заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями; 3) порівняльний (ринковий) – підхід, що заснований на тому, що вартість підприємства – це реальна ціна продажу аналогічного підприємства [4].

Дохідний підхід вважається найбільш прийнятним з погляду інвестування, оскільки потенційний інвестор, що вкладає кошти у діюче підприємство, купує не набір майнових цінностей – реальні активи (нерухомість, устаткування тощо), а потік майбутніх доходів, що дозволяє йому окупили вкладені кошти та отримати прибуток. Отже, дохідний підхід є доцільним при можливості прогнозування майбутніх доходів [4].

Базою дослідження обрано ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод».

Як впливає з аналізу фінансового стану підприємства за 2010–2014 рр., воно має нераціональну структуру довгострокових пасивів. Тому в найближчому майбутньому передбачаються певні зміни в структурі капіталу підприємства, а відповідно, і в фінансових результатах. З цієї причини та з урахуванням мінливого економічного середовища України для оцінки ринкової вартості підприємства у рамках дохідного підходу використано метод дисконтованих грошових потоків.

Враховуючи прогнозоване збільшення обсягу довгострокових зобов'язань підприємства, для оцінки використано модель грошового потоку для інвестованого капіталу.

Оцінюване підприємство працює на ринку більше 20 років і функціонує досить ефективно, але ретроспективний період характеризується нестабільними темпами зміни виручки та собівартості реалізації продукції, тому прогнозний період визначається на 5 років. За цей період можливі певні поправки у структурі капіталу у зв'язку з необхідністю модернізації основних фондів підприємства, а відповідно, із залученням додаткових джерел фінансування. Передбачається, що до 2020 р. відбудеться стабілізація грошових потоків.

Для побудови моделі грошового потоку на підставі проведеного аналізу ретроспективних даних, а також прогнозів зміни економічної ситуації в країні зроблено декілька припущень, пов'язаних зі станом ринку і прогнозом розвитку підприємства:

1. Щорічна величина виручки від реалізації продукції протягом прогнозного періоду змінюватиметься за економіко-математичною моделлю, описаною за степеневою функцією (1):

$$y = 20457 x^{0,169}, \quad (1)$$

де y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг);

x – порядковий номер прогнозного року.

Економіко-математична модель характеризується наступним значенням коефіцієнта апроксимації $R^2=0,862$. Відповідно до отриманого рівняння регресії, прогнозне значення чистого доходу від реалізації продукції на кінець 2019 р. повинно скласти 302 446 тис. грн. Іншими словами, спостерігається неухильне зростання величини виручки. Середньорічний темп приросту чистого доходу підприємства за прогнозний період становить 2,5 %. Проте у поспрогнозованому періоді передбачається збільшення щорічного темпу приросту до 3 %.

2. Частка собівартості у виручці від реалізації продукції поступово наблизитиметься за розрахунками до середньогалузевої величини – 75 %.

3. Розмір довгострокових позик підприємства коливатиметься протягом прогнозного періоду залежно від потреб підприємства у додаткових довгострокових джерелах фінансування. Залучення довгострокових позик відбуватиметься за середньогалузевою ставкою за довгостроковими кредитами для суб'єктів господарювання за останній місяць, що передує даті оцінки, а саме – за 21,8 % [5], короткострокові кредити залучатимуться за відповідною ставкою за короткостроковими кредитами для суб'єктів господарювання – 20,3 % [5].

З огляду на те, що з метою оцінки розглядається грошовий потік для інвестованого капіталу, для визначення поточної вартості майбутніх грошових потоків використано середньозважену вартість капіталу.

Для визначення вартості залучення власного капіталу підприємства використано кумулятивний підхід. У даному випадку, оскільки підприємство працює переважно на ринку України, за безризикову ставку прийнято середньомісячну ставку за довгостроковими депозитами у національній валюті для суб'єктів господарювання України за останній місяць, що передує даті оцінки. Така ставка складає 17,9 % [5]. Для вираження фактичної дохідності для підприємства дану ставку необхідно очистити від податкової складової, тобто податку на прибуток підприємств, що нараховується за ставкою 18 %. У результаті отримано безризикову ставку дохідності у розмірі 14,7 %.

Виокремлено перелік основних факторів, що враховуються при визначенні несистематичних ризиків, пов'язаних із конкретним підприємством (табл. 1). Для встановлення додаткової премії за ризик інвестування в дане підприємство використано експертний метод. Основні фактори ризику оцінюються в діапазоні 0–5 %.

Отже, після розгляду 8 факторів додаткового ризику безризикова ставка доходу 14,7 % збільшується в цілому на 10,83 відсоткових пунктів. У результаті вартість залучення власного капіталу підприємства складе 25,5 %.

Значення ставки дисконтування, а саме – середньозваженої вартості капіталу, розраховано для кожного року залежно від структури джерел фінансування (табл. 2).

На основі прогнозних даних звіту про фінансові результати, звіту про фінансовий стан підприємства та зроблених під час прогнозування припущень визначено прогнозні складові чистого грошового потоку (табл. 2). Продисконтувавши їхні значення з урахуванням відповідного коефіцієнту дисконтування на кожен рік, отримано поточну вартість грошових потоків підприємства.

У межах методики розрахунку дисконтованих грошових потоків останні розраховувалися на період до 31.12.2019 р. включно. Прогнозується, що підприємство не завершить свою діяльність, а продовжить її в безстроковій перспективі.

Таблиця 1

Оцінка премії за ризик, пов'язаний з інвестуванням у підприємство

Перелік ризиків	Рівень фактора ризику				
	мінімальний (0-1%)	низький (1,01-2%)	середній (2,01-3%)	високий (3,01-4%)	критичний (4,01-5%)
1. Якість менеджменту			2,01		
2. Розмір підприємства	0,1				
3. Фінансова стійкість (джерела фінансування компанії)	0,1				
4. Територіальна диверсифікованість	0,1				
5. Товарна диверсифікованість			2,5		
6. Диверсифікованість споживачів				3,01	
7. Диверсифікованість постачальників	1				
8. Рівень і прогнозування прибутків			2,01		
Сума оцінок ризиків	10,83				

Таблиця 2

Результати розрахунку ринкової вартості підприємства

Показники для визначення ринкової вартості підприємства	Прогнозний період					ПП*
	2015	2016	2017	2018	2019	
Прогнозований чистий прибуток, тис. грн	28379	31663	34745	39354	44933	47173
Витрати на сплату відсотків за довгостроковим боргом, тис. грн	800	1950	3388	3377	2470	1609
Прогнозована амортизація, тис. грн	17970	18105	18171	18182	18147	18691
Прогнозований приріст (зменшення) робочого капіталу, тис. грн	12882	13199	8638	1831	1670	2813
Прогнозований приріст (зменшення) капітальних інвестицій, тис. грн	17970	27158	27256	27272	18147	18691
Чистий грошовий потік для інвестованого капіталу, тис. грн	16297	11362	20409	31809	45732	45969
Сума власного капіталу, тис. грн	215720	247383	268230	307584	334544	381717
Сума довгострокового позикового капіталу, тис. грн	8811	13016	24897	12899	14741	3268
Сума капіталу (інвестованого), тис. грн	224531	260399	293127	320483	349285	384985
Доля власного капіталу в довгострокових пасивах, %	0,961	0,950	0,915	0,960	0,958	0,992
Доля позикового капіталу в довгострокових пасивах, %	0,039	0,050	0,085	0,040	0,042	0,008
Ставка дохідності на власний капітал, %	25,5					
Ставка дохідності на позиковий капітал, %	21,8					
Ставка податку на прибуток, %	18					
Вартість власного капіталу, %	24,5	24,2	23,3	24,5	24,4	25,3
Вартість позикового капіталу, %	0,7	1,1	1,9	0,9	0,9	0,2
Ставка дисконтування, %	25,2	25,3	25,2	25,4	25,4	25,5
Коефіцієнт дисконтування	0,992	0,792	0,633	0,504	0,402	-
Поточна вартість грошових потоків, тис. грн	16167	8994	12918	16017	18374	-
Сума поточної вартості грошових потоків, тис. грн	72470,0					
Вартість реверсії (V _{рев}), тис. грн	204517,1					
Поточна вартість реверсії, тис. грн	65222,8					
Вартість надлишкових активів, тис. грн	12391					
Ринкова вартість підприємства, тис. грн	150083,8					

*Примітка: ПП – постпрогнозний період.

За проведеним розрахунком визначено вартість реверсії на основі моделі Гордона, що припускає оцінку фінансового активу, виходячи з його експлуатації протягом невизначеного періоду.

З метою розрахунку вартості знайдено потік першого постпрогнозного періоду, виходячи з таких припущень: 1) грошовий потік підприємства буде стабільним зі щорічним приростом на рівні 3%; 2) амортизаційні відрахування в постпрогнозному періоді передбачаються рівними щорічними капітальними вкладеннями.

За моделлю Гордона розраховано вартість реверсії (табл. 2):

$$V_{rev} = \frac{45969}{(25,5\% - 3\%)} = 204517,1 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, поточна вартість виручки від продажу підприємства у постпрогнозний період може скласти 204 517,1 тис. грн.

Вартість надлишкового майна визначено за такими неопераційними активами: 1) грошові кошти у сумі 12 079 тис. грн; 2) довгострокові фінансові інвестиції у сумі 312 тис. грн. Сума надлишкових активів складає 12 091 тис. грн.

Ринкову вартість підприємства визначено як суму поточної вартості чистих грошових потоків, реверсії та поточної вартості надлишкового майна (табл. 2).

Як видно з табл. 2, ринкова вартість підприємства, визначена за дохідним підходом, становить 150 083,8 тис. грн.

Дохідний підхід до оцінки ринкової вартості підприємства має цілу низку переваг і недоліків. Він дозволяє відобразити майбутню прибутковість підприємства, при цьому враховується ризик інвестицій, можливі темпи інфляції, ситуація на ринку. Даний підхід найточніше визначає ринкову вартість підприємства, проте його застосування дещо ускладнене необхідністю проведення досить точного прогнозування.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.

Література: 1. Островська Г. Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління / Г. Островська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1 (30). – С. 107–115. 2. Есипов В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. 3. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса : учеб. пособие / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 514 с. 4. Калініна О. М. Оцінка вартості підприємства в сучасних умовах / О. М. Калініна, Е. А. Божко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 2 (10). – С. 43–50. 5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.



РЕАЛІЗАЦІЯ МЕГАПРОЕКТІВ ЯК ФАКТОР ПРИШВИДШЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

УДК 332.12

Коваленко В. Г.

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

Анотація. У даній статті розглянуто важливість реалізації мегапроектів у зв'язку з наростанням глобальної конкуренції країн і регіонів, що диктують нові вимоги до забезпечення конкурентоспроможного, стійкого і безпечного розвитку регіонів України, які переживають складний економічний і політичний період.

Ключові слова: мегапроект, інвестиційний проект, регіональний розвиток, проектне управління, інвестиції.

Аннотация. В данной статье рассмотрена важность реализации мегапроектов в связи с нарастанием глобальной конкуренции стран и регионов, которые диктуют новые требования к обеспечению конкурентоспособного, устойчивого и безопасного развития регионов Украины, переживающих сложный экономический и политический период.

Ключевые слова: мегапроект, инвестиционный проект, региональное развитие, проектное управление, инвестиции.

Annotation. This article discusses the importance of implementing mega-projects in connection with increasing global competition, countries and regions that dictate new requirements to ensure competitive, sustainable and safe development of regions of Ukraine, which is experiencing difficult economic and political period.

Keywords: mega-project, investment project, regional development, project management, and investments.

Стійкий розвиток сучасної економіки досягається за рахунок безперервного процесу розробки й реалізації різних удосконалень і нововведень [1], а саме: створення нових проектів різних рівнів масштабу, що приводить до зміни технічної і соціально-економічної системи. На даний час найбільший вплив на економіку регіонів України та країни в цілому має вплив створення мегапроектів.

Реалізація мегапроектів стає проявом сучасних інституційних, організаційних та інформаційних трансформацій господарського простору глобальної економічної системи. Статус мегапроектів обумовлений їхніми специфічними функціональними характеристиками, а також значенням для конкурентоспроможного, стійкого і безпечного розвитку регіональної, макрорегіональної, національної та світової господарських систем.

Для початку варто зазначити, що дане дослідження є продовженням цілої низки статей, присвячених аналізу впливу мегапроектів на розвиток як окремих регіонів, так і на економіку країни в цілому. Це праці таких відомих учених, як-от: Л. Гулік [4], А. Барикін, П. Сухотерін [5] та інші. Дані автори розглядали мегапроекти як цільові програми, що включають багато взаємопов'язаних проектів, та їхню роль в економіці країн в цілому, проте авторами не було розглянуто вплив зазначених проектів на розвиток окремих регіонів країни.

Метою даної роботи є виявлення переваг використання мегапроектів для розвитку регіонів та економіки країни в цілому.

Великому інвестиційному проекту може бути надано статус мегапроекту у випадку, якщо йдеться про довгостроковий капіталомісткий проект, що можна характеризувати масштабістю, складністю, витратомісткістю, системним характером і значущістю реалізованих цілей.

Масштабність і значущість реалізованих у рамках мегапроектів цілей дозволяють розглядати мегапроекти як цільові програми, що містять безліч взаємозалежних проектів, підпорядкованих досягненню в певні часові рамки інтегральної стратегічної мети з використанням виділених для цього ресурсів. Такі програми можуть бути міждержавними, національними, макрорегіональними, регіональними, міжгалузевими, галузевими і змішаними.

Розробка, а також координація, супровід і контроль виконання програм такого типу здійснюються на макрорівні (або навіть на мегарівні, якщо в реалізації мегапроекту беруть участь різні країни, як у проекті з проведенням Євро-2012), а також на мезорівнях господарської системи.

Складність і тривалість реалізації мегапроекту, з одного боку, а також необхідність забезпечення її ефективності, з іншого, висувають особливі вимоги до пошуку джерел і каналів фінансування його здійснення. Ефективним механізмом реалізації мегапроектів може стати механізм державно-приватного партнерства, який передбачає залучення ресурсів державних і приватних комерційних підприємницьких і банківських структур.

Яскравим прикладом такого мегапроекту із залученням фінансових ресурсів як з державного бюджету, так і з приватних підприємств є проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 р.

Слід враховувати, що недостатній ступінь обґрунтованості методів, інструментів, джерел та обсягів коштів, змісту етапів і термінів реалізації мегапроекту може призвести до відхилення від заданої траєкторії його здійснення, викликати перекручення отриманих результатів і негативні ефекти для економіки сусідніх регіонів або даного регіону. Це можуть бути, наприклад, відтік фінансових та інвестиційних ресурсів, кваліфікованих кадрів, зростання напруженості на регіональному ринку праці, загострення житлової проблеми, погіршення екологічного становища, перевищення первісного кошторису, затягування термінів реалізації тощо. Так, проведені в Університеті Ольборга (Данія) дослідження практики реалізації з 1910 по 1998 рр. в 20 країнах 258 найбільших світових проектів вартістю близько 90 млрд дол. США у цінах 1995 р. показали, що 90 % з них були виконані з перевищенням (причому часто значним) первісного кошторису [2].

Для запобігання можливості такого розвитку подій необхідні ретельна розробка та обґрунтування мегапроекту, постійний моніторинг його реалізації, своєчасне виявлення, попередження і нейтралізація виникаючих загроз. Масштаби мегапроекту значно збільшують імовірність ризиків і витрат, відповідно, вимагають забезпечення їх мінімізації на всіх етапах здійснення мегапроекту.



В сучасних посткризових українських умовах особливої значущості набуває реалізація міжрегіональних і регіональних мегапроектів, успішне здійснення яких повинно викликати відчутні синергійні та кумулятивні ефекти в регіональній системі господарства, надавати нові імпульси розвитку суміжних секторів економіки.

До числа таких регіональних мегапроектів слід віднести запропонований перспективний план розвитку річкового сполучення України, представлений в лютому цього року на «Форумі розвитку інфраструктури України», що передбачає розвиток головної річкової артерії України – Дніпра.

На даний час навігація по Дніпру можлива майже весь рік протягом 275–300 днів при середній глибині 3,65 м та оціночній пропускній можливості в 35 млн т вантажів на рік. Потенційна вантажна база в районі Дніпра приблизно вдвічі вища і сягає 70 млн т. На Дніпрі також розташовано 13 спеціалізованих вантажних терміналів і 10 річкових портів.

Розвиток річкового транспорту приведе, за прогнозами, до низки позитивних моментів. По-перше, буде розвантажений ж/д вузол біля Великої Одеси. По-друге, річковий транспорт значно екологічно чистіший за інші види перевезень, вище і його енергоефективність. По-третє, розвиток річкового транспорту зміцнить позиції України в міжнародних транспортних коридорах.

Отже, реалізація регіональних та міжрегіональних мегапроектів дозволяє забезпечити як для кожного окремо взятого регіону, так і економіки країни в цілому:

- підвищення рівня зайнятості населення та створення нових робочих місць;
- формування, розвиток і кооперацію малого та середнього бізнесу, доступ підприємців до всіх сегментів ринку, захист місцевих товаровиробників і їхній вихід на зовнішні ринки;
- інтеграцію інфраструктури та сервісу бізнесу;
- концентрацію фінансових ресурсів бюджетів усіх рівнів на пріоритетних напрямках реалізації мегапроекту з максимальною ефективністю їх вкладення;
- розвиток міжрегіональної річкової та транспортної інфраструктури;
- уведення до господарського обігу нових і підвищення фондovіддачі діючих територіальних комплексів;
- підвищення рівня інвестиційної привабливості окремих регіонів і країни в цілому.

Відтак, успішна реалізація регіональних мегапроектів сприяє виникненню масштабних позитивних ефектів у регіональній системі господарювання, що стимулює розвиток і покращення рівня економіки країни в цілому.

Напрямок подальших досліджень має стати перейняття світового досвіду реалізації мегапроектів для покращення рівня економіки як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Гонтарєва І. В.

Література: 1. Гонтарєва І. В. Управління проектами : підручник / І. В. Гонтарєва. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 443 с. 2. Мегапроекти людства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.webpark.ru/comment/megaproekti-chelovechestva>. 3. Перспективи розвитку річкового транспорту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://informer.od.ua/news/perspektivy-razvitiya-rechnogo-transporta-v-ukraine>. 4. Барикін А. В. Управління проектами : підручник / А. В. Барикін, П. І. Сухотерін. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 432 с. 5. Гулік Л. Роль мегапроектів для економіки країн світу / Л. Гулік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firtka.if.ua/show&id=82671>.



СУТНІСТЬ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗМЕНШЕННЯ ЇХНЬОГО РІВНЯ

УДК 336.748.12(477)

Ковальчук М. М.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність інфляції, причини, які призвели до зростання інфляції, а також наслідки та запропоновані рекомендації щодо зменшення рівня інфляції. Показано динаміку індексу цін за період з 2010 по 2014 рр.

Ключові слова: інфляція, рівень інфляції, фактори інфляції, інфляційні процеси, антиінфляційна політика.

Аннотация. Рассмотрена сущность инфляции, причины, которые привели к росту инфляции, а также последствия и предложены рекомендации по уменьшению уровня инфляции. Показана динамика индекса цен за период с 2010 по 2014 гг.

Ключевые слова: инфляция, уровень инфляции, факторы инфляции, инфляционные процессы, антиинфляционная политика.

Annotation. Inflation is considered the essence of the reasons that led to the rise in inflation and the impact of, and proposed recommendations for reducing the rate of inflation. The dynamics of the period the price index from 2010 to 2014

Keywords: inflation, inflation, inflation factors, inflation, anti-inflation policy.

Актуальність вибраної теми, пов'язаної з поняттям інфляційних процесів, можна визначити тим, що інфляція є однією з найгостріших проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, вона негативно впливає на всі сторони життя суспільства, на фінансову, грошову і економічну системи в цілому. Проблема інфляції в Україні є досить актуальною і вимагає негайного вирішення, оскільки інфляція знецінює результати праці, а також знижує рівень довгострокових інвестицій і реальні доходи населення, що негативно позначається на розвитку економіки країни.

Метою даної роботи є розгляд сутності явища інфляції. Завдання, вирішувані в роботі, наступні: надати визначення інфляції і виокремити її основні типи, показати причини виникнення і наслідки дії інфляції.

Теоретичні та практичні аспекти вивчення особливостей регулювання інфляційних процесів знаходять своє відображення у наукових працях учених-економістів. Питанням дослідження проблеми регулювання інфляційних процесів, вивченням концепцій, основних чинників і факторів інфляції присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних науковців: А. Булатова, Ф. Кейгана, В. Марціна, М. Фрідмана, а також В. Геєця, В. Базилевича, О. Клименка, В. Орлова, В. Стельмаха [6], О. Шаринську [7] та інших.

Інфляція – складний соціально-економічний процес. При його дослідженні одні економісти схиляються до грошової, інші – до негрошової природи інфляції. У прихильників монетарного підходу відсутня єдина думка у визначенні сутності інфляції, хоча всі вони вважають, що це – наслідок порушення закону грошового обігу, що супроводжується зростанням цін, зниженням купівельної спроможності грошей, їх знеціненням [7, с. 106].

Загальноприйнятими визначенням інфляції, з погляду монетарного підходу, вважається процес знецінення паперових грошей, падіння їхньої купівельної спроможності внаслідок емісії або скорочення товарної маси в обігу при незмінній кількості випущених грошей.

Як економічне явище інфляція існує вже тривалий час. Під інфляцією розуміють стійке зростання рівня цін, яке виникає внаслідок порушення макроекономічної рівноваги. Дане явище може бути викликано порушенням відтворювальних процесів, непропорційним розвитком народного господарства, політикою держави, політикою емісійних і комерційних банків та іншими.

Вітчизняними вченими виокремлюється низка причин існування інфляції. Це – диспропорційність суспільного відтворення, порушення в кредитно-грошовому механізмі, державно-монополістичне регулювання економіки, монополізм економіки, лібералізація зовнішньої торгівлі, зростання транскордонної мобільності капіталів. У зв'язку з тим, що загальною підставою інфляції є невідповідність грошової і товарної мас, інфляція викликана як зовнішніми, так і внутрішніми причинами.

Безліч чинників слугує катализатором інфляційних процесів, створюючи різні інфляційні «імпульси» і «поштовхи». Під «фактором» розуміються стійкі об'єктивні елементи впливу на здійснення процесу або явища.

До основних факторів інфляції в Україні належать: зростання доходів населення, що не відповідає можливостям їх товарного забезпечення, занепад виробництва споживчих товарів і зростання витрат виробництва [5]. Однією з головних причин інфляції в Україні на сьогодні є скорочення реального обсягу виробництва. Це, в свою чергу, призводить до зростання цін. Ще однією причиною інфляції є збільшення грошової маси за рахунок зниження процентних ставок і масового кредитування з метою підвищення економічного зростання.

Динаміку індексів цін в Україні в період 2000–2015 рр. представлено графіком на рис. 1.

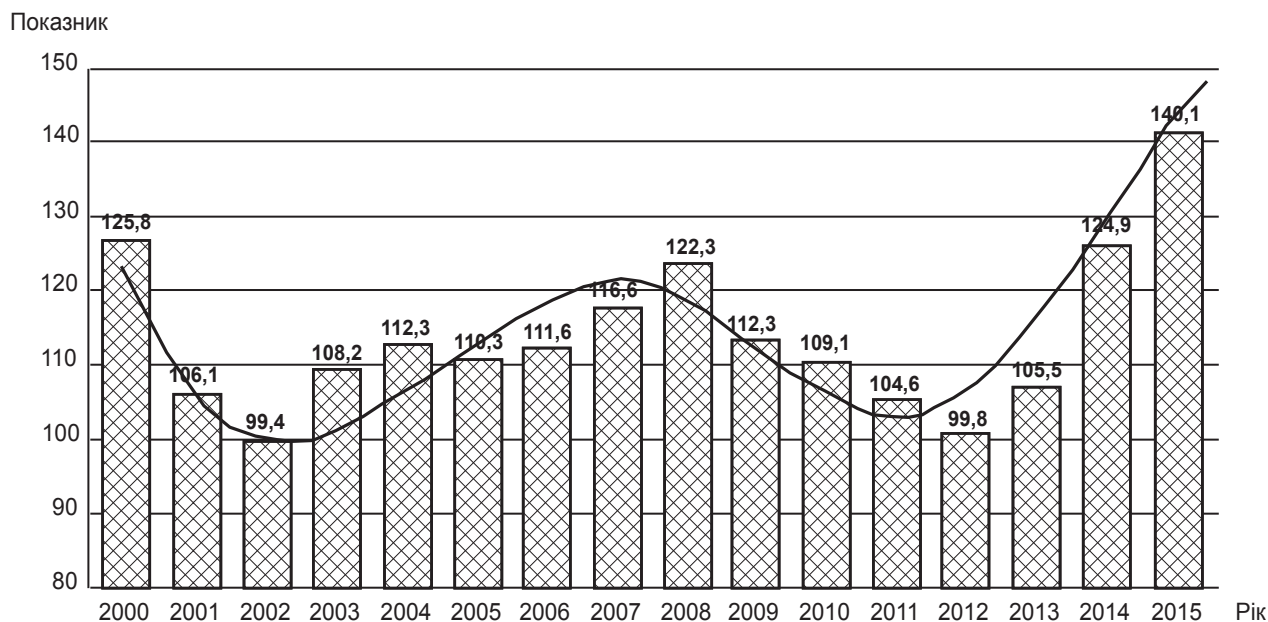


Рис. 1. Динаміка індексів цін

Інфляція зазвичай вимірюється індексом споживчих цін (ІСЦ), який одночасно свідчить про зміну життєвого рівня населення. Вихідним для ІСЦ є «споживчий кошик» – набір товарів і послуг, що купуються середньостатичним міським жителем протягом того чи іншого проміжку часу. Вартість кошика за минулий рік, місяць береться за базу, відправну точку при вимірі інфляції [5]. Індеси споживчих цін і промислової продукції розраховуються за міжнародними стандартами. Розрахунки ІСЦ здійснюються відповідно до модифікованої формули Ласпейреса [6, с. 105].

Вищезазначений індекс графічно представлений на рис. 2.

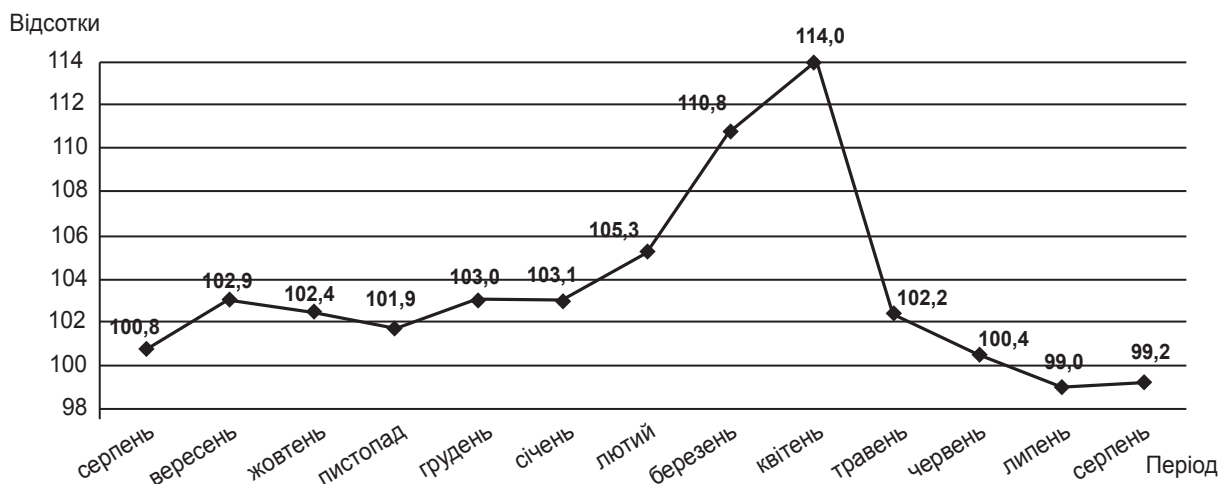


Рис. 2. ІСЦ у 2014–2015 рр.

На даному графіку показано рівень індексу споживчих цін і його поведінка протягом 2 років.

Індекс споживчих цін у серпні 2015 р. становив 99,2 %, з початку року – 138,2 %

Нині у боротьбі зі зростанням цін одне з найбільш важливих завдань – підвищення фінансової грамотності населення, уміння відповідально розпоряджатися особистими фінансами та ефективно користуватися послугами кредитних організацій. Найбільш гострим є питання щодо запобігання інфляції, що виникає на етапі кінцевого попиту, адже її зазвичай провокує сам споживач. Соціально-психологічний аспект збільшення темпів інфляції має бути завчасно локалізований, зокрема у межах регіональної політики держави [6, с. 104].

Високі темпи інфляції завдають серйозної шкоди економічному розвитку країни, стилю життя людей.

Негативні соціальні та економічні наслідки інфляції змушують уряд різних країн проводити певну економічну політику. Значна увага завжди приділялася державою регулюванню грошової маси. Антиінфляційна політика нараховує багатий асортимент різних грошово-кредитних, бюджетних, податкових заходів, програм стабілізації і дій по регулюванню і розподілу прибутків [2]. З боку державного регулювання можливості зниження інфляції зводяться до поліпшення якості урядових прогнозів і програм розвитку найважливіших галузей і сфер економіки.

Проаналізувавши інфляцію в нашій країні, можна виокремити наступні рекомендації щодо зменшення її рівня: зміцнення національної валюти; стабілізація і стимулювання виробництва; проведення заходів щодо зниження дефіциту державного бюджету; вдосконалення податкової системи.

Відтак, можна дійти висновку, що інфляція загострює соціально-класові суперечності, а при високому рівні її розвитку приводить до розладу весь процес капіталістичного виробництва, внаслідок чого стає необхідним проведення грошової реформи і стабілізації валюти. Проблема інфляції є проблемою макроекономічною, заходи антиінфляційної політики по лінії бюджету і грошово-кредитного регулювання можуть дати ефект лише за умови посилення загальної збалансованості попиту і пропозиції, насамперед бази прискорення зростання виробництва товарів і послуг у внутрішній економіці країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Гречишкіна А. А. Інфляційні очікування в Україні на сучасному етапі / А. А. Гречишкіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 25. – С. 111–112. 2. Дрозд С. С. Структурно-виробничі та монетарні чинники розвитку інфляції / С. С. Дрозд, С. І. Юрова // Вісник Гомельського державного технічного університету ім. П. О. Сухого. – 2002. – № 2 (8). 3. Клименко О. М. Макроекономіка : навч. посібник [для самостійного вивчення для студентів всіх спеціальностей денної форми навчання] / О. М. Клименко, О. М. Крюкова, М. С. Бриль. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 157 с. 4. Кодацький В. П. Інфляція: вплив на економіку та шляхи подолання / В. П. Кодацький // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1. – С. 200. 5. Колодізов О. М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки : монографія / О. М. Колодізов. – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М. ; ВД «ІНЖЕК», 2013. – 240 с. 6. Пономаренко О. О. Кластерний підхід до дослідження інфляційних процесів на регіональному рівні / О. О. Пономаренко, О. Г. Лосева // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 103–108. 7. Шаринська О. Цінова стабільність: сутність і чинники впливу / О. Шаринська // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 5. – С. 34–39.

АНАЛІЗ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

УДК 33.021:331.2

Колмикова О. І.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність заробітної плати, структуру фонду оплати праці та теоретичні аспекти фонду оцінки та фонду оплати праці. Запропоновано напрями підвищення ефективності аналізу фонду оплати праці на підприємстві.

Ключові слова: фонд оплати праці підприємства, заробітна плата, фінансові показники, кваліфікація, питома вага.

Аннотация. Рассмотрены сущность заработной платы, структура фонда оплаты труда и теоретические аспекты фонда оценки и фонда оплаты труда. Предложены направления повышения эффективности анализа фонда оплаты труда на предприятии.

Ключевые слова: фонд оплаты труда предприятия, заработная плата, финансовые показатели, квалификация, удельный вес.

Annotation. The essence of wages, the structure of payroll and theoretical aspects of the fund evaluation and payroll. Directions of increase of efficiency of the analysis of the wage bill in the enterprise.

Keywords: wage fund of the enterprise, wages, financial performance, qualifications, specific gravity.

На даному етапі розвитку ринкових відносин перше місце посідає правильне використання фонду оплати праці на підприємстві, оскільки оплата праці є одним із найважливіших чинників стимулювання зростання продуктивності праці, зростання обсягу виробленої продукції, поліпшення її якості та забезпечення постійно зростаючого позитивного фінансового результату діяльності господарюючого суб'єкта. При таких умовах повинні створюватися справжні можливості для ефективного зростання виробництва продукції, здатності підприємства вчасно розраховуватися зі своїми працівниками. Відтак, дослідження теоретичних засад оцінки фонду оплати праці підприємства є актуальним.

Цим питанням займалася велика кількість таких учених, як: Ф. Бутинець, С. Васильчак, І. Петрова, П. Гарасим, С. Голова та інші.

Метою даного дослідження є вдосконалення аналізу фонду оплати праці.

Згідно із Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена зазвичай у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Дохід працівника залежить від рівня його освіти та кваліфікації. Найскладніша праця за один і той же час створює більшу вартість, а також і зростаючу вартість необхідного продукту [2].

Фонд оплати праці штатних працівників складається із: фонду основної заробітної плати; фонду додаткової заробітної плати; інших заохочувальних та компенсаційних виплат [3].

Фонд оплати праці – це основна складова частина фонду споживання. Заробітна плата складає частину суспільного продукту і в грошовій формі виплачується працівникам для задоволення їхніх матеріальних і духовних потреб. На кожному етапі розвитку суспільства заробітна плата має відповідати вкладові кожного працівника у виробництво, що дасть йому змогу повністю задовольнити свої матеріальні та духовні потреби. Для зростання ефективності виробництва системи заробітної плати потрібно підвищувати зацікавленість робітників, спеціалістів, службовців, допомагати раціонально витратити кошти на заробітну плату, дотримуватися встановлених відношень між зростанням продуктивності праці та середньої зарплати.

Витрати на оплату праці залежать від багатьох чинників. Тому при аналізі необхідно вивчати найбільш суттєві елементи, з яких складається фонд оплати праці. Також варто взяти до уваги номінальну і реальну заробітні плати.

Аналіз фонду оплати праці проводиться порівняно з фактично нарахованими сумами заробітної плати та доплат з фондом по плану щодо всього підприємства, видів виробничих господарств і по категорій робітників. Оскільки змінюється обсяг робіт, то відповідно змінюється і фонд заробітної плати.

Виходячи з вищеперерахованого, назвемо основні статті витрат фонду оплати праці:

– заробітна плата за виконану роботу, відпрацьований час, виходячи з відповідних розцінок тарифної ставки, посадових окладів або розрахована за середнім заробітком;

- вартість продукції, що надається робітникам в разі натуральної оплати;
- надбавки та доплати відповідно до тарифних ставок і посадових окладів;
- премії працівникам, адміністративним робітникам, спеціалістам, службовцям за перевиконання плану;
- оплати відпусток, виплата грошових компенсацій за невикористані відпустки тощо;
- одноразові нагороди та виплати;
- оплата простоїв у роботі, які виникають не з вини робітників тощо [4].

Оцінюючи динаміку, склад і структуру фонду оплати праці на підприємстві, до розрахунку треба включати абсолютні та відносні відхилення фактичної величини фонду оплати праці від запланованої та співставлення годинного, денного та місячного фондів оплати праці. Завдяки цьому можна знайти переваги перевитрати фонду заробітної плати як в цілому по промислово-виробничому персоналу, так і в розрізі категорій працівників, спеціалістів. Необхідно зазначити, що абсолютна перевитрата фонду оплати праці не призведе до зростання собівартості продукції тоді, коли відсоток перевищення плану обсягу продукції є вищим, за відсоток перевищення планового фонду заробітної плати, оскільки при цьому заробітна плата на 1 грн продукції знижується порівняно з плановим рівнем.

Оцінку використання фонду плати праці необхідно проводити із застосуванням деяких фінансових показників.

Вивчаючи структуру ФОП, необхідно приділяти увагу питомій вазі окремих елементів у загальній сумі та відслідковувати їхню зміну в динаміці й оцінювати виконання завдання. Визначаючи оцінку підприємства, необхідно досліджувати відношення трудових показників і середньої заробітної плати на підприємстві з відповідними показниками підприємств галузі, середню заробітну плату по підприємству порівнювати з прожитковим мінімумом, мінімальною заробітною платою та іншими показниками, наявними на момент дослідження.

Відтворення повноцінного ринку праці є найважливішим ступенем розвитку ринкової економіки, яке полягає в тому, щоб надавати право кожній людині на вільний продаж своєї праці за власним бажанням і вибір на умовах трудового найму. При виборі визначаються суспільні потреби та індивідуальні можливості, тому заробітна плата працівників залежить від попиту і пропозиції праці.

Завдяки ринку праці можна оцінити корисність (споживчу вартість) і цінність (вартість) робочої сили, певного виду праці; регулювати попит і пропозицію праці, розподіляти робочу силу між галузями економіки і регіонами країни, вартість робочої сили визначається рівнем оплати [5].

Для ефективного використання та забезпечення фонду оплати праці вже існує багато показників та пропозицій. Розрахунки відповідних коефіцієнтів і показників дають змогу якомога точніше зробити аналіз, в даному випадку – аналіз оплати праці. Але поліпшувати і пропонувати нові форми та шляхи вдосконалення вже існуючого аналізу дуже важливо. Відтак, при аналізі фонду оплати праці можна застосовувати такий показник, як витрати на стимулювання працівників до роботи за рахунок розподілу частки прибутку підприємства між працівниками в грошовому вимірі.

Отже, науковим результатом даного дослідження є систематизація напрямів підвищення ефективності аналізу фонду оплати праці. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в удосконаленні методики факторного аналізу фонду оплати праці підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80.2>. 2. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування : монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. І. Л. Петрової. – К. : Фенікс, 2010. – 332 с. 3. Інструкція зі статистики заробітної плати : Затверджена Наказом Міністерства статистики України від 13.01.2004 № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-044>. 4. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 35 с. 5. Павленко А. Ф. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства» : наук. доповідь / А. Ф. Павленко, М. Б. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 88 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

УДК 334.012.64(477)

Колычева А. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье проанализированы особенности и основные проблемы развития малого бизнеса в Украине. Как пример государственной поддержки данного сектора экономики приведена политика Европейского Союза. Выявлены перспективы развития малого предпринимательства в нашей стране на текущем этапе развития.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, проблемы развития бизнеса.

Анотація. У даній статті проаналізовано особливості та основні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. Як приклад державної підтримки цього сектора економіки наведено політику Європейського Союзу. Визначено перспективи розвитку малого підприємства у нашій країні на даному етапі розвитку.

Ключові слова: підприємство, малий бізнес, проблеми розвитку бізнесу.

Annotation. This article analyzes the peculiarities and main problems of development of small business in Ukraine. As an example of state support for this sector given the policy of the European Union. As prospects of development of small business in our country at the current stage of development.

Keywords: entrepreneurship, small business, problems of business development.

Актуальность данной статьи заключается в том, что в условиях институциональных изменений в экономике Украины и формирования рыночного хозяйства вопросы развития малого бизнеса приобретают достаточно большое значение. Необходимость исследования данных проблем усиливается тем, что малое предпринимательство в Украине как структурообразующий элемент рыночной экономики значительно недооценено.

Проблемами развития малого бизнеса в Украине занимались такие отечественные ученые, как С. Жирко, П. Буряк, В. Маринец, О. Микитюк и другие. Но к настоящему времени результаты исследований этих авторов не были реализованы на практике.

Цель данной статьи – выявление основных проблем и перспектив развития малого предпринимательства в Украине.

Согласно законодательству Украины, субъектами малого бизнеса являются зарегистрированные физические лица, а также юридические лица – субъекты предпринимательства любой организационно-правовой формы и формы собственности, в которых средняя численность работающих за отчетный период не превышает 50 лиц и объем выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за год не превышает 1 000 000 грн [1].

Малый бизнес является органическим структурным элементом рыночной экономики. Этот сектор исторически и логически был одной из основных предпосылок к созданию рыночной среды. Он был первичной исходной формой рыночного хозяйствования в виде мелкотоварного производства. Именно поэтому мелкотоварное предпринимательство сыграло структурно-составляющую роль в истории становления экономики рыночного типа. Это своеобразное функциональное назначение малого бизнеса приобретает особое значение для стран, которые идут путем воссоздания рыночной системы хозяйствования.

В современной экономике сосуществуют малый, средний и крупный бизнес. Но, в отличие от среднего и крупного предпринимательства, малый бизнес является более распространенным сектором экономики. Различия между этими тремя видами бизнеса обусловлены разным уровнем общественного разделения труда, характером специализации и обобществления производства, а также выбором технологического типа производственного процесса.

Малый бизнес – это самостоятельная, систематическая хозяйственная деятельность малых предприятий любой формы собственности и граждан-предпринимателей (физических лиц), которая проводится на собственный риск с целью получения прибыли. Практически, это любая деятельность (производственная, коммерческая, финансовая, страховая и др.) указанных субъектов хозяйствования, направленная на реализацию собственного экономического интереса [2].

В развитых странах малый бизнес – это ведущий сектор экономики. Он определяет темпы экономического роста, структуру и качественную характеристику внутреннего валового продукта; обеспечивает насыщение

рынка товарами и услугами, реализацию инноваций, дополнительные рабочие места; характеризуется высокой мобильностью, рациональными формами управления; формирует социальную прослойку предпринимателей-собственников, основу среднего класса; способствует ослаблению монополизма, развитию конкуренции.

Развитие малого бизнеса в Украине который год остается на низком уровне. Так, доля малого и среднего бизнеса в структуре ВВП Украины значительно отстает от показателей развитых стран (рис. 1).

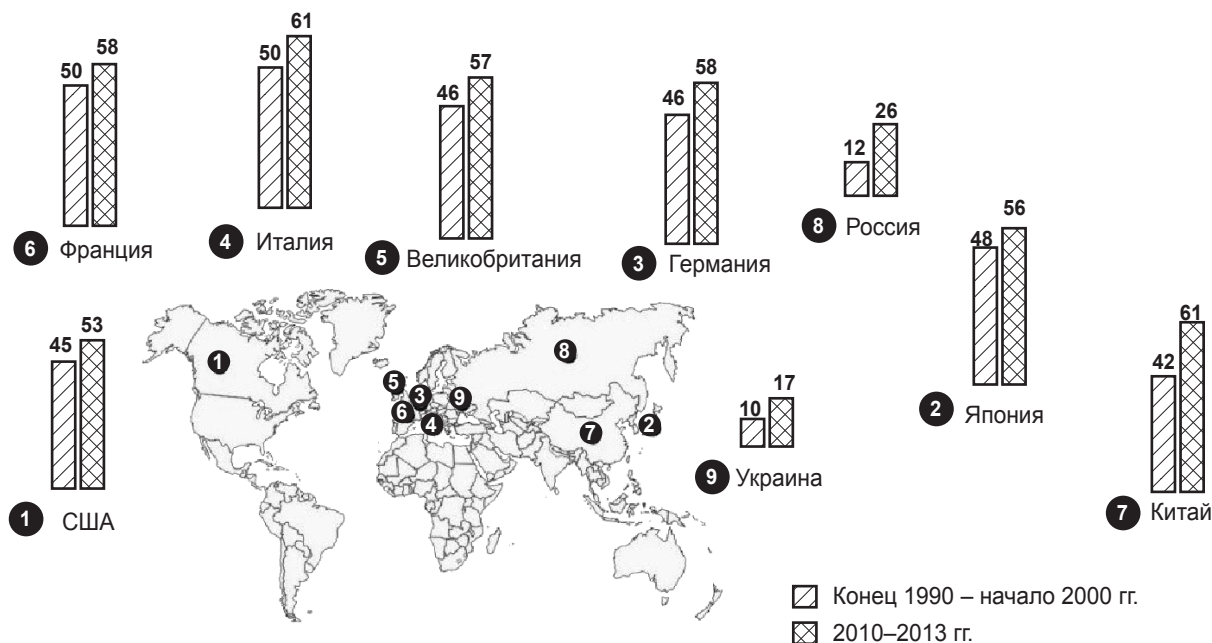


Рис. 1. Доля малого и среднего бизнеса в структуре ВВП [3]

Несмотря на то, что, по мнению многих мировых экспертов, Украина имеет достаточно высокий потенциал для развития предпринимательства (природные запасы и уровень образования наших сограждан достаточно высоки), тем не менее, товары и услуги очень часто нам предоставляют зарубежные компании. Да и украинские специалисты все чаще уезжают за рубеж в поисках лучших условий труда.

На современном этапе развития малого бизнеса в Украине среди основных проблем можно выделить следующие:

1. Полномочия относительно осуществления контроля над деятельностью предприятий имеют около двадцати государственных органов, что весьма затрудняет их работу. Руководители соответствующих предпринимательских структур при открытии бизнеса должны получить разрешения в разных государственных инстанциях, а это чрезмерно бюрократизирует процесс создания предприятий [4].

2. Среднестатистическому гражданину сложно получить кредит для развития бизнеса даже при наличии эффективного бизнес-плана, поскольку условия кредита являются довольно жесткими, то есть проценты от суммы кредита слишком высоки. Так, к примеру, в 2015 г. их размер составил 25–30 % [5].

3. Весомой проблемой являются административные барьеры. Сертификаты, лицензии, разрешения выдаются на короткий срок, например, на год, что заставляет предприятия оформлять большое количество документов по несколько раз.

4. Еще одной серьезной проблемой является коррупция. По данному показателю Украина из года в год занимает ведущие позиции в международных рейтингах.

При решении данных проблем следует уделить внимание анализу поддержки данного сектора экономики в развитых странах. Так, например, сегодня основными направлениями политики Европейского Союза в отношении развития малого бизнеса являются: финансовая поддержка малого бизнеса; упрощение нормативной базы административных процедур; участие ассоциаций, представляющих интересы предпринимателей, в принятии решений в рамках деятельности ЕС; содействие предпринимательству в сфере исследований, инноваций и подготовки кадров; устранение нарушений в функционировании «единого рынка» и конкуренции на нем; культивирование среди населения ЕС духа предпринимательства и поддержка различных форм сотрудничества между субъектами малого бизнеса.

Проанализировав опыт ЕС, можно выделить следующие шаги на пути к развитию малого предпринимательства в Украине:

1. Усовершенствование законодательной базы в плане процедуры создания предприятия, а именно: упрощение процесса регистрации путем уменьшения количества разрешений, которые необходимы для открытия фирмы.

2. Внедрение льготного кредитования, предусматривающего низкую процентную ставку, продолжительный срок кредитования, возможность вернуть полученную сумму до истечения срока кредита.

3. Внесение изменений в систему лицензирования и патентования для предприятий, а именно: увеличение сроков действия лицензий и патентов.

Уделив должное внимание поддержке малого предпринимательства, правительство Украины сможет укрепить экономику страны, что благоприятно скажется на уровне жизни украинцев.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Лесная И. Ф.

Литература: 1. Про державну підтримку малого підприємництва : Указ Президента України від 12.05.1998 № 456/98 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Славьук Р. А. Финансы предприятий / Р. А. Славьук. – М. : ЦУЛ, 2002. – 460 с. 3. ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/>. 4. Киселев А. П. Теория и практика современного бизнеса / А. П. Киселев. – К. : ЛИМБРА, 1995. – 248 с. 5. Путеводитель в мире бизнес-финансов // Prostobiz.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.prostobiz.ua/kredity/rejtingi/\(kind\)/kredit-na-razvitie/\(cur\)/UAH](http://www.prostobiz.ua/kredity/rejtingi/(kind)/kredit-na-razvitie/(cur)/UAH).

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ ЗМІНИ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

УДК 519.21:339:336–026.564

Кондратенко А. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Сформовано матрицю ймовірностей переходів підприємств торговельної галузі за рівнями фінансової стійкості та станом зовнішнього середовища. На основі матриці ймовірностей переходів здійснено прогнозування зміни рівня фінансової стійкості підприємств торговельної галузі з використанням ланцюгів Маркова.

Ключові слова: прогнозування, ланцюги Маркова, фінансова стійкість підприємства.

Аннотация. Сформирована матрица вероятностей переходов предприятий торговой отрасли по уровням финансовой устойчивости и состоянию внешней среды. На основе матрицы вероятностей переходов осуществлено прогнозирование изменения уровня финансовой устойчивости предприятий торговой отрасли с использованием цепей Маркова.

Ключевые слова: прогнозирование, цепи Маркова, финансовая устойчивость предприятия.

Annotation. It creates a matrix of transition probabilities enterprises trading industry by level of financial stability and the state of the environment. On the basis of the transition probability matrix the change of the level of financial stability of enterprises trading industry with the use of Markov chains.

Keywords: forecasting, Markov chains, the financial stability of the enterprise.



В сучасних умовах різких і динамічних змін зовнішнього середовища проблема забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємств є досить актуальною. Оскільки фінансова стійкість суб'єкта підприємницької діяльності значною мірою залежить від впливу на нього факторів зовнішнього середовища, як прямого, так і опосередкованого, виникає необхідність оперативного реагування й пошуку методів прогнозування розвитку та оптимального управління стійкістю підприємств.

Проблематикою негативного впливу невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на фінансову стійкість підприємств займалися такі автори, як: І. Приймак [1], О. Шубін [2], С. Єлицьких [3], С. Гринкевич [4], В. Плиса [5], Г. Скляр [6] та інші. Проте не існує єдиного механізму для прогнозування зміни рівня фінансової стійкості з урахуванням внутрішнього стану підприємств та впливу факторів зовнішнього середовища.

Метою статті є апробація методичного забезпечення прогнозування рівня зміни фінансової стійкості підприємств торгівельної галузі.

Для формування матриці ймовірностей переходів підприємств торгівельної галузі за рівнями фінансової стійкості було проведено комплексну оцінку фінансової стійкості 14 підприємств торгівельної галузі впродовж 2012–2014 рр. з використанням методики стратегічного аналізу фінансової стійкості [1]. Показники фінансової стійкості оцінювались за такими рівнями: 8 балів – низький рівень фінансової стійкості, 9–18 балів – нормальний рівень фінансової стійкості, 19–28 балів – високий рівень фінансової стійкості.

Для формування матриці ймовірностей переходів підприємств торгівельної галузі за рівнями фінансової стійкості необхідно також враховувати динаміку зовнішнього середовища. Відповідно? було визначено, що у 2012 р. спостерігався сприятливий вплив зовнішнього середовища на рівень фінансової стійкості ($I_{z>0}$), в 2013 р. стан зовнішнього середовища можна визначити як нейтральний, а у 2014 р. – як несприятливий для функціонування підприємств торгівельної галузі.

Відповідно до значень показників фінансової стійкості та стану зовнішнього середовища було сформовано матрицю перехідних ймовірностей, яка містить такі рівні фінансової стійкості: перший рівень – високий рівень фінансової стійкості, другий рівень – середній рівень фінансової стійкості, третій рівень – низький рівень фінансової стійкості. Отже, з урахуванням стану зовнішнього середовища та показників фінансової стійкості торговельних підприємств було сформовано вихідну матрицю ймовірностей зміни рівня фінансової стійкості. Матрицю ймовірностей досягнення підприємствами торговельної галузі певного рівня фінансової стійкості у 2014 р. представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця ймовірностей досягнення підприємствами торговельної галузі певного рівня фінансової стійкості

Рівень ФС	Високий	Середній	Низький
Високий	0,14	0,79	0,07
Середній	0,14	0,64	0,22
Низький	0,07	0,64	0,29

З огляду на результати отриманої матриці можна зробити висновок, що попри те, що в 2013–2014 рр. спостерігалось несприятливе зовнішнє середовище, значна кількість підприємств – 64 % підтримували середній рівень фінансової стійкості, а 29 % – зазнали низького.

Визначення ймовірності переходу до певного рівня фінансової стійкості має відбуватись для підприємств ТОВ «Стройград», ПАТ «Естет» та ПАТ «Деко», які мали впродовж 2012–2014 рр. середній рівень фінансової стійкості. Прогнозування ймовірності переходу до певного рівня фінансової стійкості підприємств торговельної галузі відбувається в два кроки. Тобто визначення ймовірностей підприємств переходу на 2016 р. з урахуванням початкового рівня в 2014 р.

Формування матриці ймовірностей переходів підприємств до певного рівня фінансової стійкості відбувалось за допомогою модуля Markov Process програми WinQSB, що розглядає завдання стохастичних процесів з дискретними станами і дискретним часом, тобто ланцюги Маркова, що є випадком марківських процесів.

Отримані результати ймовірностей досягнення підприємствами ТОВ «Стройград», ПАТ «Естет», ПАТ «Деко» певного рівня фінансової стійкості у 2016 р. представлено на рис. 1.

Отже, виходячи з отриманих результатів, слід зазначити, що ймовірність переходу ТОВ «Стройград», ПАТ «Естет» та ПАТ «Деко» у 2016 р. до високого рівня фінансової стійкості становить 12 %. Також, з огляду на отримані значення ймовірностей досягнення підприємствами певного рівня фінансової стійкості, ТОВ «Стройград», ПАТ «Естет» та ПАТ «Деко» з ймовірністю 67 % залишаться на середньому рівні фінансової стійкості та

з імовірністю 21 % перейдуть до низького рівня фінансової стійкості при незмінності застосовуваних стратегій і стану зовнішнього середовища.

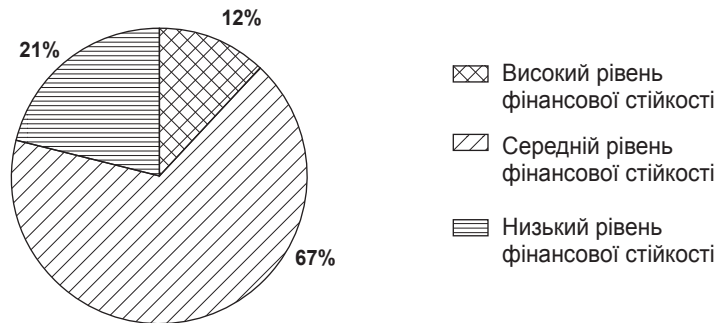


Рис. 1. Імовірність досягнення підприємствами певного рівня фінансової стійкості у 2016 р.

З огляду на те, що кожне підприємство має свої особливості функціонування в умовах негативного впливу факторів зовнішнього середовища, доцільно визначити ймовірності досягнення певного рівня фінансової стійкості у 2016 р. підприємств із високим рівнем фінансової стійкості на поточний час (представником є ПАТ «Ушицький комбінат будівельних матеріалів») та підприємств із низьким рівнем фінансової стійкості (ПАТ «Підstepнянський завод будівельних матеріалів»). Результати ймовірностей досягнення певного рівня фінансової стійкості підприємств у 2016 р. наведено на рис. 2.



Рис. 2. Імовірність досягнення певного рівня фінансової стійкості підприємств у 2016 р.

Найбільше ймовірно, що ПАТ «Ушицький комбінат будівельних матеріалів» у 2016 р. за умов несприятливого впливу зовнішнього середовища та при незмінній стратегії з імовірністю 66 % перейде до другого рівня фінансової стійкості – середнього. За таких умов також існує ймовірність досягнення підприємством у 2016 р. низького рівня фінансової стійкості – 20 %.

Відповідно до отриманих результатів, імовірність переходу до високого рівня фінансової стійкості ПАТ «Підstepнянський завод будівельних матеріалів» у 2016 р. становить лише 10 %. На 52 % існує ймовірність, що підприємство зможе досягнути середнього рівня фінансової стійкості, а також 37 %, що підприємство залишиться на тому самому рівні, тобто на низькому рівні фінансової стійкості у 2016 р.

Відтак, з огляду на отримані результати, можна зробити висновок про дієвість та актуальність методичного забезпечення прогнозування рівня зміни фінансової стійкості підприємств торгівельної галузі з огляду на динамічність змін факторів зовнішнього середовища. Також варто зазначити, що при різних рівнях фінансової стійкості підприємств доцільно застосовувати різні види фінансових стратегій. Так, за умови, що підприємство у поточному періоді знаходиться на високому рівні фінансової стійкості, для підтримання такого рівня йому доцільно застосовувати стратегію сталого розвитку. Стратегія сталого розвитку зумовлює прагнення підприємства до підвищення обсягів реалізованої продукції, прибутковості та ефективності діяльності.

На підприємствах із середнім рівнем фінансової стійкості доцільно застосовувати стратегію стабілізації, що передбачає підтримку фінансової стійкості підприємством в майбутніх періодах. На таких підприємствах слід



проводити оптимізацію обсягів запасів для підтримання необхідного рівня фінансової стійкості через нестачу основних джерел фінансування запасів.

На підприємствах з низьким рівнем фінансової стійкості доцільно застосовувати стратегію подолання кризового становища. Застосування такої стратегії передбачає згортання інвестиційних програм, перегляд асортиментного ряду продукції (послуг), оптимізацію грошових потоків з урізанням всіх невиробничих витрат.

Отже, здійснено прогнозування рівня фінансової стійкості підприємств торговельної галузі з використанням ланцюгів Маркова, а також запропоновано варіанти застосування фінансових стратегій відповідно до поточного рівня фінансової стійкості підприємства. Подальше дослідження буде пов'язано з розробленням інструментів реалізації запропонованих стратегій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Агапова М. Ю.

Література: 1. Приймак І. І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І. І. Приймак // Економіка та управління підприємством. – 2012. – № 3. – С. 55–67. 2. Шубін О. О. Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства / О. О. Шубін // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1. – С. 195–201. 3. Єлицьких С. Я. Імітаційна модель управління фінансово стійким розвитком підприємства на основі результатів сценарного аналізу / С. Я. Єлицьких // Економіка та управління підприємством. – 2013. – № 8. – С. 60–69. 4. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18,5 – С. 110–114. 5. Плиса В. Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України / В. Й. Плиса, І. І. Приймак. – Львів : ННВК АТБ, 2009. – 144 с. 6. Склад Г. П. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації та його вдосконалення в умовах перехідної економіки / Г. П. Склад // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2010. – № 3 (42). – С. 83–88.



ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ В ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНУ БАЗУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.1:331.101.5

Коник М. М.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проект розвитку техніко-технологічної бази виробничого підприємства в сучасних умовах господарювання. Також розглядаються способи оновлення, шляхи фінансового інвестування техніко-технологічної бази виробничого підприємства та вплив заходів з оновлення на діяльність підприємства.

Ключові слова: підприємство, техніко-технологічна база, інвестування, основні засоби, виробництво, прибуток, ефективність.

Аннотация. Рассмотрен проект развития технико-технологической базы производственного предприятия в современных условиях хозяйствования. Также рассматриваются способы обновления, пути финансового инвестирования технико-технологической базы производственного предприятия и влияние мероприятий по обновлению на деятельность предприятия.

Ключевые слова: предприятие, технико-технологическая база, инвестирование, основные средства, производство, прибыль, эффективность.

Annotation. *The project of development of the technological base of industrial enterprises in modern conditions of managing. Also discusses how to update the way the financial investment, technical and technological base of the production company and the impact of updates on the activities of the company.*

Keywords: *enterprise, technical and technological base, investment, fixed assets, production, profit, efficiency.*

Одним із найголовніших факторів успішності виробничих підприємств є ефективне використання техніко-технологічної бази. Капітальні вкладення – основа розширеного виробництва, відтворення і оновлення основних засобів підприємств, структурної перебудови виробництва та збалансованого розвитку галузей господарства. Вони сприяють створенню необхідної сировинної бази промисловості, прискоренню науково-технічного прогресу і поліпшення якості продукції, освоєння нових товарних ринків. Вони збільшують прибутковість і ринкову вартість підприємств.

Однією з проблем на українських підприємствах є високий ступінь зносу основних засобів і застаріла технологія виробництва. Відтак, ціна на продукцію вітчизняного виробника є високою, оскільки виробництво надто ресурсомістке.

Для підвищення конкурентоспроможності національного виробника потрібне технічне оновлення основних засобів. Відновлення основних засобів потребує великих капіталовкладень, вони можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми [1].

Техніко-технологічна база підприємства виробничої сфери економіки – це впорядкована система найбільш активних компонентів належних йому основних виробничих засобів (машин, обладнання, транспортних засобів, тобто виробничої техніки) та використовувана технологія виготовлення продукції, які інтегровані в технологічний спосіб виробництва продукції в рамках окремих виробничих підрозділів і підприємства в цілому [2].

Загальні проблеми науково-технічного прогресу й ефективність нової техніки досліджувалися в роботах П. Віленського, В. Лівшиця та інших науковців [3].

Різні аспекти питань оновлення основних засобів активно досліджуються в науковій літературі. Серед зарубіжних учених різні аспекти цієї проблеми вивчали Р. Бірман, Ю. Блех, У. Гетце, Е. Домар, П. Масі, Л. Крушвиц та інші [4].

Метою статті є дослідження ефективності інвестування у техніко-технологічну базу виробничих підприємств.

Інвестиції у виробництво, нові технології допомагають вижити в жорсткій конкурентній боротьбі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, дають можливість більш гнучкого регулювання цін на свою продукцію. Впливаючи на розширення виробничих потужностей у довгостроковій перспективі, інвестиції справляють істотний вплив на вже наявні потужності [5].

Проблемою, що вирішується в процесі інвестування відтворення виробничих засобів, є вибір і формування раціональної та обґрунтованої структури джерел фінансових коштів для фінансування необхідних майбутніх витрат і забезпечення бажаного рівня доходів.

Головними аргументами на користь необхідності інвестицій є зростання ефективності виробництва і максимізація прибутку. В кінцевому підсумку вони необхідні для забезпечення нормального функціонування підприємства в майбутньому, стабільного фінансового стану і максимізації прибутку.

На рівні підприємства інвестиції необхідні перш за все для досягнення наступних цілей:

- розширення і розвиток виробництва;
- реконструкція;
- технічне переозброєння;
- модернізація;
- нове будівництво [6].

Оскільки основною метою розвитку техніко-технологічної бази є забезпечення підприємств основними виробничими засобами в їх кількісному і якісному складі, а також підтримання їх у робочому стані, то в процесі відтворення вирішуються наступні завдання:

- відшкодування вибувають з різних причин основних виробничих засобів;
- збільшення маси основних виробничих засобів з метою розширення обсягу виробництва;
- удосконалення видової, технологічної і вікової структури основних виробничих засобів, тобто підвищення технічного рівня виробництва.

Аналізуючи розробку проекту розвитку техніко-технологічної бази підприємства, підприємство може мати такі джерела фінансових інвестицій, як власні позикові та залучені кошти.

До власних коштів підприємства відносять:

- чистий прибуток підприємства;

- відрахування на амортизацію;
- внутрішньогосподарські резерви.

До позикових коштів відносять:

- позики в банках;
- податкова інвестиційна позика тощо.

До залучених коштів відносять внески інвесторів до статутного фонду.

Установлення необхідного обсягу інвестицій у техніко-технологічної базу залежить від економічної ситуації на ринку, яка може бути такою:

- ринковий попит на продукцію підприємства задовольняється повністю. В цьому випадку здійснюється лише просте відтворення основних засобів за рахунок амортизаційних відрахувань;
- попит на продукцію підприємства є зростаючим, тому має сенс нарощення обсягів виробництва. В цьому випадку необхідне розширене відтворення основних засобів і нарощення виробничої потужності підприємства шляхом реконструкції, технічного переоснащення, розширення виробництва за попередньо розробленим проектом;
- попит на продукцію, що пропонує підприємство, зменшився або конкурентоспроможність продукції знизилась. Підприємство повинне модернізувати виробництво або організувати виробництво нової продукції [6].

На основі всього вищезазначеного можна визначити основні напрямки залучення фінансових інвестицій до заходів підприємства щодо розвитку техніко-технологічної бази підприємства, наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Використання інвестицій для оновлення техніко-технологічної бази підприємства

Джерело інвестування	Заходи підприємства з оновлення техніко-технологічної бази	Результат, який можливо отримати
1. Власні кошти. 1.1. Чистий прибуток підприємства. 1.2. Відрахування на амортизацію. 1.3. Внутрішньогосподарські резерви	Технічне переозброєння. Реконструкція. Модернізація. Нове будівництво. Розширення і розвиток виробництва	Збільшення обсягів виробництва. Запровадження нової продукції. Зменшення собівартості товарів. Підвищення якості і забезпечення конкурентоспроможності продукції конкретного підприємства
2. Позикові кошти. 2.1. Позики в банках. 2.2. Податкова інвестиційна позика		
3. Залучені кошти. 3.1. Внески інвесторів у статутний фонд		

Аналізуючи діяльність підприємств, можна зазначити, що саме інвестування у техніко-технологічної базу дає найкращі результати у досягненні мети та збільшенні прибутку, оскільки воно є основою функціонування підприємства та виробництва продукції або надання послуг.

У подальших дослідженнях автор планує зосередити увагу на аналізі економічної ефективності інвестування у основні засоби економічних підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ітполітова І. Я.

Література: 1. Шнипко О. С. Модернізація основного капіталу – основи забезпечення конкурентоспроможності / О. С. Шнипко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 61–76. 2. Колесніков А. П. Об'єктивні передумови та напрямки оновлення техніко-технологічної бази підприємств / А. П. Колесніков, С. І. Петрик // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 150–153. 3. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика : учеб. пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2002. – 888 с. 4. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов / Л. Крушвиц ; [пер. с нем.]. – СПб. : Питер, 2007. – 400 с. 5. Цілі та задачі інвестування в основні засоби підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.houseofmcdonnell.com/referati-z-planuvannya/30-planuvannya-nvesticzj-v-osnovn-fondi-pdprimstva/197-czl-ta-zadach-nvestuvannya-v-osnovn-zasobi-pdprimstva.htm>. 6. Грещин М. Г. Економіка підприємства : підручник / М. Г. Грещин, В. М. Колот, О. Г. Мендрул та ін. ; [за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко]. – 4-те вид., перероб. і доп. – К. : Вид-во КНЕУ, 2009. – 816 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

УДК 005.52

Копилова І. Ю.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто значення аналізу бюджетних установ, етапи його проведення з урахуванням особливостей функціонування бюджетних установ. Визначено особливості організації аналізу бюджетних організацій України. Запропоновано шляхи реформування організації аналітичного процесу в бюджетній сфері.

Ключові слова: аналіз, бюджетна установа, аналітичний процес, бюджетні кошти, етапи аналізу, організація аналітичної роботи, підвищення ефективності.

Аннотация. Рассмотрено значение анализа бюджетных учреждений, этапы его проведения и особенности функционирования бюджетных учреждений. Определены особенности организации анализа бюджетных организаций Украины. Предложены пути организации аналитического процесса в бюджетной сфере.

Ключевые слова: анализ, бюджетное учреждение, аналитический процесс, бюджетные средства, этапы анализа, организация аналитической работы, повышение эффективности.

Annotation. Discusses the importance of the analysis of budgetary institutions, the stages of its implementation and peculiarities of functioning of budgetary institutions. The analysis of the budget organizations of Ukraine. The ways of organization of the analytical process in the public sector.

Keywords: analysis, budgetary institution, an analytical process, the budget, the stages of analysis, organization, analysis, efficiency.

На сучасному етапі розвитку економіки роль аналізу не можна переоцінити. Аналіз є однією з найважливіших функцій управління. Він забезпечує вибір з різноманітних даних про окремі економічні явища певної інформації, що дає змогу прийняти вірне управлінське рішення. Тобто аналіз дозволяє скласти загальну картину процесу діяльності установи чи організації та внаслідок цього розкрити тільки йому притаманні тенденції й обрати найбільш доцільну серед них. Аналіз на бюджетних установах дає можливість розкрити факти шахрайства та безгосподарності у використанні державних коштів.

Бюджетні установи, згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України, – це органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними в установленому порядку, що повністю утримуються за рахунок державного чи місцевого бюджету [1].

Аналіз бюджетних установ має специфічні ознаки, що в свою чергу зумовлено особливостями функціонування бюджетних установ та організацій:

1) використання у процесі аналізу таких специфічних економічних показників діяльності бюджетних установ, як: обсяг бюджетного фінансування; доходи від надання платних послуг; витрати, пов'язані з наданням платних послуг; а також прибуток від надання платних послуг;

2) аналіз результатів діяльності бюджетних установ ускладнюється тим, що головними результатами їхньої діяльності є надання нематеріальних послуг;

3) метою проведення аналізу бюджетних установ є не тільки перевірка доцільності та оптимальності проведення господарсько-фінансової діяльності, виявлення резервів для більш ефективної діяльності, але й оцінка досягнутого результату діяльності. Тобто аналіз бюджетної установи спрямований в першу чергу на оцінку задоволення потреб суспільства в отриманих послугах і роботах.

До особливостей функціонування бюджетних установ відносять [2]:

- 1) бюджетні установи функціонують на правах державної чи комунальної форми власності;
- 2) бюджетні установи у процесі надання нематеріальних послуг здійснюють видатки, які за економічним змістом відрізняються від витрат суб'єктів підприємницької діяльності. Під видатками в бюджетних установах розуміють державні платежі, що не підлягають поверненню;
- 3) бюджетні установи належать до неприбуткових організацій;
- 4) бюджетні установи не наділені оборотними коштами;
- 5) діяльність бюджетних установ характеризується високим рівнем трудомісткості.



Основне завдання аналізу бюджетних установ – це правдиве, своєчасне та повне висвітлення фінансових операцій з використання державних коштів відповідно з їхнім цільовим призначенням. Також аналіз повинен визначати вплив різних чинників – як внутрішніх, так і зовнішніх – на отримання фінансових результатів бюджетних установ. Це завдання може бути вирішене через деталізацію доходів і видатків бюджетних установ та організацій, визначення та розрахунок показників їхньої господарської діяльності шляхом розкриття призначення та змісту доходів і видатків бюджетних установ, а також шляхом визначення бюджетної класифікації. Інформаційною базою для проведення аналізу бюджетної установи є Баланс, Звіт про рух необоротних активів, Звіт про виконання загального фонду бюджетної установи, Звіт про надходження і використання коштів, отриманих як плата за послуги, що надаються бюджетними установами, Звіт про надходження використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ, Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду, Звіт про заборгованість бюджетних установ, Звіт про заборгованість бюджетних установ за окремими програмами, Звіт про фінансові зобов'язання бюджетних установ, Кошторис доходів та видатків, Пояснювальні записки до квартальних та річних звітів тощо [3–4].

Треба розрізняти етапи проведення аналітичної роботи та етапи проведення аналізу.

Аналітична робота – це комплекс процедур, які включають організацію та підготовку до проведення аналізу, власне аналіз та підведення підсумків з проведених розрахунків.

Організація аналізу в бюджетних установах та його проведення передбачає, що всі служби та ділянки установи будуть охоплені аналітичною роботою. Вона, в свою чергу, починається з розподілу всіх обов'язків між структурними підрозділами та спеціалістами. Головний економіст і головний бухгалтер установи, які виступають ініціаторами аналітичної роботи, несуть відповідальність за її організацію. Керівник бюджетної установи контролює процес проведення аналітичної роботи. На основі опрацьованих джерел ми вивели етапи проведення аналітичної роботи у бюджетних установах [5–7]:

Перший етап – організаційний. Він охоплює розроблення плану та програми проведення аналізу, вибір і визначення загального стану об'єкта аналізу; перевірку джерел інформації; вивчення матеріалів попередніх перевірок; формулювання мети аналізу та напрямів використання його результатів; розподіл обсягу роботи між аналітиками.

Другий етап – підготовчий. На цьому етапі відбувається: збирання та обробка матеріалів згідно з планом та програмою; визначення повноти та достовірності звітних даних; установлення наявності підписів відповідальних осіб.

Третій етап – порівняння. Він включає: розкриття загальних відхилень між плановими та фактичними величинами.

Четвертий етап – підсумковий. На цьому етапі проводиться підсумок оцінювання діяльності установи. Цей етап передбачає розроблення висновків і пропозицій щодо прийняття оптимальних рішень за результатами аналізу.

П'ятий етап включає: відпрацювання організаційно-технічних заходів щодо усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів, упровадження нових технологій, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень.

Аналіз – це процес вивчення та оцінки показників діяльності шляхом їх розчленовування на окремі частини та виявлення взаємозв'язків між ними. Аналіз діяльності бюджетних установ та організацій проводиться в декілька етапів [8]:

- загальний аналіз і визначення особливостей діяльності бюджетних установ;
- аналіз джерел фінансування бюджетних установ, визначення величини дефіциту або профіциту їхньої діяльності та факторів, що викликали його;
- характеристика та систематизація показників балансу, визначення структурних зрушень;
- аналіз результатів використання кошторису доходів і витрат бюджетних установ.

На сьогодні організація проведення аналітичної роботи потребує певних доробок. Для більш ефективного проведення аналізу на бюджетних установах запропоновано:

1) ввести посаду фінансового аналітика. Аналітична робота повинна перебігати постійно та неперервно, що дозволить швидко реагувати на зміни як у внутрішньому середовищі, так і у зовнішньому. Також це дозволить підвищити ступінь контролю за ефективністю використання бюджетних коштів. А це не може бути забезпечено у нинішніх умовах, доки аналіз організується з ініціативи головного бухгалтера та економіста бюджетної установи тоді, коли, на їхню думку, його найдоцільніше проводити;

2) ввести відповідальність за неправильність проведеного аналізу та недоцільне складання висновку аналітиком щодо діяльності установи. Це значною мірою позитивно вплине на подальшу аналітичну діяльність установи та допоможе виявити резерви росту різноманітних економічних показників.

Отже, науковим результатом дослідження є розкриття теоретичних засад організації аналітичної роботи, а також окреслення шляхів підвищення організації аналітичної роботи в бюджетних установах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин А. Ю.

Література: 1. Бюджетний Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50–51. 2. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посібник / Ф. Ф.Бутинець, Т. П. Остапчук, Н. А.Остап'юк, С. В.Сисюк. – Житомир : Рута, 2009. – 472 с. 3. Іваненко В. М. Економічний аналіз : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисципліни] / В. М. Іваненко, М. І. Горбатюк, В. С. Львовичкін – К. : КНЕУ, 1999. – 176 с. 4. Назарова К. О. Аналіз діяльності бюджетних установ : навч. посібник / К. О. Назарова, Т. А. Кумченко ; [за ред. Г. О. Кравченко]. – К. : КНТЕУ, 2005.– 195 с. 5. Гончар Л. В. Організація аналізу бюджетних установ / Л. В. Гончар // Вісник Житомирського державного технічного університету. – 2010. – № 33. – 59 с. 6. Запатріна І. В. Програмно-цільовий метод бюджетування у контексті стратегічного планування / І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 18–31. 7. Чугунов І. Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І. Я. Чугунов, Т. Г. Затонацька, А. В. Ставицький. – К. : Поліграф-Консалтинг, 2007. – 312 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.1

Котова О. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено аналіз трактування поняття «фінансовий потенціал» і запропоновано всеохоплююче визначення даного поняття. Визначено основні джерела формування фінансового потенціалу, проаналізовано основні фактори, які впливають на фінансовий потенціал підприємства.

Ключові слова: підприємство, потенціал, фінансовий потенціал, формування фінансового потенціалу, фактори впливу на фінансовий потенціал.

Аннотация. В статье проведен анализ трактовки понятия «финансовый потенциал» и предложено всеобъемлющее определение данного понятия. Определены основные источники формирования финансового потенциала, проанализированы основные факторы, влияющие на финансовый потенциал предприятия.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, финансовый потенциал, формирование финансового потенциала, факторы влияния на финансовый потенциал.

Annotation. In the article the analysis of interpretations of the concept of «financial capability» and proposed a comprehensive definition of the concept. Identified the major sources of formation of financial potential, analyzed the main factors affecting the financial potential of the enterprise.

Keywords: enterprise, potential, financial potential, the formation of financial capacity, the factors influencing the financial potential.

Наразі одним із першочергових завдань для покращення функціонування підприємства є формування й оцінка поточних і перспективних можливостей, тобто фінансового потенціалу підприємства. Дослідження питання потенціалу підприємства обумовлене його недостатнім теоретичним і практичним обґрунтуванням на рівні підприємства. Така категорія, як фінансовий потенціал підприємства, є досить специфічною. Як показало

дослідження, вчені ще не дійшли однозначної думки щодо визначення поняття «фінансовий потенціал» і напрямків його поліпшення, що не завжди дозволяє приймати науково обґрунтовані рішення стосовно досліджуваної проблеми.

Дослідженням фінансового потенціалу підприємства займалися такі видатні вчені, як П. Олейнік [1], А. Поддєрьогін [2], С. Шумська [3] та інші.

Складність питання формування потенціалу підприємства зумовлює необхідність і важливість подальшого теоретичного і практичного дослідження його сутності. Дослідження засвідчило, що недостатньо приділено уваги саме формуванню потенціалу підприємства як загальної системи, яка має свої визначені рівні і сфери.

Метою даного дослідження є аналіз визначення трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства» та уточнення його складових, аналіз основ формування потенціалу підприємства як загальної системи.

Безліч праць присвячено питанням діагностики фінансового потенціалу. В сучасних економічних дослідженнях немає досить чіткого трактування категорії «фінансовий потенціал», що пов'язано з багатозначністю даного поняття. Саме тому на основі аналізу літератури було проведено контент-аналіз основних існуючих визначень даної категорії. Слід зазначити, що трактування даного поняття є досить розмитим, бо зазвичай розглядається фінансовий потенціал лише з боку певної теоретичної проблематики.

Таблиця 1

Характеристика змісту поняття «фінансовий потенціал»

№	Автор	Визначення поняття «фінансовий потенціал»	Основні елементи поняття
1	Ковальов В. [4]	Характеристика фінансового становища та фінансових можливостей підприємства	Фінансові можливості
2	Поддєрьогін А.	Наявні можливості підприємства, раціональне та ефективне використання яких сприяє досягненню поставлених цілей і отриманню прибутку	Можливості підприємства
3	Онишко С. [5, с.67–68]	Фінансовий потенціал відображає не лише наявні фінансові ресурси, але й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов	Фінансові ресурси та їхні резерви
4	Економічний словник [6, с. 561]	Це сукупність наявних грошових ресурсів держави, що можуть бути використані для вирішення певного завдання, у т. ч. ресурси, отримані шляхом перерозподілу з одних сфер використання в інші	Сукупність наявних грошових ресурсів держави
5	Путятин Ю. [7]	Це сукупність фінансових спроможностей і можливостей підприємства	Спроможності і можливості

Відомості з табл. 1 дозволяють виявити основні елементи поняття «фінансовий потенціал». При всій різниці джерел і використовуваних формулювань досить явно простежується повторюваність основних структурних елементів цього поняття.

Ключові елементи, виявлені в результаті аналізу різних трактувань понять, дозволяють сформулювати наступне визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства» – обсяг фінансових ресурсів підприємства та його можливостей, за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату, що може бути реалізованим унаслідок управлінського впливу з метою досягнення певного, наперед визначеного рівня розвитку підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі.

Саме врахування поєднання ресурсів і можливостей формує повний набір здатностей підприємства швидко реагувати на певні виклики зовнішнього економічного середовища господарювання. Зведемо в систему складові основних елементів поняття «фінансовий потенціал», щоб детальніше розібратися в його структурі (рис. 1).

Фінансовий потенціал підприємства не формується спонтанно та хаотично. Існують певні фактори, які впливають на його збалансованість і ефективність використання. На рис. 2 розглянуто основні фактори. Їх можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх факторів належать економічні, соціальні, політичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, політичних сил тощо. Такими заходами виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил. Важливим зовнішнім фактором є також умови конкуренції на ринках ресурсів і умови конкуренції безпосередньо в галузі. Перший фактор пов'язаний із вартістю забезпечення кожного елемента потенціалу ресурсами, яка є альтернативною вартістю цих ресурсів. Другий фактор означає, що для завоювання міцних ринкових позицій потенціал підприємства має відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції. До внутрішніх факторів належать стан і структура капіталу підприємства, система оподаткування та податкові пільги, а також здатність до розробки та реалізації нових напрямів інноваційного розвитку підприємства.



Рис. 1. Упорядкування складових основних елементів, які формують ФПП

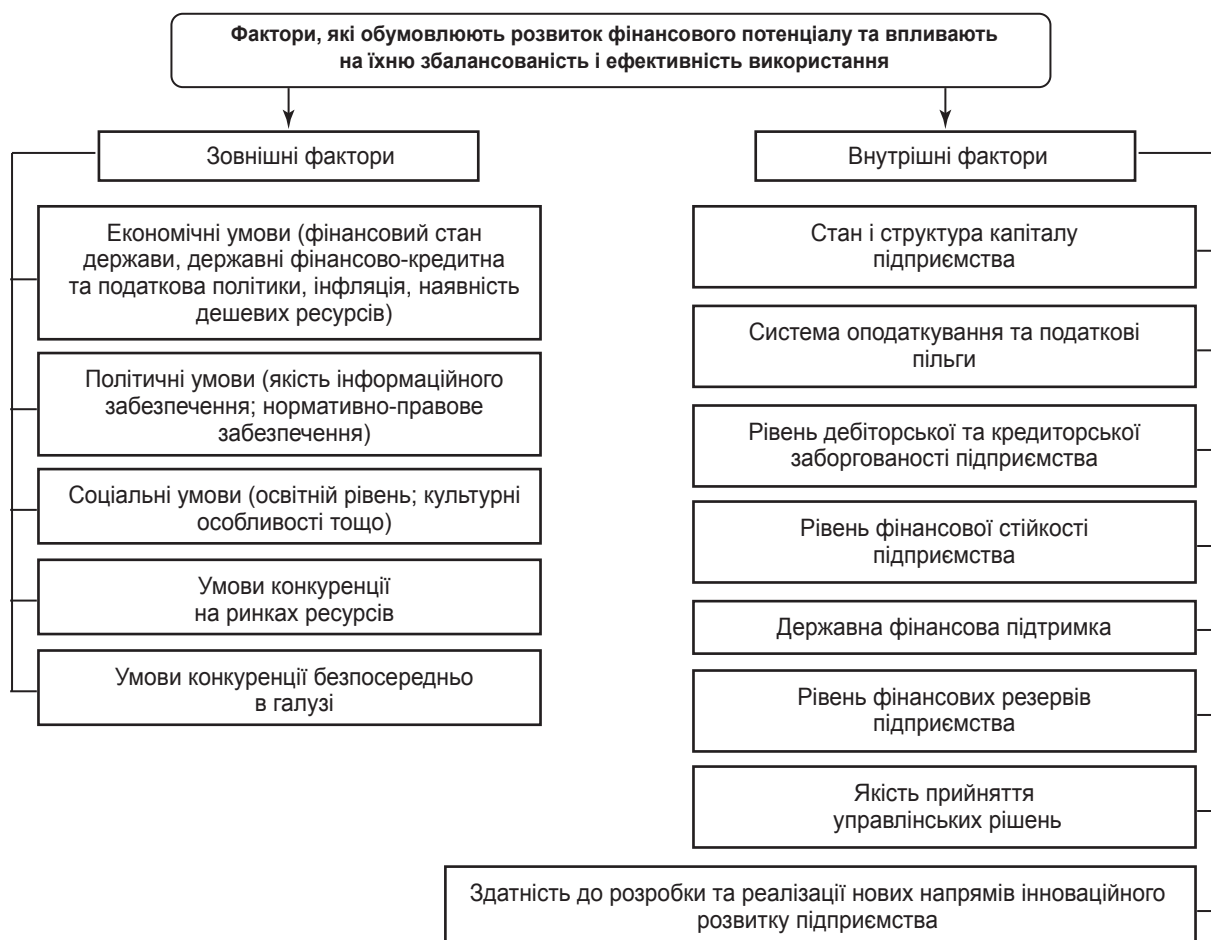


Рис. 2. Фактори, які обумовлюють розвиток елементів фінансового потенціалу

Отже, фінансовий потенціал підприємства являє собою сукупність усіх ресурсів підприємства, що можуть забезпечити досягнення визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу різноманітних факторів. Також, аналізуючи складові елементи фінансового потенціалу, можна зробити висновок, що фінансовий потенціал не можна ототожнювати з поняттям фінансових ресурсів підприємства, оскільки фінансовий потенціал – поняття значно ширше, на нього впливає безліч факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. А відтак, дане дослідження було необхідним для теоретичного осмислення сутності фінансового потенціалу підприємства та його складових елементів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кіна М. О.

Література: 1. Олейник П. В. Формирование финансового потенциала инвестирования экономики региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук / П. В. Олейник. – М., 2011. – 19 с. 2. Фінанси підприємств / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с. 3. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2009. – 123 с. 4. Ковалев В. В. Финансовый анализ : управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 432 с. 5. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 67–74. 6. Экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – М. : Ин-т новой экономики, 2012. – 561 с. 7. Путятин Ю. О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства : монографія / Ю. О. Путятин, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Х. : Основа, 2009. – 488 с.

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ У РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

УДК 331.101

Крюкова К. О.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Статтю присвячено дослідженню системи мотивації персоналу у розвинених країнах, виокремленню основних її складових і можливості впровадження окремих елементів системи мотивації працівників і використання зарубіжного досвіду в економіці України.

Ключові слова: мотивація праці, зарубіжні моделі управління, трансформаційна економіка, методи мотивування, оплата праці, моделі, стимули.

Аннотация. Статья посвящена исследованию системы мотивации персонала в развитых странах, выделению основных ее составляющих и возможности внедрения отдельных элементов системы мотивации работников и использования зарубежного опыта в экономике Украины.

Ключевые слова: мотивация труда, зарубежные модели управления, трансформационная экономика, методы мотивации, оплата труда, модели, стимулы.

Annotation. The article is devoted to the study of personnel motivation system in developed countries and identifying its basic components and the possibility of implementation of separate elements of system of motivation of employees and use of foreign experience in the Ukrainian economy.

Keywords: motivation of labor, foreign management models, transformation economy, motivational methods, wage, models, incentives.

На етапі трансформації економіки України необхідною є концентрація уваги науковців і практиків на тій самій проблемі, як дієздатність системи управління персоналом, а також формування необхідного рівня мотивації робочої сили до ефективної праці на підприємстві. В умовах ринку від працівників потрібне вміння так організувати свою працю, щоб віддача була максимальною. При цьому важливим фактором посилення трудового потенціалу повинна стати особиста зацікавленість працівників, заснована на можливості задоволення своїх соціальних і фізіологічних потреб, саме тому ця тема є надзвичайно актуальною. Одним зі способів підвищення мотивації персоналу є застосування зарубіжного досвіду, особливо варто звернути увагу на систему мотивації у найбільш розвинених країнах світу. Бажання підвищити обсяги виробництва і конкурентоспроможність продукції, спонукати робітників на пошук нових, більш ефективних рішень примушує керівництво підприємств створити ефективні заходи мотивації і стимулювання праці. Тому розгляд моделей мотивації персоналу у розвинених країнах є актуальним.

Мотивація праці належить до числа проблем, вирішенню яких у світовій практиці завжди приділялася велика увага. Основу сучасних концепцій мотивації закладено в працях економістів-класиків: А. Сміта, Ф. Гілбрета, А. Врума, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. МакГрегора, А. Афоніна, Р. Оуена. Значний внесок у розвиток теорії мотивації, розробку та вдосконалення її прикладних аспектів, зокрема в умовах трансформаційної економіки, зробили такі вітчизняні вчені, як: О. Амоша, А. Афонін, Т. Базарова, М. Ведерніков, М. Войнаренко, В. Герчіков, В. Данюк, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Калина, А. Колот, Ю. Кокін, М. Пашута, Е. Уткін та інші.

Метою даної статті є дослідження різних систем і видів мотивації персоналу у розвинених країнах світу та пошук шляхів удосконалення системи мотивації в Україні за рахунок упровадження зарубіжного досвіду.

Успіх діяльності людини значно залежить від мотивації. Високомотивовані працівники більше працюють, і зазвичай досягають кращих результатів, забезпечуючи при цьому розвиток національної економіки. При управлінні мотивацією необхідно враховувати, що люди з більшим ступенем мотивації працюють продуктивніше незалежно від рівня їхніх здібностей чи навичок. Вітчизняні теорія та практика мотивації праці зводяться переважно до оплати праці, заснованої на фіксованих тарифних ставках і посадових окладах, що є малоефективним. Тому при формуванні систем мотивації праці на підприємствах, особливо великих, необхідне використання вже накопиченого світовою практикою досвіду. На даному етапі розвитку в економіці України відбуваються певні трансформаційні процеси, які істотно впливають на сферу керування персоналом. Державні, приватні, корпоративні підприємства на практиці відчули, що розвиток і успіх ринкових відносин неможливі без пошуку нових сучасних форм мотивації і стимулювання праці, які нині використовують закордонні компанії [2, с. 32].

В умовах глобалізації велика роль відводиться міжнародним відносинам та співпраці між країнами, за рахунок яких відбувається економічний розвиток окремих країн і світового суспільства в цілому. Менеджери, діючі на міжнародній арені, як і їхні колеги, які працюють безпосередньо в тій чи іншій країні, повинні забезпечувати можливості для задоволення потреб співробітників. Оскільки в різних країнах відносна важливість потреб визначається по-різному, керівники організацій, що діють на міжнародному рівні, повинні знати і враховувати ці відмінності [1].

У багатьох країнах Західної Європи, США і Японії мотиваційні аспекти управління персоналом набули великого значення, і ці методи і досвід мотивації можуть бути з успіхом перенесені в Україну при формуванні систем мотивації праці. У багатьох високорозвинутих країнах світу сформувались власні моделі мотивації праці. Можна виокремити як найбільш характерні американську, японську, англійську, французьку, німецьку та шведську.

Американська модель мотивації праці побудована на вслякому заохоченні підприємницької активності та збагачення найбільш активної частини населення. Модель заснована на соціально-культурних особливостях нації – масовій орієнтації на досягнення особистого успіху кожного, а також високому рівні економічного добробуту. В основі системи мотивації праці в США знаходиться оплата праці. Найбільшого поширення набули різні модифікації погодинної системи оплати праці з нормованими завданнями, доповнені вслякими формами преміювання [3].

Нині однією з найпоширеніших у США форм оплати праці як для основних, так і для допоміжних робітників є оплата праці, що поєднує елементи відрядної і погодинної систем. У цьому випадку денний заробіток працівника визначається як добуток годинної тарифної ставки на кількість годин роботи. При невиконанні працівником денної норми в натуральному вираженні роботу продовжують до виконання норми. Дана система оплати праці не передбачає виплату премії, оскільки, за твердженням американських економістів, ці суми вже закладені у високій тарифній ставці робітника і окладі службовця. Відмінною рисою даної системи є простота нарахування заробітку та планування витрат на заробітну плату. На деяких американських підприємствах застосовується нова система оплати праці, при якій підвищення оплати праці залежить не стільки від виробітку, скільки від зростання кваліфікації і числа освоєних професій. Основні переваги, виявлені в процесі впровадження оплати праці залежно від рівня кваліфікації, зводяться до наступного: підвищення мобільності робочої сили всередині підприємства, зростання задоволеності працею, усунення проміжних рівнів управління, скорочення загальної чисельності персоналу переважно за рахунок робітників і майстрів. При цьому помітно поліпшуються внутрішньовиробничі

відносини, підвищується якість роботи. Отже, суть американської системи показує, що оклад і заробітна плата робітників зростають залежно від особистої кваліфікації, кількості виконуваних завдань, якості їх виконання [4].

Французька модель мотивації праці характеризується великою різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування та стимулювання конкуренції, гнучку систему оподаткування. Її особливістю є включення стратегічного планування в ринковий механізм. Базисом ринкових відносин у французькій моделі є конкуренція, яка безпосередньо впливає на якість продукції, задоволення потреб населення в товарах і послугах, зменшення витрат виробництва [6].

У політиці оплати праці французьких фірм спостерігається дві тенденції: індексація заробітної плати залежно від вартості життя й індивідуалізація оплати праці. Індокси цін на споживчі товари враховуються в оплаті праці практично на всіх великих підприємствах, що відбивається в колективних договорах з профспілками. Принцип індивідуалізації оплати праці у Франції здійснюється шляхом урахування рівня професійної кваліфікації, якості виконуваної роботи, кількості внесених раціоналізаторських пропозицій, рівня мобільності працівника [6].

Для англійської моделі характерними є дві форми оплати праці: грошова та акціонерна, тобто у вигляді акцій. На підприємствах Великобританії участь у прибутках вводиться тоді, коли, відповідно до індивідуальної або колективної угоди, на додаток до встановленої зарплати регулярно виплачується відповідна частка від прибутку підприємства. Залежно від бази для обчислення суми, що розподіляється через систему участі в прибутках, розрізняють наступні види участі: трудову пайову участь та чисто трудову участь [7].

Пайова участь у капіталі передбачає внесення частини особистих заощаджень працівників в обмін на акції або облігації фірми з використанням зазначених коштів на придбання основних фондів і оборотних коштів. Пайова участь у капіталі тягне за собою передачу учасникам корпорації частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів або відсотків, виплату допомоги або премій підприємства.

Трудова пайова участь об'єднує зазначені вище форми. Працівник підприємства отримує дохід за трьома напрямками: основна заробітна плата, частка від участі в прибутку на основі праці, частка від прибутку на основі вкладеного ним капіталу [5].

Німецька модель мотивації праці виходить із того, що в її центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, що усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Свобода в економічному сенсі означає розуміння інтересів суспільства і знаходження свого місця в системі виробництва та споживання. Але не кожен громадянин спроможний працювати відповідно до вимог ринку. Ринкове господарство Німеччини називається соціальним, тому що держава створює умови для всіх громадян, запобігає проявам несправедливості та захищає верстви населення, що цього потребують. Соціальна справедливість і солідарність – невідмінні передумови суспільного консенсусу. Західні дослідники дійшли висновку, що гармонійна комбінація зі стимулювання праці та соціальних гарантій являє собою одну з найоптимальніших моделей, відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує рівною мірою як економічний добробут, так і соціальні гарантії [4].

Шведська модель відрізняється потужною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Характерною є солідарна заробітна плата, яка передбачає однакову заробітну плату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства і сприяє зростанню рентабельності підприємств за рахунок дії профспілок та скорочення розриву мінімальної та максимальної заробітної плати.

Японська модель характеризується випередженням зростання продуктивності праці відносно зростання рівня життя населення, зокрема рівня заробітної плати. Система стимулювання праці порівняно з іншими промислово розвиненими країнами в Японії досить гнучка. Традиційно вона будується з урахуванням трьох факторів: професійної майстерності, віку і стажу роботи. Вік і стаж слугують базою для традиційної особистої ставки, а професійний розряд і результативність праці є основою для визначення величини трудової тарифної ставки, званої «ставкою за кваліфікацію». Відтак, використання трудової ставки виключає можливість автоматичного зростання заробітної плати поза зв'язком з підвищенням кваліфікації та трудовим внеском працівника, посилюючи тим самим мотивацію до праці, яка в даному випадку прямо залежить від результатів роботи [5].

Проаналізувавши найвідоміші зарубіжні моделі мотивації, можна знайти як схожі, так і відмінні риси. Головне, що їх об'єднує – це їхня ефективність, про що можна судити по рівню економічного розвитку країн, де вони запроваджені. Що до України, то можливо запропонувати для вітчизняних підприємств окремі деталі американської, англійської та французької моделі мотивації праці. Рівень мотивування працівників нашої країни відстає від рівня розвинених країн, що також відображається на стані її економіки. Тому варто запозичувати досвід зарубіжних компаній, використовувати ефективні системи мотивації праці, впроваджувати деякі елементи американської, англійської та французької моделей, враховуючи відмінності між окремими людьми та різними країнами. Саме ці моделі поєднують різноманітну кількість мотиваційних важелів і їх легше застосовувати на вітчизняних підприємствах. Зокрема, впровадження елементів американської моделі дозволить підвищити рівень задоволеності роботою. Її якість допоможе суттєво економити на виробництві продукції та збільшувати обсяги випуску, не погіршуючи її якість. Участь у прибутках компанії, за англійською моделлю, суттєво підвищить за-

цікавленість працівників у результатах своєї діяльності, внаслідок чого зростуть продуктивність та ефективність праці. Перевагою французької моделі є те, що вона дозволяє підприємству легше переносити кон'юнктурні коливання, що дуже важливо для українських підприємств, які змушені працювати у нестабільному ринковому середовищі. Впровадження змін мотиваційного процесу в Україні з використанням моделей мотивації персоналу розвинених країн є досить важливою науково-прикладною проблемою та потребує подальших вивчення, аналізу та дослідження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Клименко О. М.

Література: 1. Гриньова В. М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства : монографія / В. М. Гриньова, І. А. Грузіна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 184 с. 2. Гривківська О. В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях / О. В. Гривківська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 86–91. 3. Музиченко-Козловський А. В. Основні елементи механізму мотивування працівників / А. В. Музиченко-Козловський, А. В. Колодійчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 361–367. 4. Менеджмент. Мотивація: система, моделі та методи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/reports/management/14622/>. 5. Мерманн Э. Мотивація персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Э. Мерманн ; [пер. с нем.]. – Х. : Гуманитарный Центр, 2007. – 184 с. 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.management.com.ua.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 339.15

Кузьменко А. М.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність фінансових результатів, та основного їх показника – прибутку. Розкрито основні підходи до вивчення прибутку та методи, що використовуються для його розрахунку. Також розглянуто порядок формування фінансового результату від операційної діяльності на торговельних підприємствах.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, основна (операційна) діяльність.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность финансовых результатов и основного их показателя – прибыли. Раскрыты основные подходы к изучению прибыли и методы, используемые для его расчета. Также рассмотрен порядок формирования финансового результата от операционной деятельности на торговых предприятиях.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, основная (операционная) деятельность.

Annotation. In the article the essence of financial results and their main indicators – profit. Covers the main approaches to the study of profit and methods used for its calculation. Also considers the order of formation of financial result from operating activities of trade enterprises.

Keywords: financial result, profit, the main (operating) activities.

Оскільки метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта є отримання та максимізація свого прибутку, то необхідно більш детально вивчати та аналізувати фактори, під впливом яких формується фінансовий результат, досліджувати динаміку, тенденції, резерви, що впливають на ефективність діяльності торговельного підприємства.

Питанням методології визначення фінансових результатів займалися: Ф. Бутинець, М. Проданчук [1], З. Гуцайлук, В. Буряковський [2], В. Завгородній, О. Біла [4], В. Швець, В. Мец [5], Л. Ловінська [7], Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен, Б. Гринів [8], А. Шеремет та інші. Проте постійні зміни в чинному законодавстві та мінливі умови функціонування сучасних підприємств потребують постійного перегляду та пристосування існуючих способів визначення прибутку до вимог ринку.

Метою написання статті є порівняння методів обчислення фінансових результатів і виявлення найбільш раціонального для сучасних підприємств торгівлі.

Об'єктом написання статті виступає аналіз позитивного фінансового результату, тобто прибутку.

Фінансовий результат – це економічний підсумок діяльності суб'єктів господарювання, який виражається у вартісній (грошовій) формі. М. Проданчук вважає, що «фінансовий результат сьогодні – це не тільки результат успішної (або невдалої) роботи підприємства вчора, але й грошові потоки завтра» [1].

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

- 1) оцінка динаміки, обсягів і структури фінансових результатів;
- 2) контроль за формуванням фінансових результатів і виявлення факторів, що на нього впливають;
- 3) виявлення змін у джерелах формування фінансових результатів;
- 4) установлення доцільності та ефективності використання прибутку;
- 5) виявлення резервів підвищення прибутку та розроблення рекомендацій щодо їх упровадження.

Для проведення аналізу фінансових результатів використовуються такі джерела інформації, як-от: бізнес-план підприємства, фінансова звітність (ф. 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» і ф. 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»), статистична звітність та інші.

Кінцевий фінансовий результат діяльності торговельного підприємства може бути позитивним (у формі прибутку) або негативним (у формі збитку). Прибуток (збиток) виступає якісним узагальнюючим показником роботи підприємства, в якому знаходить відображення ефективність усіх видів його діяльності.

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, існує безліч підходів до її вивчення. Деякі з цих підходів представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до вивчення категорії «прибуток»

Джерело	Визначення
Буряковський В. В. [2]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності
Алексеєнко Л. М., Олексієнко В. М. [3]	Прибуток – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності
Біла О. Г. [4]	Прибуток – це позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, який характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості
Мец В. О. [5]	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати

На думку автора, найточніше поняття прибутку розкриває В. Мец, який звертає увагу на те, що прибуток не лише виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, але і дає змогу зрозуміти, які саме фактори приводять до отримання прибутку.

Прибуток можна розглядати як основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів, які забезпечують розвиток підприємств (самофінансування), адже чим вищий рівень прибутковості діяльності, тим менша потреба виникає в залученні зовнішніх джерел інвестування.

На думку Л. Ловінської, прибуток необхідно розглядати з трьох боків, а отже, існує і три підходи до вивчення прибутку:

- 1) синтаксичний підхід до вивчення і розрахунку прибутку полягає перш за все в оцінці структури, складових елементів та порядку формування у системі рахунків;

2) семантичне розуміння прибутку розглядає його як показник ефективності функціонування підприємства. Такий підхід виступає базовим при обчисленні всіх фінансових коефіцієнтів економічного аналізу;

3) прагматичний підхід щодо розкриття сутності прибутку базується на використанні його у прогнозуванні майбутньої діяльності підприємства [7].

Відповідно до підходів, що впливають на розрахунок прибутку, існують три методи його розрахунку:

- 1) метод «витрати – випуск (виручка)» (Результат = Доходи – Витрати);
- 2) балансовий метод (Результат = Актив – Капітал – Зобов'язання);
- 3) лінійний метод (Результат = Зміна вартості чистих активів на початку і наприкінці звітного періоду).

Розмір фінансового результату, який обчислений за допомогою кожного з трьох методів на одному підприємстві за певний звітний період, може суттєво відрізнятись. Торговельні підприємства розраховують фінансовий результат за допомогою першого методу – «витрати – випуск».

Основне місце в структурі фінансового результату торговельних підприємств займає результат від операційної діяльності, складовими якої є процес постачання та реалізації товарів кінцевому споживачу. Для торговельних підприємств фінансовим результатом від основної (операційної) діяльності виступає прибуток (збиток), отриманий від реалізації товарів.

Схематично процес розрахунку прибутку від операційної діяльності зображено на рис. 1.

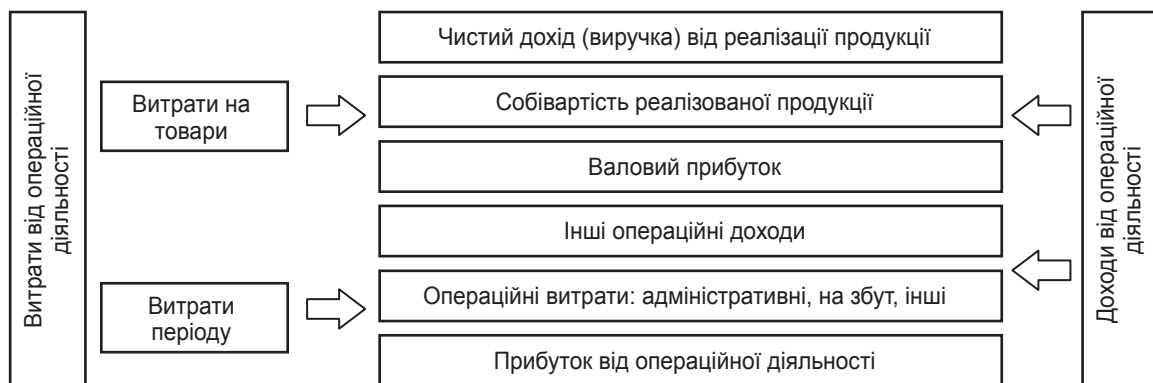


Рис. 1. Послідовність визначення результату операційної діяльності [8]

Особливості визначення та аналізу фінансових результатів торговельних підприємств, на думку автора, полягають у наступному:

1) кожна стаття витрат має відповідати і зіставлятися з певною статтею доходів, тобто можна відстежити тісний зв'язок між системами обліку доходів і витрат при визначенні фінансового результату торговельних підприємств;

2) оскільки аналіз займає центральне місце в процесі управління підприємством, тому його організація повинна бути такою, яка б могла забезпечувати ефективність усіх стадій аналітичної роботи, враховувала б усі зміни, що можуть відбутися, та сприяла б виборі найефективнішого рішення, яке б відповідало цілям і стратегії розвитку торговельного підприємства;

3) оскільки головною метою діяльності торговельного підприємства, як і будь-якого підприємства взагалі, є отримання прибутку, йому необхідно знаходити резерви зростання прибутку.

Отже, науковим результатом даного дослідження є систематизація особливостей аналізу фінансових результатів торговельних підприємств, а перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є визначення шляхів удосконалення організації аналізу фінансових результатів торговельних підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Проданчук М. А. Удосконалення форми Звіту про фінансові результати / М. А. Проданчук // Економіка АПК. – 2004. – № 8 – С. 99–103. 2. Буряковський В. В. Фінанси підприємств : навч. посібник / Буряковський В. В., Кармазин В. Я., Каламбет С. В. – Дніпропетровськ : Пороги, 2006. – 246 с. 3. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль : Астон, 2003. – 672 с. 4. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О. Г. Біла. – Львів : Магнолія, 2009. – 383 с. 5. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підпри-

емства : навч. посібник / В. О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 280 с. **6.** Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене Міністерством фінансів України від 07.02.13 № 73 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. **7.** Ловінська Л. Г. Концепція фінансового результату у системі бухгалтерського обліку підприємств / Л. Г. Ловінська // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 58–65. **8.** Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності : навч. посібник / Б. В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОГРАМНОМУ СЕРЕДОВИЩІ V7WIN

УДК 658.15:664

Кузьміна В. В.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** Здійснено структурно-функціональне моделювання бізнес-процесу «Управління фінансовими ризиками підприємства», проаналізовано склад даного процесу та представлено у стандарті IDEF0. Проведено аналіз відмінностей між бізнес-процесом, що реалізується на підприємствах, і пропозиціями щодо його вдосконалення.*

***Ключові слова:** управління фінансовими ризиками, оптимізація, вдосконалення, структурно-функціональна модель.*

***Аннотация.** Проведено структурно-функциональное моделирование бизнес-процесса «Управление финансовыми рисками предприятия», проанализирован состав данного процесса и представлен в стандарте IDEF0. Проведен анализ различий между бизнес-процессом, который реализуется на предприятиях, и предложениями по его усовершенствованию.*

***Ключевые слова:** управление финансовыми рисками, оптимизация, усовершенствование, структурно-функциональная модель.*

***Annotation.** The structural-functional modeling business process «Management of financial risks of a company, analyzed the composition of the process and is presented in the IDEF0 standard. The differences between the business process that is implemented in enterprises, and proposals for its improvement.*

***Keywords:** financial risk management, optimization, improvement, structural-functional model.*

Управління фінансовими ризиками в діяльності підприємств передбачає насамперед своєчасне виявлення тенденцій і передумов, що сприяють їх виникненню та реалізації. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки та впровадження підходів до управління ризиками, спрямованих на їх адекватну оцінку, зниження ймовірності їх виникнення та недопущення розвитку загроз фінансовій безпеці функціонування підприємства.

Проблематику управління фінансовими ризиками в діяльності суб'єктів господарювання досліджувало багато вчених. Серед них викликають інтерес роботи таких науковців, як: І. Бланк [1], О. Таран [2], С. Давидов [3], М. Лапуста [4], О. Грабчук [5] та інші. Проте, незважаючи на досить велику кількість публікацій, у сучасній літературі не досить розробленим залишається підхід до виокремлення факторів впливу на виникнення фінансових ризиків у діяльності підприємства, вдосконалення потребують проблеми впровадження стратегічного ризик-менеджменту, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Для оптимізації процесу управління фінансовими ризиками підприємства пропонується використання методичного підходу з використанням структурно-функціональної моделі. Позитивними характеристиками

структурно-функціональних моделей є можливість наочно ілюструвати порядок дій у ході реалізації досліджуваного процесу. Виходячи з цього, метою дослідження є розробка структурно-функціональної моделі бізнес-процесу управління фінансовими ризиками на підприємстві.

Структурно-функціональний метод – це підхід в описі і поясненні систем, при якому досліджуються їхні елементи і залежності між ними в рамках єдиного цілого [6].

Кожен елемент цієї структури виконує визначені функції, що задовольняють потреби системи. Діяльність елементів системи програмується загальною структурною організацією, займаними ними позиціями і виконуваними ролями [6].

Структурно-функціональний метод є однією з найважливіших форм застосування цього методу в дослідженні управлінських явищ і процесів. Сутність його полягає у розділенні складного об'єкта на складові частини, вивченні зв'язків між ними та у визначенні притаманних їм специфічних функцій (ролей), спрямованих на задоволення відповідних потреб системи управління персоналом з урахуванням цілісності останньої та її взаємодії із зовнішнім середовищем [7].

Суттєвою перевагою застосування структурно-функціональної моделі є можливість відстеження фінансовими аналітиками процесу виконання робіт щодо управління фінансовою стійкістю підприємства, вчасного ввезення необхідних коректив, та на цій основі підвищення ефективності управлінських рішень [7].

Розглянемо процес побудови структурно-функціональної моделі бізнес-процесу «Управління фінансовими ризиками підприємства» на прикладі підприємств електроенергетичної галузі.

Процес моделювання системи починається з побудови контекстної діаграми, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи у цілому. На контекстній діаграмі по центру знаходиться блок головної задачі, який відображає сутність моделі, мету її побудови та передбачає сукупність запитань, на які має відповідати модель [8].

На рис. 1 представлено контекстну діаграму процесу управління фінансовими ризиками підприємства.

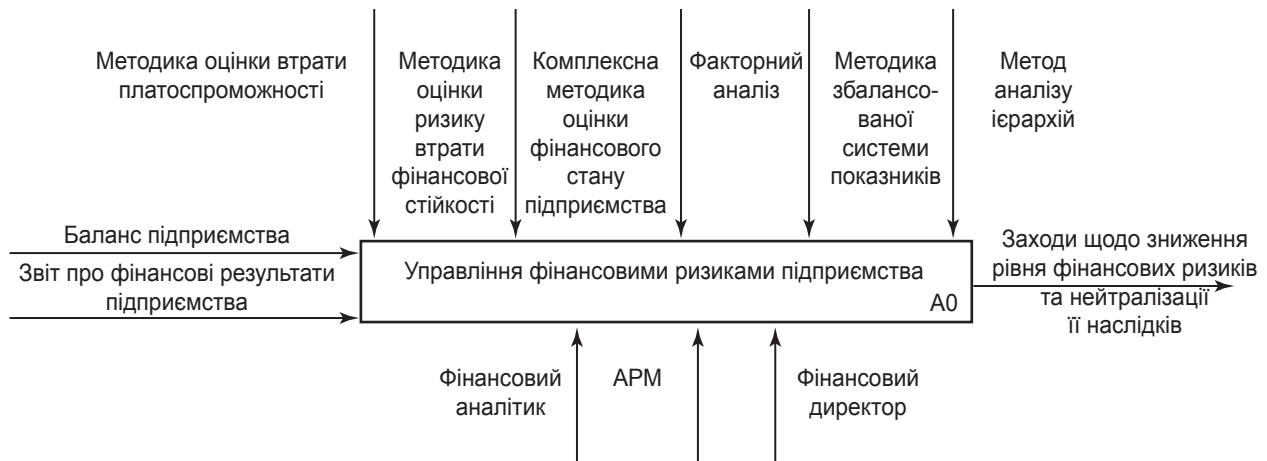


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі «Управління фінансовими ризиками підприємства»

З усіх боків до головного блока надходять інтерфейсні дуги, які відображають:

- 1) вхідну інформацію, необхідну для здійснення – до неї належать форми звітності підприємства (баланс, звіт про фінансові результати) та законодавча база, що регулює дане питання;
- 2) елементи управління – комплексна методика виявлення фінансових ризиків на підприємствах електроенергетичної галузі, а також методика збалансованої системи показників;
- 3) механізм виконання – фінансовий директор, фінансовий аналітик, АРМ;
- 4) вихідну інформацію – програму заходів щодо зниження рівня фінансових ризиків на підприємстві та нейтралізації їх негативних наслідків.

На другому етапі моделювання відбувається декомпозиція контекстної діаграми. Діаграму декомпозиції контекстної діаграми моделі представлено на рис. 2.

Процес управління фінансовими ризиками підприємства включає наступні етапи:

- 1) Аналіз фінансових ризиків підприємства. На даному етапі відбувається аналіз фінансових ризиків за трьома методиками, згідно з якими проводиться розрахунок відповідних показників. За результатами проведених розрахунків визначається фактичний рівень фінансових ризиків на підприємстві, що може відбуватися через по-

рівняння розрахованих значень показників з нормативними. Також на даному етапі формуються аналітичні висновки про рівень фінансових ризиків на підприємстві.

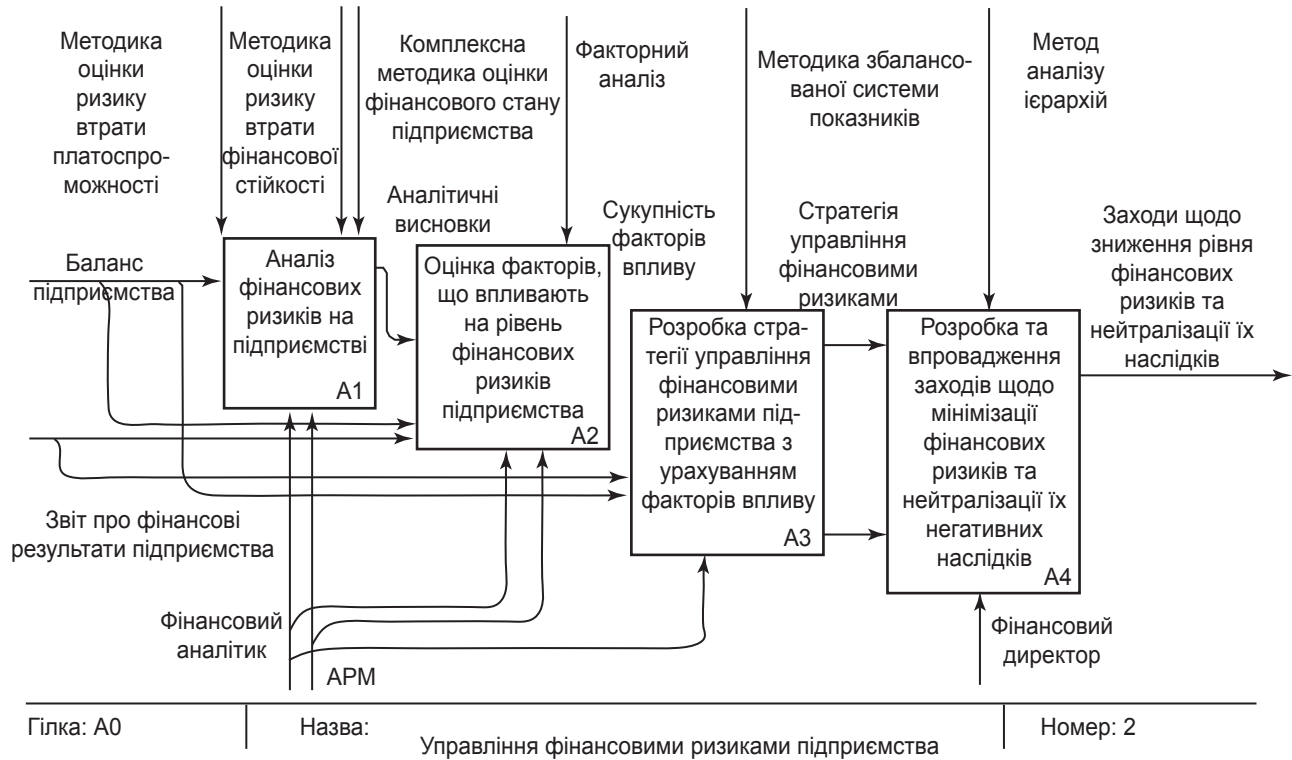


Рис. 2. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми «Управління фінансовими ризиками підприємства»

2) Оцінка факторів, що впливають на рівень фінансових ризиків на підприємстві за допомогою факторного аналізу. На даному етапі відбувається вибір кількості факторів, що мають найбільший вплив на рівень фінансових ризиків. За результатами аналізу формується сукупність факторів, що спричиняють вплив на рівень фінансових ризиків підприємства.

3) Розробка стратегії управління фінансовими ризиками підприємства з урахуванням факторів впливу. На даному етапі проводиться розробка стратегічної карти управління фінансовими ризиками підприємства та формується її послідовність упровадження в діяльність підприємства.

4) Розробка та впровадження заходів щодо мінімізації фінансових ризиків та нейтралізації їх негативних наслідків на підприємстві. На даному етапі формується стратегія впровадження заходів щодо мінімізації фінансових ризиків та нейтралізації їх негативних наслідків. Така стратегія управління фінансовими ризиками на підприємстві проводиться з використанням методу аналізу ієрархій. Даний метод дає змогу обрати кращий варіант зниження фінансових ризиків підприємства, використовуючи певні критерії відбору. В результаті формується стратегія управління фінансовими ризиками підприємства.

Третім етапом моделювання процесу є декомпозиція функціонального блоку «Аналіз фінансових ризиків на підприємстві», оскільки саме цей процес потребує подальшої деталізації (рис. 3). За допомогою декомпозиції даного блоку зображено процес аналізу фінансових ризиків підприємства з урахуванням даних за кожною методикою, після чого можна визначити зону та клас ризику підприємства та скласти звіт про рівень фінансового ризику підприємства на даний проміжок часу. Це необхідно для формування стратегічних і тактичних цілей управління фінансовими ризиками.

Проведений аналіз існуючої моделі управління фінансовими ризиками підприємств електроенергетичної галузі дозволив зробити висновок, що вона є досить спрощеною, не враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, а також деструктивні фактори, що перешкоджають зниженню рівня фінансового ризику підприємств. Тому, перед формуванням моделі TO-BE слід провести порівняння існуючої та запропонованої моделей, щоб визначитися, за рахунок чого модель AS-IS може бути перетворена на вдосконалену модель TO-BE (табл. 1).

Отримана вдосконалена структурно-функціональна модель надає можливість проілюструвати порядок дій у процесі досягнення необхідного рівня фінансового ризику на основі реалізації послідовних етапів управління з урахуванням факторів, що мають найбільший вплив на рівень фінансового ризику підприємства. Особливістю

підходу є використання CASE-способу в програмному продукті VPwin за стандартом IDEF0, який надає опис етапів модельованого процесу, що дозволяє графічно відобразити алгоритм управління фінансовими ризиками підприємств та наочно представити послідовність етапів модельованого процесу.

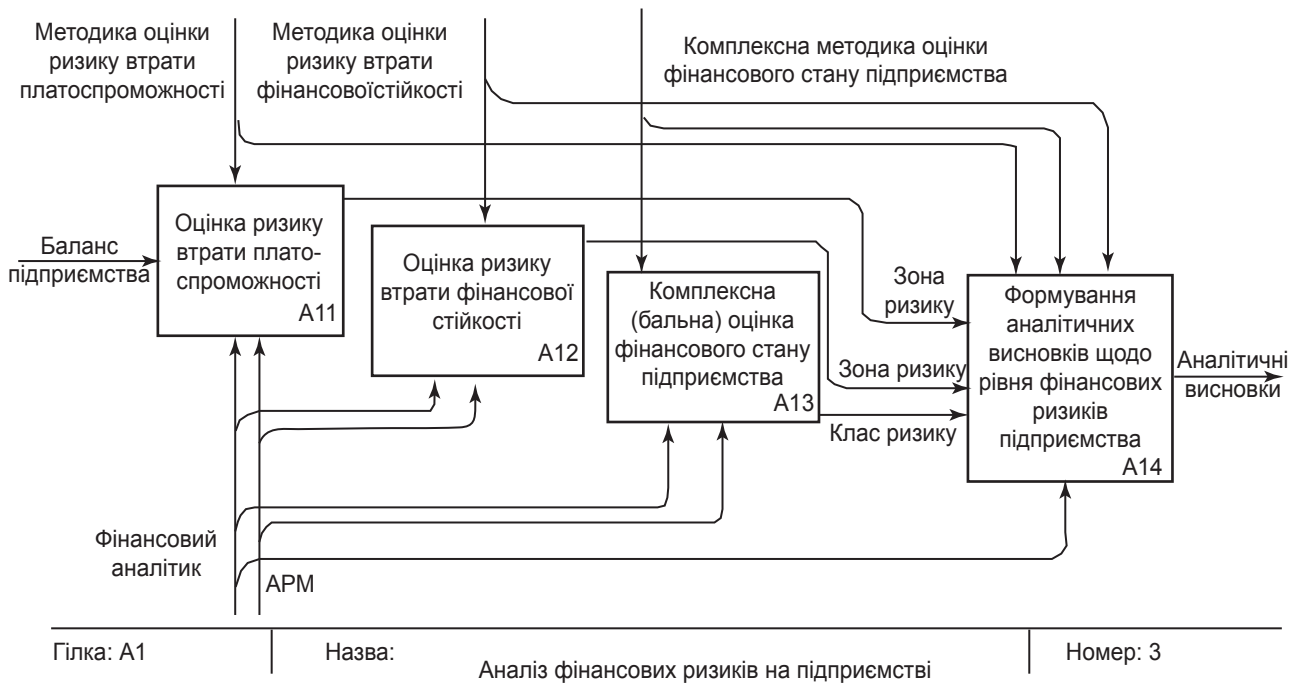


Рис. 3. Діаграма декомпозиції «Аналіз фінансових ризиків підприємства» у стандарті IDEF0

Таблиця 1

Порівняння моделей «як є» і «як повинно бути» для модуля «Управління фінансовими ризиками підприємства»

AS IS (як є)		TO BE (як повинно бути)		Відмінності
№	Найменування робіт	№	Найменування робіт	
1	2	3	4	5
1	Аналіз фінансових ризиків на підприємстві	1	Аналіз фінансових ризиків на підприємстві	Поглиблення якості оцінки рівня ризику за рахунок використання комплексу взаємопов'язаних методик комплексної методики оцінки рівня фінансового ризику на окремі методики для докладнішого аналізу фінансових ризиків підприємства
1.1	Комплексна оцінка рівня фінансового ризику підприємства	1.1	Оцінка ризику втрати платоспроможності	
		1.2	Оцінка ризику втрати фінансової стійкості	
		1.3	Комплексна (бальна) оцінка фінансового стану	
1.2	Формування аналітичних висновків щодо рівня фінансових ризиків підприємства	1.4	Формування аналітичних висновків щодо рівня фінансових ризиків підприємства	Додавання блоку для виявлення факторів, що впливають на рівень фінансового ризику підприємства на основі факторного аналізу
		2	Оцінка факторів, що впливають на рівень фінансового ризику підприємства	
		2.1	Відбір кількості факторів відповідно до критерію Крайзера, а також за методом «кам'янистого осипу»	
		2.2	Аналіз факторних навантажень	
3	Розробка та впровадження заходів щодо мінімізації фінансових ризиків та нейтралізації їх негативних наслідків	4	Розробка та впровадження заходів щодо мінімізації фінансових ризиків та нейтралізації їх негативних наслідків	Створення стратегічної карти підприємства на основі якого розробляється заходи зниження рівня фінансових ризиків та нейтралізації їх наслідків на підприємстві

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
3.1	Розробка стратегічної карти підприємства	4.1	Розробка стратегічної карти підприємства	–
3.2	Розробка заходів щодо зниження рівня фінансових ризиків та нейтралізація їх наслідків	4.2	Розробка заходів щодо зниження рівня фінансових ризиків та нейтралізація їх наслідків	
2	Розробка стратегії управління фінансовими ризиками	3	Розробка стратегії управління фінансовими ризиками з урахуванням факторів впливу	Поглиблення якості розробки стратегії управління фінансовими ризиками на основі урахування факторів впливу
		3.1	Вибір механізму нейтралізації фінансових ризиків на підприємстві на основі методу аналізу ієрархій	
		3.2	Розробка та впровадження заходів, спрямованих на реалізацію внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків	

Запропонований підхід дозволяє упорядкувати процес управління фінансовими ризиками підприємства, розрахунки необхідних показників, які формуються залежно від інтересів користувачів щодо інформації про рівень фінансового ризику підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Берест М. М.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ольга ; Ника-Центр, 2004. – 720 с. 2. Таран О. В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз / О. В. Таран. – Х. : Константа, 2004. – 108 с. 3. Давыдов С. Б. Об оценке инвестиционного риска / С. Б. Давыдов // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 4. – С. 15–16. 4. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с. 5. Грабчук О. Формування системи принципів фінансового ризик-менеджменту / О. Грабчук, К. Тимошенко // Економічний аналіз. – 2010. – № 5. – С. 241–244. 6. Мінухін С. В. Лабораторний практикум з курсу «CASE-технології» для студентів спец. 7.080401, 7.080407 усіх форм навчання / С. В. Мінухін, О. М. Беседовський. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2005. – 80 с. 7. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовими ризиками підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18. – С. 110–114. 8. Головка В. О. Оптимізація управління фінансовими ризиками підприємства за допомогою CASE-засобу BPwin / В. О. Головка // Управління розвитком. – 2011. – № 23 (120). – С. 41–45.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ БИРЖ В НЕЗАВИСИМОЙ УКРАИНЕ

УДК 339.172(477)

Кураш В. С.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В инфраструктуре рыночной экономики особое место занимают биржи, среди которых товарные биржи выполняют собственную важную функцию. Поскольку Украина сейчас находится в периоде формирования рыночной экономики, организация торгово-биржевой деятельности стала необходимостью.

Ключевые слова: биржевой рынок, товарная биржа, биржевая торговля, Украина.

Анотація. В інфраструктурі ринкової економіки особливе місце займають біржі, серед яких товарні біржі виконують власну важливу функцію. Оскільки Україна зараз знаходиться в періоді формування ринкової економіки, організація торгово-біржової діяльності стала необхідністю.

Ключові слова: біржовий ринок, товарна біржа, біржова торгівля, Україна.

Annotation. In a market economy infrastructure special place is occupied by the stock exchange, including commodity exchanges operate their own important function. Since Ukraine is now in a period of market economy, the organization of trade and exchange activities has become a necessity.

Keywords: stock market, commodity exchange, exchange trading, Ukraine.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в рыночном хозяйствовании весомое место принадлежит биржевым торговым операциям. Функционирование товарных бирж способствует формированию конкурентоспособности, развитию свободного рынка товаров, минимизации вмешательства государства в торгово-строительные процессы. Поэтому организация торгово-биржевой деятельности стала необходимостью в Украине.

Цель работы – проанализировать деятельность товарных бирж в независимой Украине, определить проблемы развития товарных бирж в Украине и пути улучшения их деятельности.

Деятельность товарных бирж была предметом исследования таких отечественных ученых и практиков, как О. Беянович, А. Берлач, А. Бобкова, С. Бугиль, О. Винник, Л. Гарарук, Р. Дудяк, И. Зотов и другие.

В Украине в ходе экономического реформирования с 1991 г. начался процесс становления новых организационных форм и институтов оптовой торговли. Следовательно, переход к рыночной экономике стал объективным фактором, который обусловил появление в Украине большого количества товарных бирж.

Товарные биржи преимущественно организовывали на местах или в центре. Биржи Украины были разнообразными по своей структуре, составу участников, правилам биржевой торговли. Товарные биржи основывались прежде всего как посредники и, как правило, на них торговали мелкими партиями разнообразных товаров, которые в мировой практике не являются объектами биржевой торговли.

В декабре 1991 г. в Украине был принят Закон «О товарной бирже», который стал основным нормативно-правовым актом, который регламентировал деятельность товарных бирж. На протяжении определенного времени биржевая деятельность в Украине не была урегулирована специальным законом, но совершалась и достаточно успешно.

Биржи, созданные в 90-х гг. XX ст., были чем-то средним между торговым домом, ярмаркой и собственно биржей. Главной целью основателей этих бирж была быстрая окупаемость внесенных денег с высокой доходностью первоначальных капиталовложений. При этом явно недостаточным, а иногда и просто низким было качество услуг самих участников этих биржевых структур.

На протяжении следующих десятилетий правительство Украины проводило ряд мероприятий экономического и правового характера, направленных на развитие биржевого рынка, среди которых принимались концепции развития биржевых рынков, издавались постановления Кабинета Министров и Указы Президента Украины относительно проблем биржевого строительства. Следствием этого становится стремительный рост количества бирж (рис. 1).

Сегодня в Украине самими крупными биржами являются: Украинская универсальная товарная биржа, Электронная товарная биржа Украины, Харьковская товарная биржа, Товарная биржа «Львовская Универсальная», Товарная биржа «Всеукраинская биржа недвижимости», Товарная биржа «Киевская биржа» и др. Если в 90-х гг. наибольшее количество приходилось на операции с недвижимостью, то в последние несколько лет ли-

дерские позиции занимают соглашения по продаже сельскохозяйственной продукции. Если в конце прошлого века более 50 % заключенных соглашений на товарных биржах Украины приходилось на операции с недвижимостью, то в последние несколько лет лидерские позиции занимают соглашения по продаже сельскохозяйственной продукции.

Количество, шт.

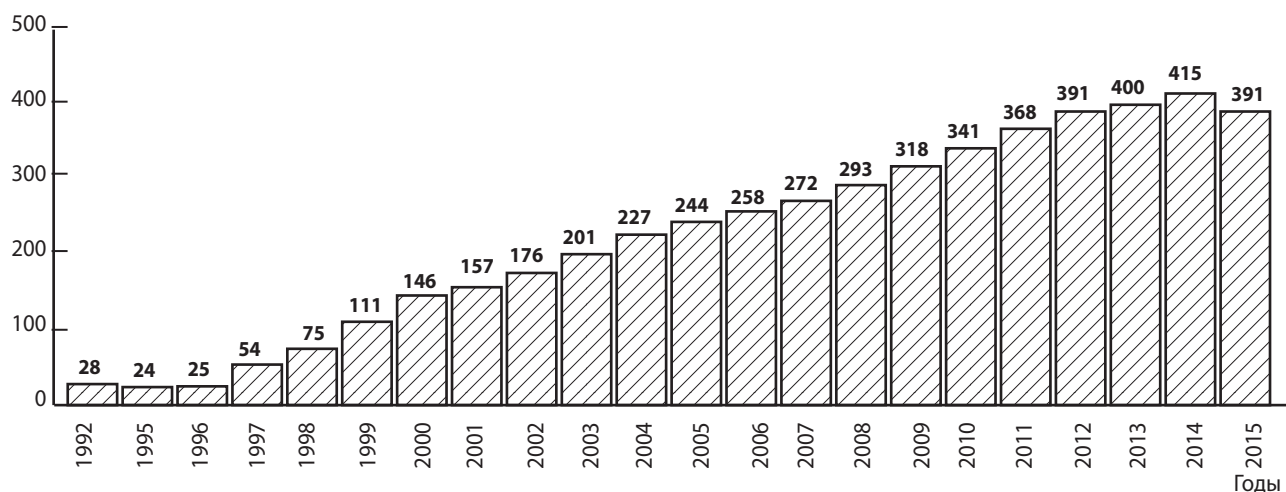


Рис. 1. Количество товарных и товарно-сырьевых бирж в Украине в 1992–2015 гг. [1]

Таблица 1

Структура заключенных соглашений на биржах по видам товаров (млн грн) [2]

Показник	1995	2000	2005	2010	2014
Всего	532,9	2162,0	17025	51441	25680
Металлы основные и продукция первичной обработки стали	0,5	4,9	116,4	13,5	3,8
Средства автотранспортные	39,8	193,4	319,9	184,5	76,7
Топливо	2,8	290,6	2517,9	2630,4	1027,8
Сельскохозяйственная продукция	220,8	989,7	10568,2	43787,4	13856,2
Продовольственные товары	5,1	62,8	416,1	2272,3	1707,2
Недвижимость	256,7	380,9	694,5	252,4	2316,9

К сожалению, биржевая деятельность в Украине на сегодня далека от общепринятых в мире стандартов и правил. Ни одна из функционирующих в Украине бирж не отвечает по своей сути классическому понятию биржи ни в экономическом, ни в организационном аспектах. Существуют несколько факторов, которые препятствуют развитию товарных бирж в Украине. Во-первых, негативно влияет на организацию биржевой деятельности несовершенство законодательной базы, которая пока не рассматривает вопрос зарождения и развития в Украине фьючерсной торговли.

Во-вторых, это отсутствие уполномоченного органа государственной власти, в компетенцию которого вошло бы административно-правовое регулирование общественных отношений в сфере биржевого товарного рынка.

В-третьих, развитие биржевого рынка не находит своего отображения в макроэкономической стратегии государства, не играет важной роли в формировании национальной экономики.

В-четвертых, значительную долю оборота отечественных бирж, являющихся биржами реального товара, составляют фиктивные сделки, когда по обязательствам на продажу согласно заключенным договорам не происходит поставки товара.

Из всего вышперечисленного следует, что сегодня возможности бирж по оздоровлению экономики страны в полной мере не используются. Становлению в Украине цивилизованного биржевого рынка будет способствовать осуществление следующих мер:

- создание уполномоченного органа государственной власти по административно-правовому обеспечению регулирования общественных отношений в сфере биржевого товарного рынка. Основными его заданиями будут: разработка и обеспечение реализации единой государственной политики, касающейся развития и функционирования товарных бирж; осуществление государственного регулирования и лицензирования в сфере функциониро-

вання товарних бирж, а також контроль за соблюдением законодательства в этой сфере; разработка и реализация стратегий развития товарных бирж в Украине и т. д.;

– крайне необходимо создание развитой биржевой инфраструктуры. Обладание системой складских помещений, транспортными средствами, пользование услугами консалтинговых и маркетинговых фирм обеспечит эффективную деятельность бирж.

Кроме того, важным является внедрение современных видов биржевых сделок (фьючерсных и опционных), что позволит привлечь на биржи больше членов, более эффективно котировать цены, осуществлять страхование ценового риска в деятельность бирж.

И, наконец, целесообразно осуществить оптимизацию экономических условий деятельности участников биржевой торговли. Это напрямую касается системы налогообложения посреднической биржевой деятельности, которая на данный момент в Украине намного жестче, чем в других странах.

Подводя итоги, стоит отметить, что товарные биржи прошли долгий период становления в Украине. В переходный к рыночной экономике период в Украине место товарной биржи остается достаточно неопределенным. Несмотря на все аргументы безоговорочной привлекательности и преимущества биржевой торговли, ее развитие в переходном этапе остается слабым. В Украине существует определенное количество проблем, которые препятствуют развитию товарных бирж. Поэтому государству необходимо принимать меры для устранения данных проблем, поскольку повышение эффективности биржевой торговли динамизирует национальные и международные товарные, фондовые и валютные рынки; унифицирует, сделает доступными и надежными сложные производственно-финансовые операции большого количества предприятий и организаций.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Державний комітет статистики : Статистична інформація. Кількість бірж України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Державний комітет статистики : Статистична інформація. Структура укладених угод на біржах за видами товарів (послуг) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Интервью Юрия Тараторина для Товарной биржи «Универсальная товарно-сырьевая биржа» – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.utsb.kiev.ua/news/print:page,1,285-podvodnyue-kamni-birzhevoj-torgovli-v-ukraine.html>. 4. Минюк О. Ю. Товарні біржі в Україні: реалії та вимоги сьогодення / О. Ю. Минюк, Л. Д. Минюк // Південноукраїнський правничий часопис. – 2012. – № 3. – С. 228–230. 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://ogorod.net/referats/1472/41726/?page=0>.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЗИЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 65.018.4

Кушка Т. В.

Магістрант 1-го року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Дано визначення стадії фінансового розвитку підприємства на основі визначення його позиції у матриці фінансових стратегій. Здійснено прогноз можливого варіанту подальшого розвитку підприємства відповідно до матриці фінансових стратегій.

Ключові слова: фінансовий розвиток, стратегія, матриця Франціона – Романа, прогноз розвитку, машинобудування.

Аннотация. Дано определение стадии финансового развития предприятия на основе определения его позиции в матрице финансовых стратегий. Осуществлен прогноз возможного варианта дальнейшего развития предприятия согласно матрице финансовых стратегий.

Ключевые слова: финансовое развитие, стратегия, матрица Франшона – Романа, прогноз развития, машиностроение.

Annotation. The determination of the stage of financial development of enterprise on the basis of determining its position in the matrix of financial strategies. There was made the forecast of possible options for further development of the enterprise according to the matrix of financial strategies.

Keywords: financial development, strategy, matrix Franshon – Romane, forecast development, mechanical engineering.

Ефективність діяльності підприємства значно залежить від обґрунтованого та коректного вибору фінансової стратегії подальшого розвитку. Формування стратегії підприємства передбачає визначення місії його існування, обґрунтування системи стратегічних цілей, вибір на основі аналізу можливих альтернатив найбільш доцільних напрямів їх досягнення з метою забезпечення використання потенціалу та конкурентних переваг підприємства.

Метою даної статті є визначення стадії фінансового розвитку підприємства на основі аналізу діяльності підприємства машинобудівної галузі, встановлення стратегічної фінансової позиції на основі матриці Франшона – Романа та прийняття стратегічних рішень для оптимізації процесу управління прибутком підприємства.

Процес розробки стратегії підприємства досліджено великою кількістю науковців, до яких належать: А. Чендлер, М. Мескон, І. Ансофф, Г. Мінцберг, М. Портер, П. Друкер [2], серед вітчизняних учених вагомий внесок у дослідження процесу стратегічного управління зробили О. Сумець, В. Немцов, А. Міщенко, Л. Довгань, О. Березін та інші [5].

Аналіз еволюції зарубіжних підходів до стратегічного, зокрема фінансового, планування дозволяє зробити висновок про те, що для реалізації концепцій стратегічного планування зарубіжними вченими широко використовується матричний метод, що дозволяє створювати справжній і майбутній бажаний образ організації. Такі «матриці бачення» містять опис сьогодення і майбутнього стану організації, відображаючи погляд на цей стан збоку і зсередини організації в певних параметрах організації [4].

Французькими вченими Ж. Франшоном та І. Романа було запропоновано методика розробки фінансової стратегії, засновану на побудові фінансової матриці. Дана модель базується на розрахунку трьох основних показників: результату господарської діяльності (РГД), результату фінансової діяльності (РФД), результату фінансово-господарської діяльності (РФГД).

Після розрахунку аналітичних показників підприємство умовно відноситься до одного з квадрантів матриці, кожен з яких має свій номер, характеризує певне фінансове становище підприємства та можливі сценарії подальшого розвитку.

Результат господарської діяльності (РГД) становить суму бруто-результату експлуатації інвестицій і звичайного продажу майна з вирахуванням зміни фінансово-експлуатаційних потреб і виробничих інвестицій. Бруто-результат експлуатації інвестицій, який за суттю є прибутком до вирахування амортизаційних відрахувань, фінансових витрат за позиковими коштами та податку на прибуток, уже на першому етапі є показником достатності коштів на покриття видатків [3].

Результат фінансової діяльності (РФД) характеризує політику підприємства щодо залучення позикових коштів, емісійну політику та виплату дивідендів, фінансові інвестиції, зокрема в статутні фонди інших підприємств. Для визначення показника результату фінансової діяльності зі зміни позикових коштів разом із доходами від фінансової діяльності вираховуються фінансові витрати за позиковими коштами, податок на прибуток, дивіденди та інші витрати фінансової діяльності. Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) відповідно становить суму двох зазначених показників [1].

Відповідно до значень розрахованих показників, визначається стадія розвитку підприємства, якій відповідає один із дев'яти квадрантів матриці фінансових стратегій.

Якщо $РФД > 0$, – це свідчить про залучення додаткових джерел фінансових ресурсів, незважаючи на платність останніх. Якщо $РФД < 0$, підприємство планує зменшити обсяг позикових джерел фінансування, знизити ефективність політики щодо формування структури капіталу підприємства, якщо рівень залучення позикових ресурсів не є надмірним.

Результат господарсько-фінансової діяльності (РФГД) – підсумок результату господарської та результату фінансової діяльності, його розмір дає можливість оцінити обсяг «вільних» грошових коштів підприємства після фінансування ним усіх своїх витрат (у тому числі податкових, відсоткових та дивідендних платежів) та виробничого розвитку.

Якщо $РГФД > 0$, то в розпорядженні підприємства є вільні грошові кошти для фінансування інших напрямів діяльності підприємства, крім виробничого розвитку (соціального споживання та соціального розвитку, фінансового інвестування, створення резервних фондів).

Якщо $РГФД < 0$, – підприємство має нестачу вільних грошових коштів, що може призвести до ліквідних ускладнень або скорочення можливостей підприємства щодо фінансування невикористаних витрат.

Оскільки $РГФД$ являє собою функцію від $РГД$ та $РФД$ і залежить від співвідношення між ними, точне визначення економічних наслідків результату господарсько-фінансової діяльності, який прогнозується, залежить від того, яке значення результату господарської та результату фінансової діяльності при цьому очікується.

На підставі розрахунку даних показників складається матриця фінансових стратегій фірми, в якій по горизонталі відкладаються значення $РФД$, по вертикалі – $РГД$. Сама матриця складається з 9 квадрантів, кожен з яких характеризує ту чи іншу фінансову стратегію фірми:

1. Над діагоналлю AB – зона успіхів – зона позитивних значень аналітичних показників.
2. Під діагоналлю AB – зона дефіцитів – зона негативних значень аналітичних показників.
3. По горизонталі $РФД$ пов'язаний зі зростанням позичання засобів фірмою.
4. По вертикалі $РГД$ пов'язаний із реалізацією фірмою інвестиційного проекту.
5. Квадранти 4, 8, 5 пов'язані зі створенням ліквідних засобів фірмою (деякий надлишок обігових коштів).
6. Квадранти 7, 6, 9 пов'язані зі споживанням ліквідних коштів фірмою (дефіцит обігових коштів) [1].

Зведений результат розрахунків показників господарської діяльності та показників фінансової діяльності підприємства машинобудівної галузі з урахуванням прогнозу на 2016 р. представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Зведена таблиця показників

Показник	2014	2015	2016
Додана вартість (ДВ)	3237960	4343115	5448270
РГД	958355 $РГД \geq 0$	2510266 $РГД \geq 0$	4062177 $РГД \geq 0$
РФД	49555 $РФД \approx 0$	-15257 $РФД \approx 0$	-80069 $РФД \approx 0$

Після проведеного аналізу необхідно побудувати матрицю Франсона – Романа, представлену на рис. 1.

	$РФД \leq 0$	$РФД \approx 0$	$РФД \geq 0$
$РГД \geq 0$	1	4	6
$РГД \approx 0$	7	2	5
$РГД \leq 0$	9	8	3

Рис. 1. Матриця Франсона – Романа

Позиція, яку займає аналізоване підприємство, є позицією успіху.

Підприємство в 2014–2015 рр. знаходиться в квадранті «Рантьє». Його задовольняють набуті темпи зростання обсягів діяльності, обсяги заборгованості не змінюються, хоча для цього є необхідні економічні передумови. Можливості утворення «вільних» фінансових ресурсів цілком залежать від економічної прибутковості діяльності. Подальші перспективи розвитку підприємства цілком позитивні. Вибір структури фінансування залежатиме від рівня та динаміки економічної прибутковості. За необхідності є можливість збільшення заборгованості та використання ефекту фінансового важеля.

Стосовно прогнозних показників діяльності можна сказати, що підприємство у 2016 р. залишиться у квадранті 4 «Рантьє», але за умови, якщо буде ефективно розвивати свою діяльність, покращить показники ліквідності, оскільки прогнозні результати фінансової та господарської діяльності збільшуються протягом аналізованих періодів, є можливість перейти до квадранту 6 «Холдинг».

В результаті аналізу стратегічного розвитку підприємства найбільш оптимальним і найменш ризиковим методом оптимізації управління прибутком є зменшення собівартості, але при цьому варто пам'ятати, що під-



приємство належить до галузі важкого машинобудування. Крім цього, пропонується зменшити розмір довгострокових кредитів.

Для отримання переваги у зниженні витрат сукупні витрати підприємства на всіх етапах виробничо-господарської діяльності повинні бути меншими за сукупні витрати конкурентів. Досягнути цього можна при здійсненні контролю величини витрат у кожній частині вартісного ланцюга.

Отже, після проведення оцінки стратегічної фінансової позиції підприємства машинобудівної галузі було встановлено, що воно знаходиться у квадранті «Рантьє» та має можливість переходу до квадранту «Холдинг» при покращенні діяльності та має можливість залишитися в тому ж «Рантьє» при подальшій стабільності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Акулов В. Б. Финансовый менеджмент : учебник / В. Б. Акулов. – Петрозаводск : ПетрГУ, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books/m148>. 2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 2003. – 416 с. 3. Володькина М. В. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / М. В. Володькина. – К. : Знання-Прес, 2002. – 149 с. 4. Воробьев А. В. Анализ современных зарубежных матричных моделей выбора финансовой стратегии / А. В. Воробьев. – Н. Новгород : Управление экономическими системами, 2011. – 23 с. 5. Иванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / [Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, Г. В. Назарова та ін.]. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 382 с.



ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 658.155.2

Кушнір І. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті визначено теоретичні аспекти підвищення прибутковості агропромислових підприємств; висвітлено соціально-економічні цілі розвитку сільського господарства та агропромислового комплексу, сформульовано основні напрями зростання прибутку агропромислових підприємств.

Ключові слова: ефективність, прибутковість, сільське господарство, агропромисловий комплекс.

Аннотация. В статье определены теоретические аспекты повышения прибыльности агропромышленных предприятий; освещены социально-экономические цели развития сельского хозяйства и агропромышленного комплекса, сформулированы основные направления роста прибыли агропромышленных предприятий.

Ключевые слова: эффективность, прибыльность, сельское хозяйство, агропромышленный комплекс.

Annotation. In the article the theoretical aspects of improving the profitability of agricultural enterprises; lighted socio-economic development of agriculture and agro-industrial complex, the basic directions of growth of profit of agricultural enterprises.

Keywords: efficiency, profitability, agriculture, agro-industrial complex.

Сьогодні сільськогосподарське виробництво і в цілому агропромисловий комплекс України перебувають у центрі суспільної уваги, оскільки і без того небагатий наш стіл останнім часом особливо збіднів, стрімко зросло



ціни на продовольство – такі явища викликають у населення України велику стурбованість і загострюють соціальну напруженість.

Сільське господарство є найважливішою ланкою агропромислового комплексу. Воно по праву займає особливе місце не тільки в агропромисловому комплексі, але й в усьому народному господарстві, оскільки попит населення на товари народного споживання приблизно на 75 % покривається за рахунок сільського господарства. Іншими словами, чим вище ефективність функціонування сільського господарства, тим стабільніше економіка країни в цілому.

Шляхи вирішення питань підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та вдосконалення економічного механізму агропромислового комплексу висвітлені в наукових працях В. Амбросова, І. Баланюк, А. Бурика, С. Дем'яненко, М. Дем'яненко, В. Зіновчука, І. Кириленка, М. Маліка, Л. Мельника, С. Мочерного, В. Месель-Веселяк, П. Саблука, М. Хорунжого, В. Юрчишина та інших учених. Вагомий внесок у подальшу розробку методики та методології вивчення даного питання зробили такі вчені, як: М. Грещак, В. Зимовець, Т. Маренич, М. Павлишенко, О. Шпичак, Г. Фандель та інші. Проте багатогранність проблеми потребує подальшого пошуку нових теоретичних підходів і розробки практичних рекомендацій стосовно її вирішення [1, с. 87].

Метою статті є визначення основних напрямів для підвищення ступенів ефективності підприємств агропромислового комплексу.

Ефективність виробництва кінцевих продуктів агропромислового комплексу залежить переважно від розвитку продуктивних підкомплексів. Відносна цілісність виробничо-економічної системи, що функціонує на основі взаємозв'язку ланок з виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції.

Основними соціально-економічними цілями розвитку сільського господарства та агропромислового комплексу для підвищення прибутковості в цілому є:

- досягнення стійкого зростання сільськогосподарського виробництва;
- вирішення продовольчої проблеми країни, регіону і наближення рівня споживання продуктів харчування до науково обґрунтованих норм;
- задоволення попиту населення на непродовольчі товари із сільськогосподарської сировини;
- перебудова агропромислового виробництва на переважно інтенсивну форму розвитку, забезпечення випереджаючого зростання виробництва кінцевої продукції;
- поліпшення використання ресурсного потенціалу та підвищення на цій основі ефективності виробництва.

Українська держава перетворила сільське господарство в один із головних напрямків соціальної підтримки населення і вивела його за рамки політики економічного зростання. Держава ставиться до сільського господарства як до свідомо збиткової діяльності. Але бізнес у сільському господарстві може давати більший прибуток. Є чимало прикладів успішних підприємств [2, с. 77].

Для підвищення рівня прибутковості підприємства створюють та використовують моделі управління прибутком. Вони включають в себе планування, прогнозування та контроль за формуванням, розподілом та використанням отриманого прибутку.

Планування прибутку включає в себе створення позитивних умов, які б дозволили підняти рівень прибутків. Використовують різні методи планування: метод прямого розрахунку, аналіз перекриття ліміту рентабельності, прогноз рентабельності, аналіз перекриття ліквідності.

Прогнозування прибутковості є досить складним елементом управління, оскільки в Україні склалася досить несприятлива фінансова ситуація, яка не дозволяє здійснити точні прогнози. Наявність інфляції, варіація цін на ринку, коливання курсу валют – все це негативно впливає на здійснення прогнозів.

Контроль є досить важливою складовою. Вона полягає у забезпеченні наявності надійних джерел надходження прибутків, використанні оптимальних методів розподілу та прийнятті правильних рішень щодо використання прибутку.

Для зростання прибутку агропромислових підприємств в цілому необхідно:

- розширювати свій асортимент і поліпшувати якість продукції. На споживчому ринку пропонується широкий асортимент товарів, тому для підвищення обсягів реалізації важливим є поліпшення якості товарів, що дасть можливість виробникам підняти ціни на свою продукцію та тим самим підвищувати попит покупців, що є важливим фактором;
- підвищувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг, що є основним джерелом надходження прибутків;
- упроваджувати стимулюючі заходи для підвищення продуктивності праці персоналу. Це має вплив також на підвищення продуктивності виробництва;
- зменшувати витрати на виробництво, метою якого є зменшення собівартості, зниження непродуктивних витрат [4, с. 43].

Отже, підвищення ефективності підприємств агропромислового комплексу потрібно почати з перебудови агропромислового виробництва на переважно інтенсивну форму розвитку, поліпшення використання ресурсного потенціалу та підвищення на цій основі ефективності виробництва. Створення та використання моделей управління прибутком, правильне їх використання підвищить рівень прибутковості. Та для більшого його підвищення потрібно враховувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг, що є основним джерелом надходження прибутків, упроваджувати стимулюючі заходи для підвищення продуктивності праці персоналу. Завдяки впровадженню державною політикою незначних заходів щодо підвищення ефективності підвищиться рівень результативності сільськогосподарських підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Агропромисловий комплекс України: стан та перспективи розвитку : інформ.-аналіт. зб. – К. : АЕН УААН, 2009. Вип. 5. 2. Аграрна реформа в Україні: здобутки і прорахунки // Пропозиція. – 2015. – № 7. – С. 104. 3. Пецкович М. Д. Методи контролювання діяльності підприємства / М. Д. Пецкович // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1 (13). – С. 100–108. 4. Нагайчук В. В. Основні резерви зниження витрат сільськогосподарського підприємства / В. В. Нагайчук // Наука й економіка. – 2012. – № 1. – С. 146–150. 5. Шумило О. Ю. Шляхи вдосконалення аналізу та оцінки операційних, фінансових та інших витрат на підприємстві / О. Ю. Шумило // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 3. – С. 25–28.

ДОХОДИ НАСЕЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ

УДК 330.564.2

Лаврова Д. О.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека. Заработная плата – их основной источник. Но нередко ее размер недостаточен для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения – искать другие источники доходов.

Ключевые слова: доходы, заработная плата, инфляция.

Анотация. Доходы играют очень важную роль в жизни каждой личности. Заработная плата – основное их джерело. Але нерідко її розміру не досить для дотримання навіть найнеобхідніших умов існування людей. Тому виникає необхідність для держави регулювати заробітну плату, а для населення – шукати інші джерела доходів.

Ключові слова: доходи, заробітна плата, інфляція.

Annotation. Income play a very important role in every person's life. Salaries – their main source. But often its amount is insufficient to comply with even the most basic conditions of human existence. Therefore there is a need for the state to regulate wages, and for people to look for other sources of income.

Keywords: income, wages, inflation.



Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современных условиях неравенство доходов может достигать огромных масштабов и создавать угрозу как для политической, так и для экономической стабильности в стране. Чем больше доходы, тем выше спрос на продукцию и услуги, производимые различными отраслями, тем выше качество продукции, потому что возникает мотив для достижения лучших конечных результатов, ее конкурентоспособности. Выше эффективность производства – значит, лучше экономическая ситуация в стране. Именно поэтому регулирование доходов, заработной платы является важной частью политики любого государства.

Цель работы – раскрыть понятие, структуру доходов и их основные источники, проанализировать ситуацию с доходами населения на Украине, найти возможные способы выравнивания доходов в процессе организации государственной политики.

Доходы населения – это все материальные средства, которые домохозяйства получают как результат экономической деятельности или как трансферты.

Заработная плата – превращенная форма стоимости и цены товара, рабочая сила, которая зависит от количества и качества вложенного труда.

Основными источниками доходов населения являются:

- факторные доходы (доходы от основных факторов производства, которыми владеют домохозяйства): заработная плата, доходы от собственности (арендная плата, проценты, дивиденды), доходы от предпринимательской деятельности (прибыль);
- трансфертные платежи: пенсии, пособия, стипендии и т. д.;
- другие поступления: страховые возмещения, доходы от продажи иностранной валюты и др.

Основным источником доходов является зарплата.

Показателем, характеризующим уровень оплаты труда, является средняя заработная плата. Ее изменения влияют на расход фонда зарплаты, на себестоимость продукции. Величина средней зарплаты, как правило, зависит от производительности труда. В принципе, рост производительности труда является основным источником повышения средней зарплаты. В то же время и средняя зарплата активно влияет на уровень производительности труда.

Для расширенного воспроизводства, получения необходимой прибыли и рентабельности производства нужно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип нарушается, то это приводит к перерасходу фонда зарплаты, повышению себестоимости вырабатываемой продукции и уменьшению прибыли, «проеданию» национального дохода.

Таблица 1

Рост среднемесячной заработной платы в 2009–2015 гг.

Год	Среднемесячная заработная плата
2009	2008 грн /мес.
2010	2367 грн /мес.
2011	2749 грн /мес.
2012	3151 грн /мес.
2013	3429 грн /мес.
2014	3537 грн /мес.
2015	4042 грн /мес.

Как видно из приведенной таблицы, средняя заработная плата за последние 6 лет повысилась на 201,3 % с 2008,0 грн в 2009 г. до 4042,0 грн в 2015 г. [5].

Вместе с тем, цены на основные продукты питания за последние 6 лет выросли на 270–490 % в зависимости от вида.

Таблица 2

Количество продуктов питания, которое можно приобрести на среднюю заработную плату [1]

Год	Количество товаров (в кг)					
	Рис	Хлеб пшеничный	Говядина	Свинина	Гречка	Масло подсолнечное
2009	492	745	77	74	374	89
2015	208	400	50	56	209	49



Учитывая существенное расхождение между динамикой роста цен на продукты питания и заработных плат на протяжении 2009–2015 гг., покупательная способность населения по основным видам продуктов питания, упала от 1,5 до 2,5 раз.

Следует обратить внимание, что 2009 г. был годом глубокого мирового финансового кризиса, но, несмотря на это, граждане Украины в 2009 г. могли позволить себе купить продуктов в 1,5–2,5 раза больше, чем в 2015 г. Обнищание населения достигло уровня ниже, чем в 2009 г. [5].

Основным показателем, с помощью которого измеряется инфляция в стране, является коэффициент инфляции, или индекс потребительских цен, он характеризует общее изменение цен на товары и услуги в текущем периоде по сравнению с прошлым. Индекс инфляции показывает, насколько изменилась стоимость фиксированного набора товаров и услуг для потребителей в данном периоде по сравнению с предыдущим. Потребительский набор внедряется централизованно, является одинаковым для всех регионов Украины и представляет собой набор самых характерных и важных для домашнего потребления товаров и услуг [5]. В табл. 3 приведены индексы инфляции в Украине в период 2009–2015 гг.

Таблица 3

Индекс инфляции в Украине за период 2009–2015 гг. (в % к предыдущему периоду) [5]

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	142,3

В 2010 г. инфляция в Украине впервые была ниже, чем ожидалось, и составила 9,1 %. На протяжении 2011–2013 гг. наблюдается тенденция снижения показателей инфляции, особенно в 2012 г., индекс потребительских цен снизился на 0,2 % по сравнению с предыдущим годом. Реализация накопленных в последние годы макроэкономических дисбалансов привела к стремительному росту инфляции в 2014 г. – до 24,9 %, в 2015 г. – до 42,3 %, что обусловлено девальвацией гривны в условиях снижения валютных поступлений и военным конфликтом на востоке Украины. Анализируя табл. 4, можно сделать вывод, что сегодня для экономики Украины актуальной остается борьба с общим ростом цен и его негативными социально-экономическими последствиями.

Тяжелые социальные последствия инфляции сказываются также в снижении реальных доходов граждан. Инфляция приводит к снижению реальных доходов населения, тогда как динамика роста номинальных доходов отстает от динамики инфляционного процесса.

Таблица 4

Динамика номинальной и реальной заработной платы в Украине в 2009–2015 гг. [1]

Год	Индекс номинальной з/п, % к предыдущему году	Индекс реальной зарплаты, % к предыдущему году
2009	107,6	90,8
2010	120,4	110,2
2011	116,4	108,7
2012	117,3	111
2013	107,9	106,8
2014	106,6	86,5
2015	124,7	80,4

Из табл. 5 видно, что реальные доходы граждан Украины существенно упали в 2014 и 2015 гг., что объясняется высоким уровнем инфляции 24,4 % и 22,3 % соответственно.

В 2015 г. экономика Украины столкнулась с такими проблемами: выросли темпы инфляции; продолжается падение ВВП и рост теневой экономики. Рост теневого сектора стимулируется высокой инфляцией, обесцениванием гривны и боевыми действиями в зоне АТО.

Большое значение имеет международная торговля. По сравнению с январем – июнем 2014 г., в 2015 г. экспорт сократился на 35,0 %, импорт – на 38,5 %.

Следовательно, для обеспечения реального увеличения доходов населения необходимо усилить разграничения между налогообложением заработной платы и предпринимательских доходов, установив более льготный порядок для наемных работников и к ним приравненных (льготность заключается в более низком стартовом обложении и менее прогрессивных ставках).

Следует укрепить финансовую базу пенсий путем увеличения номинального размера заработной платы, отчисления от которого формируют пенсионный фонд.



Кроме того, законодательно, организационно и экономически необходимо сформировать механизм регулирования доходов населения с учетом территориальных особенностей жизнедеятельности, поскольку политика государственного регулирования доходов сегодня противоречит финансовой стабилизации, так как осуществляется за счет сокращения государственных выплат по всем статьям социальных расходов государственного бюджета.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Україна. Подолання бідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua/files/ua>. 3. Черенько Л. М. Проблеми вибору моделі соціального розвитку / Л. М. Черенько // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2. – С. 115–124. 4. Балакирева О. Влияние социально-экономического неравенства на экономическое поведение населения Украины / О. Балакирева, А. Ноур // Экономика Украины. – 2011. – № 11. – С. 60–68. 5. Фінансовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua>.



МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.589

Лихолет Т. О.

Студент 3 курса
факультета консалтинга и международного бизнеса ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Исследованы необходимость и сущность анализа эффективности инновационной деятельности, ее значение в современных условиях. Приведены основные принципы и методические подходы к ее анализу, разработаны предложения по ее совершенствованию.

Ключевые слова: инновационная деятельность, конкурентоспособность, теоретико-методические подходы, инновация.

Анотация. Досліджено необхідність і сутність аналізу ефективності інноваційної діяльності, її значення в сучасних умовах. Наведено основні принципи та методичні підходи до її аналізу, розроблено пропозиції щодо її вдосконалення.

Ключові слова: інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, теоретико-методичні підходи, інновація.

Annotation. Investigated the need for and the essence of the analysis of efficiency of innovative activity, its value in modern conditions. The basic principles of and methodological approaches to its analysis, developed proposals for its improvement.

Keywords: innovation, competitiveness, theoretical and methodological approaches, innovation.

В условиях формирования рыночной экономики инновационная деятельность выступает одним из ключевых факторов успеха любого предприятия. Развитие научно-технического прогресса, ускорение темпов экономического развития, нестабильность и динамичность окружающей среды приводит к тому, что предприятия должны быстро адаптироваться к изменениям.



От внутренней и внешней среды хозяйствования инновационной деятельности зависит уровень эффективности конкурентоспособности предприятий на рынке, повышение его экономической эффективности, рост его прибыли. Следовательно, решение проблемы оценки эффективности инновационной деятельности является ключевой задачей управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в целом.

Среди ученых, которые уделили внимание изучению проблемы анализа инновационной деятельности предприятия, следует отметить таких, как: В. Аньшина, И. Афолина, К. Багриновский, М. Бендиков, Ф. Глисин, М. Портер, А. Панов, Б. Санто, А. Сафронова, Ш. Тацуно, Б. Твисс, С. Ягудин и многие другие.

Целью статьи является исследование различных подходов к анализу и оценке эффективности инновационной деятельности предприятия.

Текущее финансово-экономическое состояние инновационной деятельности предприятий в Украине большинством ученых определяется как кризисное, что не соответствует современному уровню развития инновационных процессов в странах, для которых инновационное развитие является ключевым вектором экономической стратегии. Так, если удельный вес зарубежных предприятий, которые внедряют инновации, составляет 75 % от общего количества предприятий, то в Украине этот показатель составляет не более 15 %, что свидетельствует о низких темпах развития инновационной деятельности [1]. Одна из основных причин этого – отсутствие у отечественных предприятий стратегии целенаправленного внедрения и использования инноваций не только в целях улучшения эффективности производства и качества продукции, но и для обеспечения технологической и экологической безопасности производственных процессов (рис. 1).

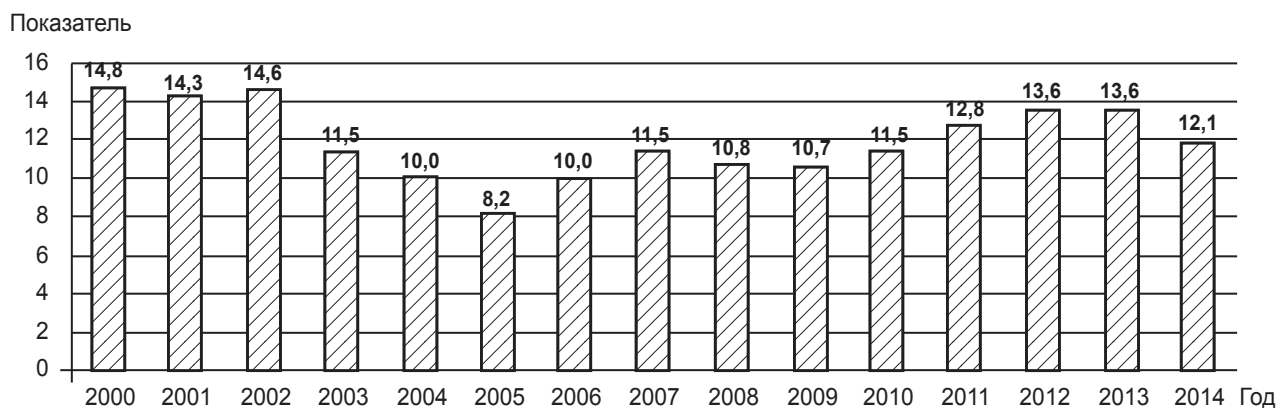


Рис. 1. Удельный вес предприятий, которые внедряли инновации (в процентах к соответствующему году)

Существует множество точек зрения насчет сущности понятия «инновация» и его трактовки. Так, по мнению Ф. Бездудного, инновация – это процесс реализации новой идеи в любой сфере жизнедеятельности человека, способствующей удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящий экономический эффект [2, с. 8].

С точки зрения автора, следует выделить такие теоретико-методические подходы к оценке эффективности инновационной деятельности, как:

- 1) оценка эффективности инвестиций в инновационную деятельность;
- 2) оценка полученного результата (прибыли) от освоения инноваций;
- 3) оценка эффективности инновационных процессов на различных этапах и направлениях реализации [2].

Для оценки эффективности инновационной деятельности предприятия представляют интерес методики А. Барышевой, П. Завлина, В. Медынского и других.

К примеру, А. Барышева предлагает осуществлять оценку инновационной деятельности с точки зрения экономического и научного эффектов. Показателем научного эффекта от инноваций служит число тематических докладов, отчетов, технических записок, оцениваемых баллами с весовыми коэффициентами для каждой работы. Это позволяет дать количественную меру качеству. Сумма выплат за использование патента или от лицензионной сделки, увеличение прибыли в результате внедрения продуктовых или технологических инноваций – это показатели, которые могут охарактеризовать экономическую эффективность инноваций [3, с. 349–350].

В отличие от А. Барышевой, П. Завлин считает необходимым учитывать еще и социальный эффект от инноваций. Именно оценка социальных последствий инноваций относится к числу наиболее сложных в методологическом аспекте проблем эффективности всей инновационной деятельности. Это объясняется тем, что многие

проявления социального эффекта трудно или невозможно измерить, ограничиваясь лишь качественным их описанием. В практике оценки социальных последствий инноваций сложился ряд методических приемов (нормативный, стоимостный, экспертный), позволяющих решить эту проблему [4, с. 455–456].

Поскольку инновационная деятельность характеризуется многопрофильностью и затрагивает практически все сферы работы организации, то методический подход к оценке эффективности должен состоять из таких этапов [5]:

1) выявление структурных подразделений организации, которые связаны с инновационной деятельностью. На данном этапе рассчитываются коэффициенты специализации, кооперирования, определяется степень централизации отдельных функций управления. В качестве оценочных показателей могут выступать величина экономики, полученной в результате внедрения предложений, научный и кадровый потенциал подразделений, качество их материально-технической оснащенности;

2) оценка научной эффективности инновационной деятельности организации. На данном этапе определяется количество разработанных технологий, процессов, продуктов, степень новизны конкретных проектов, их перспективность, число полученных патентов на результаты интеллектуальной деятельности;

3) определяется, позволяют ли существующие в организации производственные мощности и технологии внедрять инновации и насколько это экономически выгодно. Рассчитываются такие показатели, как коэффициент износа основных промышленно-производственных средств на конец года, состав и структура технологического оборудования по срокам службы. В рамках данного этапа оценивается эффективность инвестиций в инновационные проекты на основе расчета таких показателей, как срок окупаемости проекта, размер чистого дохода, индекс прибыльности, внутренняя норма доходности;

4) оценивается эффект от международного научно-технического сотрудничества. Подсчитывается количество заключенных международных лицензионных договоров, число проектов по МНТС в год, объем и доля финансирования инновационных проектов за счет зарубежных источников;

5) оценка социального эффекта, исходя из того, что результатами реализации инновационной политики организации должны стать достижения высокого уровня социальной направленности за счет широкого распространения новых технологических систем. Такими инновациями могут быть механизация труда, автоматизация производства;

6) в качестве основных критериев оценки экологического эффекта инноваций могут стать повышение экологичности выпускаемой продукции, сокращение экологической опасности производства, сокращение выбросов в окружающую среду;

7) наконец, завершающим этапом проведения оценки является определение влияния инновационной деятельности на конкурентоспособность организации. Организация конкурентоспособна, если она обеспечивает экономию соответствующего количества труда, времени, ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур. В связи с этим, уровень конкурентоспособности организации определяется показателями рентабельности, эффективности использования всех видов ресурсов, долей рынка соответствующего продукта, дохода от инновационной деятельности и другими.

Таким образом, оценка эффективности инновационной деятельности предприятия базируется на современных достижениях теории и практики и отличается комплексным характером. В ней выделены сферы, связанные с развитием инновационной деятельности и возможными эффектами от ее осуществления, что позволяет планомерно и комплексно оценить результативность инновационного развития, выявить сильные и слабые места функционирования организации и создать конкурентоспособное предприятие.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Иванченко В. В.

Литература: 1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Бездудный Ф. Ф. Мониторинг научной и инновационной деятельности: некоторые вопросы методологии / Ф. Ф. Бездудный // Наука и инновации. – 2012. – № 3. – С. 60–62. 3. Барышева А. В. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Под ред. А. В. Барышевой. – М. : Дашков и Ко, 2007. – 384 с. 4. Завлин П. А. Инновационный менеджмент : справочное пособие / П. А. Завлин, А. Казанцев, Л. Миндели. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Центр исследований и статистики науки, 1998. – 568 с. 5. Бабына И. В. Методический подход к комплексной оценке инновационной деятельности организации / И. В. Бабына, Я. А. Меллер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bsu.by/Cache/pdf/126143.pdf>.

СУТНІСТЬ І ВПЛИВ ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 334.716

Лісніченко К. К.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено теоретичне узагальнення сутності фінансової безпеки суб'єктів як показника стабільного функціонування підприємництва. Розглянуто проблеми виникнення можливих загроз і запропоновано заходи регулювання та протидії їм у ході перебігу економічної діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансова безпека, підприємство, загрози фінансовій безпеці, зовнішні та внутрішні загрози, банкрутство підприємства, класифікація загроз, фінансові наслідки.

Аннотация. В статье проведено теоретическое обобщение сущности финансовой безопасности субъектов как показателя стабильного функционирования предпринимательства. Рассмотрены проблемы возникновения возможных угроз и предложены меры регулирования и противодействия им в ходе проведения экономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая безопасность, предприятие, угрозы финансовой безопасности, внешние и внутренние угрозы, банкротство предприятия, классификация угроз, финансовые последствия.

Annotation. In the article the theoretical generalization of the essence of financial security as an indicator of stable functioning of enterprise. The problems of occurrence of possible threats and proposed control measures and deal with them in the course of the economic activities of the enterprise.

Keywords: financial security, enterprise, threats to financial security, both external and internal threats, bankruptcy of the enterprise, classification of threats, the financial implications.

В сучасних умовах економічної діяльності значна частина підприємств має низький рівень фінансової безпеки через існуючі прорахунки в ході фінансового управління та виробничої діяльності, на зниження даного показника впливає нерівномірне розподілення ресурсів і зусиль по їх використанню, прорахунки в планах та прогнозах на обрані періоди.

Тобто досить стійкі фінансово підприємства через свої прорахунки та неправильне використання ресурсів утрачають свою фінансову безпеку, що призводить до втрати фінансової стійкості або банкрутства підприємства.

Теоретичні аспекти дослідження сутності фінансової безпеки підприємства, процес забезпечення та виявлення основних загроз у сфері фінансової безпеки були досліджені в наукових працях та публікаціях таких науковців, як: Т. Кузенко [1], К. Горячева [2], В. Орлов [3], О. Полтнін [4].

Метою даної роботи є визначення та систематизація існуючих загроз фінансовій безпеці в ході виконання фінансово-виробничої діяльності підприємства та пропозиція заходів протидії існуючим загрозам, щоб запобігти можливому банкрутству шляхом виявлення фінансових загроз та подальшого зміцнення фінансової стійкості та безпеки підприємства.

Сучасний стан економіки України свідчить про те, що необхідно більше уваги приділяти питанням упровадження новітніх механізмів забезпечення фінансової безпеки саме на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, а також сфери матеріального виробництва, адже діяльність саме цих організацій пов'язана зі значною кількістю ризиків і нестабільністю як внутрішнього, так і зовнішнього їх середовища, а також загрозами виникнення банкрутства.

Фінансова безпека відображає здатність підприємства протистояти загрозам або можливості усунення збитків від негативних впливів загроз на різноманітні аспекти фінансової безпеки.

Під загрозою мають на увазі сукупність певних умов, процесів чи факторів, що перешкоджають реалізації економічних інтересів різних суб'єктів господарської діяльності або створюють потенційну небезпеку для них [1]. Для розгляду загроз фінансовій безпеці підприємства їх було систематизовано у вигляді таблиці (табл. 1) та запропоновано можливі шляхи подолання для кожного виду.

У представленій табл. 1 було розглянуто можливі види загроз, які виникають на підприємствах в ході їхньої діяльності, але слід зазначити, що не всі загрози фінансовій безпеці підприємства можна передбачити і вчасно нейтралізувати. Адже в ході діяльності завжди можливі непередбачувані, непрогнозовані ситуації.

Систематизація загроз та заходи щодо протидії

Класифікація загроз	Назва загроз за критеріями	Сутність і прояв загрози на підприємстві	Можливі шляхи протистояння даному виду загроз
1	2	3	4
За джерелом виникнення	Зовнішні	Розкрадання матеріальних засобів і цінностей особами, що не працюють у цій фірмі, промислове шпигунство, незаконні дії конкурентів, здирицтво з боку кримінальних структур, криза фінансово-кредитної політики, нестабільна економіка, недостатньо розвинута правова система держави	Захист з боку органів законодавчої, виконавчої і судової влади, призначених забезпечувати безпеку всіх без винятку законних учасників підприємницьких відносин. Дана діяльність не підпорядкована підприємству, вона діє згідно із законодавством держави
	Внутрішні	Розголошення власними співробітниками конфіденційної інформації, низька кваліфікація фахівців, які розробляють договірні документи, неефективна робота служби фінансової або економічної безпеки й осіб, що відповідають за перевірки	Проведення належного контролю за діяльністю підприємства за допомогою спеціальних працівників, що займаються безпекою на підприємстві, або спеціально для цього запрошених органів
За рівнем тяжкості наслідків	Висока тяжкість наслідків	Ці загрози можуть призвести до різкого погіршення всіх фінансових показників діяльності суб'єкта підприємництва, що спричиняє негайне припинення його діяльності	Прийняття на роботу належного рівня кваліфікації працівників у сфері фінансів і менеджменту, постійний контроль за фінансовими показниками підприємства, створення на підприємстві груп захисту конфіденційної інформації підприємства, проведення належного аналізу бухгалтерської звітності, контроль за юридичним відділом підприємства (якщо такий існує, адже специфіка даного виду загроз залежатиме від величини підприємства, його діяльності, кількості працівників, характеру діяльності підприємства
	Значна тяжкість наслідків	Нанесення фірмі таких фінансових утрат, які негативно вплинуть на основні фінансові показники фірми, на її діяльність у майбутньому і долаються протягом тривалих термінів часу	Слід зазначити, що група безпеки в даному випадку повинна мати два режими роботи: в звичайному режимі при середньому та низькому ступенях наслідків та надзвичайному режимі при високому та значному ступенях тяжкості
	Середня тяжкість наслідків	Подолання наслідків здійснення цих загроз вимагає витрат (наносить втрати), зіставні з поточними витратами фірми і не вимагає значного часу	
	Низька тяжкість наслідків	Не мають будь-якого істотного впливу ні на стратегічні позиції фірми, ні навіть на її поточну діяльність	
За проявом на певному етапі підприємницької діяльності	На підготовчому етапі	Перешкоджають нормальному постачанню сировини, матеріалів, устаткування	Проведення контролю за організацією роботи на підприємстві, розгляд усіх можливих факторів впливу на підприємство, як позитивних, так і негативних, запобігання появі браку при виготовленні продукції
	На виробничому етапі	Пошкодження майна, устаткування, поява браку продукції, крадіжка новітніх технологій	Провести належну оптимізацію використання матеріальних, фінансових та організаційних витрат підприємства, недопущення браку продукції, ефективне використання виробничої потужності
	На завершальному етапі	Перешкоди збуту, обмеження конкуренції, незаконне обмеження реклами	Проведення належного аналізу перед початком збуту продукції, тобто розгляд основних методів збуту, аналіз кон'юнктури ринку, проведення правильного вибору каналів збуту, наймання висококваліфікованих збутових агентів, добре знання продукції збуту перед початком її збуту
За об'єктом посягань	Загрози персоналу	Шантаж з метою отримання конфіденційної інформації, викрадання співробітників, здирицтво тощо	Підбір кваліфікованого персоналу, здатність забезпечувати передумови скорочення негативного впливу загроз зовнішнього та внутрішнього середовища
	Загрози матеріальним ресурсам	Пошкодження будівель, приміщень, систем зв'язку, крадіжка устаткування	Належна система охорони підприємства
	Загрози фінансовим ресурсам	Шахрайство, фальсифікація фінансових документів, валюти, крадіжка грошових коштів	Проведення регулярного контролю за основними показниками фінансової діяльності підприємства, оптимізація фінансових ресурсів, контроль рівня платоспроможності, показник ліквідності, рівень структурного капіталу підприємства

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
	Загрози інформаційним ресурсам	Несанкціоноване вилучення конфіденційних документів тощо	Дотримання правил роботи з конфіденційною інформацією, захист комп'ютерних систем тощо
За суб'єктами загроз розрізняють	Загрози з боку кримінальних структур		Система запобіжних заходів передбачає діяльність із вивчення контрагентів, аналіз умов договорів, детальний розгляд документів найманих працівників при прийомі на роботу
	Загрози з боку недобросовісних конкурентів		
	Загрози з боку власних працівників		

З вищенаданої інформації можна зробити висновок, що на сьогодні існує багато проблем на шляху проведення економічної діяльності підприємства, також можна стверджувати, що в основу всіх загроз вкладено роль зниження фінансової безпеки.

Розглянувши найактуальніші види загроз в ході фінансово-виробничої діяльності, можна сказати, що на кожен вид загрози існує відповідний метод передбачення та подолання. Підприємства лише повинні проводити належний контроль за появою різних видів загроз за допомогою створення різноманітних підрозділів, що будуть проводити ефективне управління за фінансовою безпекою підприємства та захистять підприємство від появи будь-яких можливих загроз, котрі виникають через появу різноманітних дестабілізуючих чинників в ході діяльності підприємства.

Тож можна стверджувати, що забезпечення фінансової безпеки підприємства, а також боротьба з різними видами загроз, пов'язаних із фінансовою сферою підприємства, забезпечить його ефективну діяльність і конкурентоспроможність на ринку, що дасть змогу підприємству ефективно функціонувати надалі та забезпечить суб'єктів підприємницької діяльності отриманням прибутків від їхньої діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Кузенко Т. Б. Управління фінансовою безпекою підприємства: методичний аспект / Т. Б. Кузенко, Н. В. Сабліна, О. Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 119–124. 2. Горячева К. С. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємства / К. С. Горячева // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 9. 3. Орлова В. В. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці підприємства / В. В. Орлова // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.13. – 396 с. 4. Полтініна О. П. Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва на засадах контролінгу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/7263>.

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ ІЗ РОЗРАХУНКОВО-КАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В БАНКУ

УДК 336.717

Лісняк А. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті був розглянутий економічний зміст розрахунково-касового обслуговування та касових операцій, а також представлений процес ведення рахунків клієнтів та особливості надання послуг з розрахунково-касового обслуговування в банку.

Ключові слова: касові операції, розрахункові операції, розрахунково-касове обслуговування, розрахунково-касові операції, ведення рахунків.

Аннотация. В статье было рассмотрено экономическое содержание расчетно-касового обслуживания и кассовых операций, а также представлен процесс ведения счетов клиентов и особенности предоставления услуг по расчетно-касовому обслуживанию в банке.

Ключевые слова: кассовые операции, расчетные операции, расчетно-касовое обслуживание, расчетно-кассовые операции, ведение счетов.

Annotation. This article was reviewed by the economic content of settlement and cash services, cash management, and also provided a process to manage client accounts, and especially provision of cash services at the bank.

Keywords: cash transactions, payment transactions, cash management services, settlement and cash transactions, maintaining accounts.

Розрахунково-касове обслуговування клієнтів банку здійснюється кожною без виключення банківською установою та посідає одне з основних місць серед усіх банківських операцій, впливаючи на її конкурентоспроможність у сфері надання банківських послуг.

На сьогодні питання визначення особливостей організації розрахунково-касового обслуговування в банку є актуальним, адже в сучасних умовах, коли банки через кризу в економіці та недовіру населення не мають змоги залучити кошти, потрібні рішучі дії системи менеджменту щодо покращення якісної структури портфеля банку.

Проблемам розрахунково-касових операцій присвячено наукові праці таких авторів, як: О. Васюренко [1], С. Головка [3], В. Капран [5], О. Кіреєв [6], О. Коваленко [5], В. Кривченко [5], С. Омельченко [5] та інших.

Метою статті є визначення особливостей надання послуг з розрахунково-касового обслуговування в банку.

Необхідною передумовою та важливою складовою розрахунково-касового обслуговування є ведення банками рахунків клієнтів. Процес ведення рахунків складається з трьох стадій (рис. 1) [8].



Рис. 1. Стадії ведення рахунків клієнтів

Розглянемо детальніше надані на рис. 1 стадії ведення рахунків клієнтів.

Відкриття рахунків. Для зберігання грошових коштів і здійснення всіх видів операцій банки відкривають своїм клієнтам кілька видів рахунків: поточні, депозитні (вкладні), бюджетні. Перші два види рахунків можуть відкриватися в національній та іноземній валюті, а останній – тільки в національній.

Обслуговування рахунків. Починаючи від дати відкриття поточного рахунку, вказаної на заяві клієнта, банк може здійснювати операції з зарахування коштів у готівковій та безготівковій формі.

Щодо **закриття рахунків**, то банки закривають поточні рахунки підприємств у національній та іноземній валюті на підставі: заяви власника рахунку; рішення органу, на який покладено обов'язки щодо ліквідації підпри-

емства; рішення суду або арбітражного суду про ліквідацію підприємства; інших обставин, передбачених чинним законодавством чи договором між банком та клієнтом.

Важливим напрямом діяльності банків є касові операції. Касове обслуговування – це сукупність банківських операцій з прийняття готівкових коштів від клієнтів і зарахування їх на відповідні банківські рахунки та видачі з клієнтських рахунків через касу банку готівкових коштів, згідно з розпорядженням клієнтів на цілі, передбачені чинним законодавством. Касові операції виконуються відповідно до інструкції з організації емісійно-касової роботи в установах банків України. Касові операції банків зображено на рис. 2 [10].

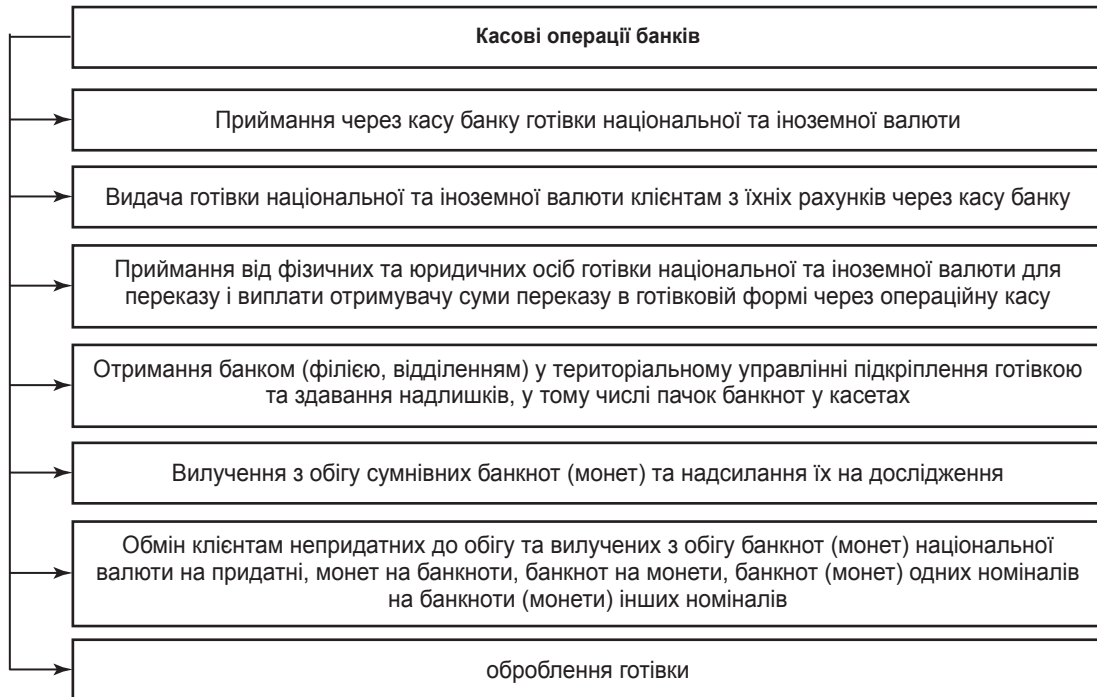


Рис. 2. Касові операції банків

Під поняттям оброблення готівки, що наведено у рис. 2, розуміють комплекс операцій, що включає визначення справжності та платіжності банкнот (монет), сортування, перерахування, формування та пакування відповідно до вимог нормативно-правових актів [10].

Комерційні банки встановлюють плату за касове обслуговування бюджетних установ та організацій згідно з правилами, встановленими Національним банком України.

Комісійні винагороди за розрахунково-касове обслуговування клієнтів викладені в тарифах, які затверджуються керівником установи банку та додаються до договорів на розрахунково-касове обслуговування.

Комісійна винагорода за розрахунково-касове обслуговування може бути представлена у такому вигляді (рис. 3) [2].

Тарифи на переказування коштів можуть установлюватися у вигляді абсолютної плати за один документ або у вигляді відсотка від суми платежу.

Важливим елементом грошових розрахунків є міжбанківські розрахунки. Вони є обов'язковою передумовою міжгосподарських розрахунків, що здійснюються між економічними суб'єктами різних банків або різних філій одного банку. В цих випадках виникає потреба переказувати кошти з банку платника в банк одержувача [4, с. 347].

Для забезпечення міжбанківських розрахунків створюються спеціальні платіжні системи. В Україні функціонує Система електронних платежів (СЕП), що відповідає світовим стандартам. Ця система розбудована на державному рівні, оскільки її ініціатором та організатором був НБУ. Через неї здійснюється переважна частина міжбанківських розрахунків в Україні, вона спроможна задовольнити потреби в розрахунках усіх банків.

На противагу системі електронних платежів (СЕП), яка обслуговує розрахунки юридичних осіб, забезпечення безготівкових розрахунків за участі фізичних осіб на електронній основі одержало назву системи масових електронних платежів (СМЕП).

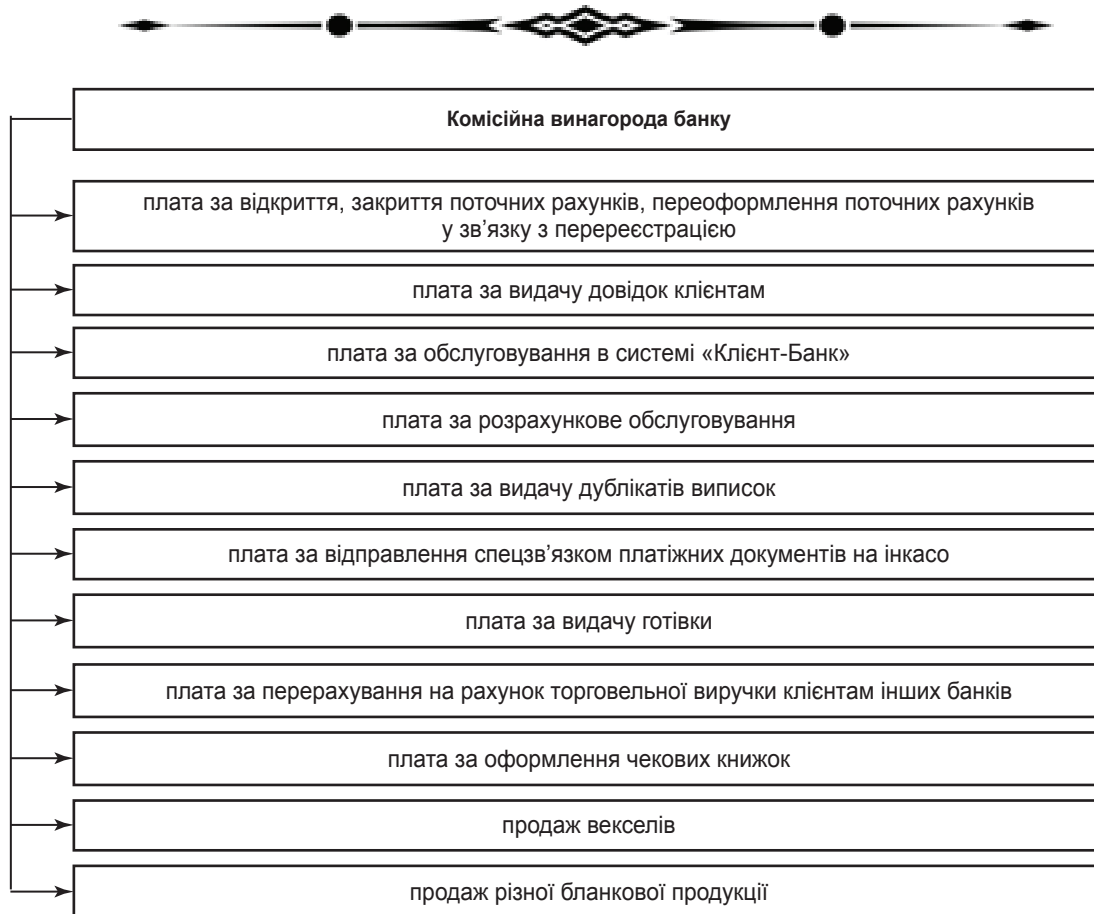


Рис. 3. Комісійна винагорода банку

Учасниками СМЕР є Національний банк України, комерційні банки, фізичні та юридичні особи – клієнти банків, підприємства торгівлі та сфери послуг. Вирішальну роль в її функціонуванні відіграють комерційні банки. Вони реалізують пластикові картки своїм клієнтам, ведуть інформаційне забезпечення електронних платежів, поточні рахунки продавців і покупців та здійснюють остаточне врегулювання їхніх взаємних вимог. Тому через пластикові картки банки надають цілий комплекс послуг своїм клієнтам [7, с. 60].

Безготівкові розрахунки між підприємствами, фізичними особами здійснюються через банки шляхом перерахування коштів з поточних рахунків платників на поточні рахунки одержувачів коштів.

Основними формами розрахункових документів, за якими здійснюються безготівкові розрахункові операції, є:

- платіжні доручення;
- платіжні вимоги-доручення;
- чеки;
- акредитиви;
- платіжні вимоги;
- інкасові доручення (розпорядження);
- векселі [9].

Отже, розрахунково-касове обслуговування клієнтів полягає в тому, що комерційні банки приймають від них готівкові кошти та зараховують їх на відповідні рахунки, з яких видають готівкові кошти клієнтам за їх вимогою на відповідні цілі. Банки здійснюють розрахунково-касові операції з обслуговування клієнтів на основі єдиних правил, установлених Національним банком України. Ці правила визначають порядок прийняття, видачі, упакування, зберігання та обліку готівки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

Література: 1. Васюренко О. В. Облік і аудит у банках / О. В. Васюренко, З. М. Карасьова. – К. : Знання, 2006. – 595 с. 2. Герасимович А. М. Аналіз тарифів банку на розрахунково-касове обслуговування клієнтів / А. М. Ге-

расимович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/299/54/1/2/>. **3.** Головка С. І. Шляхи підвищення ефективності розрахунково-касових послуг комерційного банку / С. І. Головка // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 20. – С. 35–37. **4.** Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К. : Наукова думка, 2005. – 460 с. **5.** Банківські операції : навч. посібник / В. І. Капран, В. С. Кривченко, О. К. Коваленко, С. І. Омельченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с. **6.** Кіреєв О. І. Внутрішній аудит у банку / О. І. Кіреєв, О. С. Любунь, М. П. Кравець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 220 с. **7.** Мілай А. О. Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни «Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій у банках» (для спеціалістів, магістрів) / А. О. Мілай. – К. : МАУП, 2008. – 94 с. **8.** Мороз А. М. Ведення рахунків клієнтів. Банківські операції / А. М. Мороз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecolib.com.ua/article.php?article=14&book=1>. **9.** Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : Постанова Національного банку України від 21.01.2004 № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>. **10.** Про затвердження Інструкції про ведення касових операцій банками в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 01.06.2011 № 174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0790-11>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКОВО-КАСОВИМ ОБСЛУГОВУВАННЯМ У БАНКУ

УДК 336.717

Лісняк А. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** У статті було визначено сутність та економічний зміст розрахунково-касових операцій, а також запропоновано програму розробки заходів з удосконалення розрахунково-касового обслуговування у банку.*

***Ключові слова:** управління, організація, розрахунково-касове обслуговування, розрахунково-касові операції.*

***Аннотация.** В статье были определены сущность и экономическое содержание расчетно-кассовых операций, а также предложена программа разработки мероприятий по совершенствованию расчетно-кассового обслуживания в банке.*

***Ключевые слова:** управление, организация, расчетно-кассовое обслуживание, расчетно-кассовые операции.*

***Annotation.** The article determines the essence and the economic content of cash transactions and the proposed of programme of measures to improving settlement and cash services in the Bank.*

***Keywords:** management, organization, settlement and cash services, cash and settlement operations.*

Сутність розрахунково-касових операцій полягає у забезпеченні руху грошових коштів на рахунках клієнтів банків згідно з їх дорученнями. Такі операції посідають особливе місце в банківській діяльності і відіграють важливу роль у забезпеченні успішного перебігу економічних процесів на мікро- та макрорівнях.

На сьогодні дослідження питання підвищення ефективності управління розрахунково-касовим обслуговуванням є актуальною проблемою, адже в сучасних умовах, коли банки не мають змоги залучити кошти через кризу в економіці та недовіру населення до банків, потрібні рішучі дії системи менеджменту щодо покращення якості структури портфеля банку.

Проблемам розрахунково-касових операцій присвячені наукові праці таких авторів, як: О. Васюренко [6], С. Головка [8], В. Капран [9], О. Кіреєв [7], О. Коваленко [9], В. Кривченко [9], С. Омельченко [9].

Метою роботи є узагальнення теоретико-методичних засад технології управління розрахунково-касовим обслуговуванням у банках.

Розрахунково-касове обслуговування – послуги, що надаються банком клієнту на підставі відповідного договору, укладеного між ними, які пов'язані з переказом коштів з рахунка (на рахунок) цього клієнта, видачею йому коштів у готівковій формі, а також здійсненням інших операцій, передбачених договорами [3].

Розрахунково-касові операції банків (РКО) забезпечують переважну частину потоків сукупного грошового обороту. Будь-які перебої в розрахунково-касових операціях неминуче призводять до гальмування грошових потоків та розбалансування грошового обороту, що негативно впливає на стан економіки в цілому, на розвиток виробництва товарів і послуг [2, с. 268].

В Україні існує досить розгалужена система правового регулювання здійснення розрахунково-касового банківського обслуговування, основою якого слід вважати Цивільний кодекс України, але говорити про наявність ефективної моделі розрахунково-касового обслуговування не можна.

Для більшого розуміння сутності управління розрахунково-касовим обслуговуванням банку розглянемо таке поняття, як «управління». Ще А. Файоль запропонував представляти управлінську (адміністративну) діяльність такою, що складається з наступних спеціалізованих управлінських робіт, які називають функціями управління (адміністрування). До них А. Файоль відніс:

- передбачення;
- планування;
- організацію;
- розпорядження;
- координацію і контроль [5, с. 26].

Слід зазначити, що з точки зору такої функції управління, як організація, існує всього три етапи організації розрахунково-касових операцій у банку (рис. 1) [1, с. 67–69].

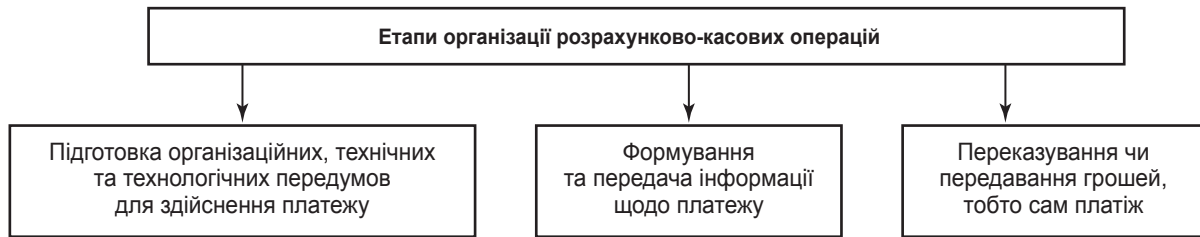


Рис. 1. Етапи організації розрахунково-касових операцій у банку

Саме реалізація етапів, зображених на рис. 1, є невід'ємною складовою процесу управління РКО у банку.

Враховуючи стрімке насичення ринку банківськими послугами і складність виживання в ринковому середовищі, для банку є дуже важливим проведення аналізу розрахунково-касового обслуговування і постійне вдосконалення послуг, що надаються банком.

Отже, перед банком постає важливе завдання: розробити заходи з удосконалення розрахунково-касового обслуговування (РКО). Дане завдання було вирішено за допомогою використання графічної мови IDEF0 для функціонального моделювання бізнес-процесів банку із застосуванням CASE-засобу структурно-функціонального моделювання AllFusion Process Modeler. Розроблені заходи розглядалися з точки зору маркетингової політики банків.

Для того, щоб розробити заходи з удосконалення розрахунково-касового обслуговування банку, необхідно в першу чергу провести дослідження ринку збуту банківських послуг з РКО. Даний етап полягає у визначенні ефективності банківських послуг з РКО у банках та виявленні нових видів послуг РКО з погляду їх актуальності та ефективності в інших банках.

Наступним етапом реалізації даного завдання є розробка заходів з удосконалення маркетингової політики банку, яка полягає у використанні найефективніших інструментів маркетингу для визначення заходів просування послуг з РКО на банківський ринок.

Далі необхідно оцінити результати реалізації заходів маркетингової політики, а саме: визначити ефективність запропонованих заходів. Якщо запропоновані заходи мають негативні наслідки, то необхідно виявити причину такої тенденції у попередніх двох етапах.

Фінальним етапом реалізації даного завдання є формування нової ефективної програми заходів збуту послуг з РКО, з використанням нових заходів маркетингової політики.

Загальний процес розробки заходів з удосконалення розрахунково-касового обслуговування у банку наведено на рис. 2.

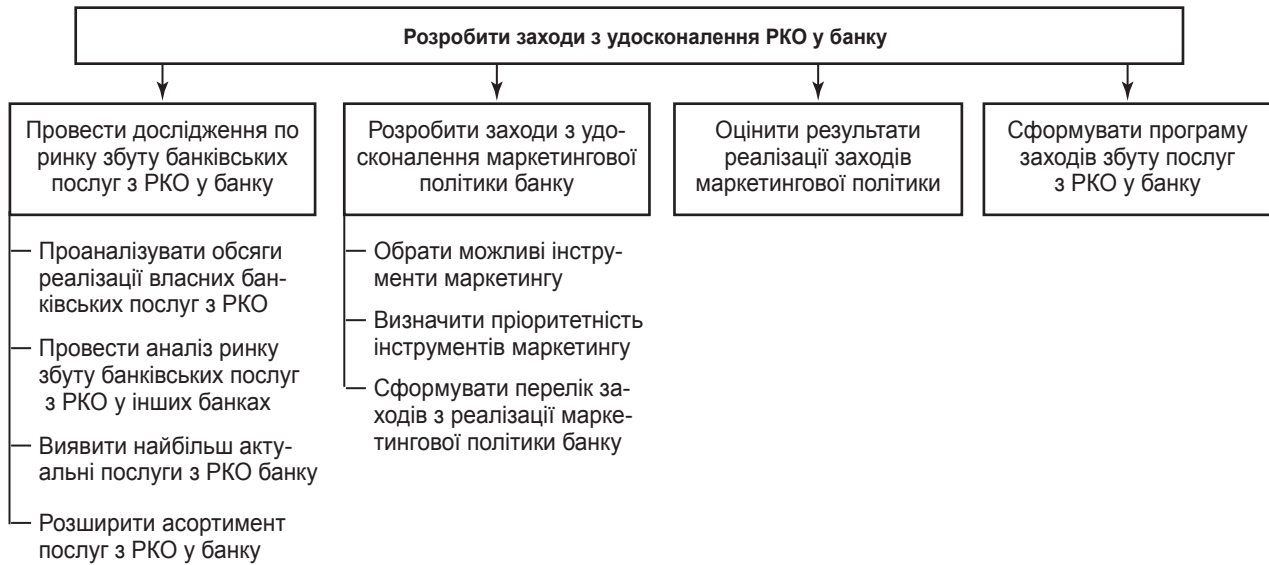


Рис. 2. Програма розробки заходів з удосконалення РКО у банку

Саме після реалізації даних етапів, наведених на рис. 1, можна визначити конкретні заходи для вдосконалення розрахунково-касового обслуговування у банку.

Заходами для підвищення рівня РКО у банку можуть бути вдосконалені чи нові послуги у системі електронного банкінгу, які суттєво зменшать кількість помилок при прийманні платежів; платників будуть швидше обслуговувати тощо. Також до заходів удосконалення РКО банків можна віднести вдосконалення програмного забезпечення працівників банків. Для прикладу, можливе використання банками технології «ViPrint». Це передова технологія, що дозволяє кардинально скоротити час перекладу паперових документів в електронну форму. Для того, щоб дані заходи були якнайефективніше впроваджені, запропоновано програму, що зображена на рис. 2.

Отже, у процесі дослідження було визначено сутність та економічний зміст розрахунково-касових операцій. Для клієнтів банків розрахунково-касові операції забезпечують отримання грошового еквівалента за реалізовану продукцію чи послуги, оплату необхідних для виробництва матеріальних ресурсів, виплату заробітної плати працівникам, оплату зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, накопичення та використання заощаджень тощо. Тому чим швидше та надійніше банки здійснюють розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів, тим кращі умови створюються в останніх для відтворювального процесу, зміцнення платіжної дисципліни, оздоровлення фінансового стану, а в кінцевому підсумку – для підвищення життєвого рівня населення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

Література: 1. Хміль Ф. І. Менеджмент : підручник / Ф. І. Хміль. – К. : Вища школа, 1995. – 351 с. 2. Васюренко О. В. Облік і аудит у банках / О. В. Васюренко, З. М. Карасьова. – К. : Знання, 2006. – 595 с. 3. Головка С. І. Шляхи підвищення ефективності розрахунково-касових послуг комерційного банку / С. І. Головка // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 20. – С. 35–37. 4. Даниленко А. В. Сучасні тенденції розрахункового обслуговування в Україні / А. В. Даниленко, Н. І. Шелудько // Вісник НБУ. – 2014. – № 5. – С. 67–69. 5. Банківські операції : навч. посібник / В. І. Капран, В. С. Кривченко, О. К. Коваленко, С. І. Омельченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с. 6. Кіреєв О. І. Внутрішній аудит у банку / О. І. Кіреєв, О. С. Любунь, М. П. Кравець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 220 с. 7. Мороз А. М. Розрахункові операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Славук, М. Ф. Пуховкіна ; за ред. А. М. Мороза. – К. : ХНЕУ, 2012. – 476 с. 8. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123623.

КАДРОВИЙ АУДИТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 336.225.674-057

Літвіненко О. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто рекомендації та етапи проведення кадрового аудиту. Розкрито сутність поняття, напрями та послідовність проведення аудиту, а також надано результати подальшого його використання.

Ключові слова: кадровий аудит, соціальний аудит.

Аннотация. В статье рассмотрены рекомендации и этапы проведения кадрового аудита. Раскрыты сущность понятия, направления и последовательность проведения аудита, а также предоставлены результаты дальнейшего его использования.

Ключевые слова: кадровый аудит, социальный аудит.

Annotation. The article describes the stages of the guidance and personnel audit. The essence of the concept, direction and coherence of the audit and provided the results of its further use.

Keywords: human resources audit, social audit.

Актуальність даної теми полягає в тому, що кадровий аудит на підприємстві є однією з найбільших галузей, що розвивається для оцінки особистісного потенціалу фахівців і діагностики діяльності кадрових служб. На сьогодні на підприємствах не так часто і якісно використовують кадровий аудит, який би більшою мірою допомагав підприємствам бути більш конкурентоспроможними.

Кадровий аудит – це процедура організаційно-правового та ділового (незалежного) оцінювання ефективності системи (підсистем, функцій) управління персоналом підприємства, його кадрового потенціалу відповідно до цілей і корпоративної стратегії розвитку підприємств [1].

Питання теоретичної сутності, цілей і методів кадрового аудиту є предметом уваги багатьох науковців, як от: М. Армстронг, Т. Базаров, Л. Воронкова, О. Грішнова, Б. Мусіхіна, Ю. Миронов, Ж. Жирна та інші.

Погляди на критерії та методи оцінки кадрового потенціалу містяться в роботах: Б. Беккера, Т. Базарова, В. Данюка, Г. Десслера, Дж. Іванцевича, А. Кібанова, Н. Краснокутської, Є. Маслова, С. Шекшні, Ф. Хміля та інших.

На сьогодні ще недостатньо розроблена методика кадрового аудиту для практичного застосування. Можуть використовуватися лише окремі діагностичні процедури – це не дуже добре, тому що максимально повний і правдивий обсяг інформації дає тільки цілісна методика кадрового аудиту. Також треба сказати, що в українському законодавстві не існує визначення кадрового аудиту, і питання щодо різновидів і напрямів кадрового аудиту лишаються відкритими.

Кадровий аудит може бути лише частиною комплексу заходів, які необхідні для оцінки персоналу та діяльності підприємства, також він може проводитися самостійно або якою-небудь незалежною фірмою.

Кадровий аудит рекомендується проводити в таких випадках, як:

- 1) часткова або повна зміна складу керівництва чи власників організації;
- 2) реорганізація підприємства;
- 3) зміна керівника кадрової служби або складу кадрового підрозділу;
- 4) реінжиніринг (оптимізація) організаційної структури підприємства;
- 5) підготовка документів до тендерів чи здавання в архів;
- 6) зміна законодавства та нормативно-правових актів у сфері трудових відносин;
- 7) ведення кадрового діловодства працівником, який не має спеціальної підготовки (наприклад, бухгалтер, секретар тощо);
- 8) звільнення працівника з ініціативи роботодавця, яке може спричинити низку проблем;
- 9) інші підстави, за яких необхідне проведення кадрового аудиту [2].

Аудит потрібно виконувати за чітким планом, який має такі етапи: підготовчий, збір необхідної інформації, аналіз і обробка інформації, оцінка ефективності перевірки.

Підготовчий етап кадрового аудиту передбачає створення та розробку внутрішнього документа. Це може бути наказ або розпорядження. Також повинен бути план та програми розгляду інформації, яка аналізується.

На етапі збору інформації використовують:

- 1) закони та інструкції;
- 2) показники у сфері праці. Джерелом внутрішньої інформації є документація та звіти, зокрема дані про рух персоналу підприємства, опис видів робіт і специфікацій, дані про витрати на набір та звільнення, навчання кадрів, анкети;
- 3) анкетування й інтерв'ю працівників. Це один із найдоступніших і найпоширеніших підходів до отримання даних для проведення організаційних змін. Опитування співробітників є особливо результативними для оцінки взаємовідносин у колективі, мотивації праці, ефективності діяльності керівництва, результативності системи винагород і компенсацій [3].

Далі в процесі аудиту здійснюються обробка й аналіз інформації. Обґрунтувати оцінку організації праці на підприємстві можна: порівнявши її з організацією праці на аналогічних підприємствах; використовуючи науково розроблені норми та рекомендації, опубліковані в літературі з організації праці, соціально-трудових відносин, з посиланнями на середньогалузеві норми та показники; використовуючи перехресні дані та системні перевірки.

Після проведення оцінки треба провести аналіз даних та сформулювати рекомендації щодо вдосконалення організації праці на підприємстві. Необхідно зробити планування і розробку заходів для реалізації цих рекомендацій. Також обов'язково готується звітний матеріал, що включає доповідь про результати кадрового аудиту.

Результатом кадрового аудиту є звіт фахівців, який включає:

- 1) висновок про повноту та відповідність порядку ведення кадрового діловодства відповідно до законодавства України;
- 2) інформацію про виявлення порушення трудового законодавства;
- 3) оптимізацію кількості кадрових документів про скорочення залучених ресурсів;
- 4) рекомендації щодо усунення виявлених порушень;
- 5) рекомендації щодо поліпшення кадрового діловодства [4].

Проведений аналіз дозволяє визначити основні напрямки розвитку кадрового потенціалу на підприємстві.

Кадровий аудит можна провести більш якісно, якщо дотримуватися таких умов, як-от:

- 1) інформованість персоналу на всіх етапах організаційних перетворень;
- 2) готовність персоналу до кардинальних змін;
- 3) наявність правдивої аналітичної інформації про персонал;
- 4) застосування адекватної методики кадрового аудиту [5].

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що завдяки проведенню кадрового аудиту на підприємстві можна виявити основні проблеми на всіх етапах їх прояву. Кадровий аудит значною мірою допомагає з'ясувати ринкову вартість кадрового потенціалу на підприємстві й оцінити місце персоналу в конкурентному середовищі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лебединська О. С.

Література: 1. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2013. – 234 с. 2. Мусіхіна Г. М. Проблеми та перспективи розвитку кадрового аудиту в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=25952>. 3. Кадровий аудит // Fincom Audit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://audit-fin.com/pages/reader/55/Kadrovij_audit.html. 4. Колбасов И. Результаты аудиторской деятельности на предприятии / И. Колбасов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.toppersonal.ru/issue.html?1605>. 5. Кібано-ва А. В. Якісне проведення кадрового аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_1/97.pdf.

СУЧАСНА МЕТОДИКА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 657.6:658.2

Лозенко А. Е.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз дефініцій, наведених у наукових джерелах та законодавстві. Досліджено методику аудиту основних засобів та її вплив на якість аудиту. Визначено важливі завдання аудиту основних засобів та інформаційну базу, що використовується під час здійснення аудиту основних засобів.

Ключові слова: методика аудиту, основні засоби, оцінка, переоцінка, амортизація основних засобів, завдання аудиту.

Аннотация. Проведен анализ дефиниций, приведенных в научных источниках и законодательстве. Исследована методика аудита основных средств и ее влияние на качество аудита. Определены важные задачи аудита основных средств и информационная база, которая используется при осуществлении аудита основных средств.

Ключевые слова: методика аудита, основные средства, оценка, переоценка, амортизация основных средств, задачи аудита.

Annotation. Spend analysis definitions given in scientific sources and legislation. Studied a technique of audit of fixed assets and its impact on audit quality. Identified important tasks of fixed assets and auditing information database, which is used in carrying out the audit of fixed assets.

Keywords: audit methodology, fixed assets, valuation, revaluation, depreciation, audit objectives.

На сучасному етапі методика аудиту основних засобів є об'єктом пильної уваги. Ефективність методики визначається рівнем його організації. Суб'єкти господарювання потребують посилення фінансово-економічного контролю в економічній діяльності. Для перевірки та отримання правдивої думки про достовірність інформації та наданих звітів, залучають незалежних експертів. Тому методика аудиту основних засобів та її вплив на якість аудиту є дуже актуальним питанням для сучасних економічно-фінансових відносин на підприємствах і потребують подальшого вивчення.

Ретельним вивченням проблеми методики основних засобів та її впливу на якість аудиту займалися вітчизняні вчені: Ф. Бутинець, С. Голов, Г. Кірейцев, О. Коблянська, Л. Кулаковська, Т. Мельник, С. Свірко, В. Сопка та інші.

Метою даної роботи є розгляд методичних теоретичних засад основ проведення аудиту, надання пропозицій для організації аудиту операцій з основними засобами на підприємстві.

Головні завдання – дослідити аудиторські процедури та надати пропозиції для підвищення їхньої ефективності. Об'єктом є аудит операцій з основними засобами. Предметом є сукупність методичних, теоретичних, організаційних засад аудиту основних засобів.

Основні засоби – це частина майна підприємства при виробництві продукції у ролі коштів праці або для управлінських потреб фірми, що перевищує 12 місяців і вартість більше стократного розміру мінімальної місячної оплати праці [1].

Основні засоби – це довгострокові активи, якими підприємство з метою продовження та здійснення своєї діяльності володіє тривалий час, але не для перепродажу [2].

Основні засоби – матеріальні активи підприємства, що утримуються для використання їх у виробництві або для надання послуг, а також здійснення адміністративних функцій, передача в оренду іншим особам, очікуваний строк яких більше одного року корисного використання (експлуатації) [3].

Аудитором при аудиті повинна використовуватися така інформація: первинні документи; інвентаризаційні відомості; регістри синтетичного обліку; баланс; звіт про фінансові результати, про рух грошових коштів; робочі документи, висновок попереднього аудитора; розрахунки відрахувань на амортизацію; наказ про облікову політику.

Для аудиту використовують такі методи: опитування працівників, перерахунок, порівняння, дослідження, яке проводиться вибірково, документальна перевірка, яка є досить трудомісткою, обробляється велика кількість інформації, при прийнятному рівні аудиторського ризику можна робити вибіркоче дослідження основних засобів.

Важливим завданням аудитора є перевірка правильності первісної вартості. Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», придбане зараховується на баланс підприємства за первісною вартістю. На основні засоби, які були придбані за рахунок кредитів банків, потрібно звертати особливу увагу.

Починає аудитор з перевірки стану і наявності інвентарних карток і відповідності даних аналітичного обліку даним синтетичного обліку. Аудитор порівнює дані опису інвентарних карток з тими, що є в картотеці. Якщо картки відсутні на окремі об'єкти, то аудитор повинен запропонувати директору відновити аналітичний облік.

По всім групам розраховується загальний підсумок залишків за рахунком 10 «Основні засоби». Залишки мають бути однакові. Щоб це перевірити, аудитор порівнює залишки головної книги з балансом.

Аудитор перевіряє, чи є матеріально відповідальні особи для всіх об'єктів основних засобів.

За ринковою вартістю оцінюють безоплатно отримані основні засоби. Ті, що надходять до установи, їхня справедлива вартість визначається також у разі безоплатної передачі, якщо основні засоби отримані внаслідок обмінних операцій та передані як внесок до статутного капіталу підприємства.

Основні засоби, які ремонтувалися, при визначенні їхньої вартості також мають свої особливості. Вартість поліпшення, через яке відбувається покращення технічних характеристик та ефективність роботи, входить до первісної вартості об'єкта, а витрати з метою підтримання у нормальному робочому стані відносяться на витрати звітного періоду і не капіталізуються.

Аудиторська перевірка має один із важливих етапів – це переоцінка основних засобів, яка не пов'язана зі зменшенням корисності активу.

Щоб аудитор контролював правильність усіх дотриманих вимог з переоцінки, яка відбувається за такими напрямками: проведення та повнота операцій з переоцінки; достовірність документального відображення результатів; правильність відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

При вивченні документів, яке здійснюється на підставі результатів переоцінки і передбачає такі аудиторські процедури:

- розгляд усіх питань з переоцінки, що містяться в обліковій політиці підприємства;
- ознайомлення з записами в інвентарних картках по здійсненій переоцінці;
- перевірка достовірності бухгалтерських записів по результатам переоцінки в обліку;
- перевірка розрахунку об'єктів справедливої вартості;
- розгляд правильності та достовірності визначення індексу переоцінки;
- ознайомлення з розрахунком переоціненої вартості основних засобів і зносу.

Процедури переоцінки, особи, які повинні її здійснювати, відображення в документальній формі, де містяться результати, П(С)БО 7 «Основні засоби» не встановлює. Ці питання мають регулюватися наказом про облікову політику суб'єктів підприємства.

Експлуатація обладнання та списання машин є окремим напрямком перевірки. Об'єкти підлягають відновленню в обліку при процесі перевірки.

Амортизація основних засобів є частиною загального аудиту основних засобів, тому аудитору треба перед аудитом ознайомитись, розглянути, вивчити всі аспекти, що можуть вплинути на амортизацію [4].

Аудит амортизації складається з чотирьох етапів:

- насамперед визначається наявність основних засобів;
- перевіряється та контролюється дотримання всіх норм і законів;
- нараховується амортизація;
- розглядається правдивість і достовірність амортизації основних засобів.

Також важливою є перевірка вибуття внаслідок різних причин (продаж, передача, ліквідація, списання тощо). Метою операцій, пов'язаних із вибуттям є правильність оформлення, своєчасне відображення в обліку, законність списання витрат, повнота оприбуткування цінностей, які надійшли від ліквідації та їх відображення в обліку.

Аудитор наприкінці перевірки, дотримуючись вимог, повинен упевнитися, що річна фінансова звітність повністю представлена в такій інформації: рух, наявність, вартість, переоцінка, вибуття, нарахована за рік амортизація тощо.

Аудит завершується аналізом ефективності використання основних засобів. Розраховують придатність основних засобів, коефіцієнти зносу, поновлення, фондівіддачу, фондомісткість [5].

Для стимулювання покращення оптимальної структури основних засобів необхідно реалізувати наступні важливі заходи на нормативно-правовому рівні:

- передбачити можливість формування спеціального резервного фонду оновлення основних засобів суб'єктів господарювання;



– спрогнозувати можливість відстроченої амортизації, коли у випадку виникнення збитків підприємство може не нараховувати знос об'єктів основних засобів, а переносити його на більш сприятливий період без обмеження в строках;

– для стимулювання розширеного відтворення основних засобів, а не лише заміщення внаслідок зносу, ввести додаткову пільгу на приріст капітальних вкладень.

В процесі дослідження встановлено, що на сьогодні методика аудиту як вид контролю є необхідною та обґрунтованою, оскільки володіння достовірною інформацією – передумова успішного функціонування підприємств.

Якість аудиту тісно взаємопов'язана з методикою аудиту. Аудитор мусить дотримуватись методики проведення аудиту основних засобів, яка впливає на якість аудиту і надання аудиторських послуг. Чим вище якість інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку, тим вище якість проведеного аудиту, а також вище впевненість користувача професійною думкою аудитора в правильності прийняття та здійснення економічних рішень у майбутньому.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Бразілій М. Н. Організація і методика аудиту основних засобів та шляхи його вдосконалення / М. Н. Бразілій // Економіка та держава. – 2011. – № 24. – С. 104–109. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1027.243.0>. 3. Стельмах В. С. Контроль: інспектування, аудит, банківський нагляд : монографія / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2015. – 432 с. 4. Бабенко Л. В. Амортизація основних засобів у контексті Податкового кодексу України / Л. В. Бабенко, А. М. Петросян // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Одеса : Центр економічних досліджень та розвитку, 2011. – Ч.ІІ. – 108 с. 5. Машталяр Г. Методика аудиту основних засобів / Г. Машталяр, П. Псарюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/k-e-n-mashtalyar-g-p-psaryuk-petro-metodika-auditu-osnovnih-zasobiv/>.



ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

УДК 631.115

Лях В. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті досліджено функції внутрішнього аудитора, а також запропоновано засоби по підвищенню ефективності проведення внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах України.

Ключові слова: внутрішній аудит, організація внутрішнього аудиту, гармонізація, підпроцесний підхід.

Аннотация. В статье исследованы функции внутреннего аудитора, а также предложены средства повышения эффективности проведения внутреннего аудита в сельскохозяйственных предприятиях Украины.

Ключевые слова: внутренний аудит, организация внутреннего аудита, гармонизация, подпроцесный подход.

Annotation. The article examines the functions of an internal auditor and also suggested means of improving the effectiveness of internal audit in agricultural enterprises of Ukraine.

Keywords: internal audit, internal audits, harmonization, by-process approach.

Залучення значних засобів у розвиток агропромислового комплексу країни висуває досить високі з погляду управління вимоги до вітчизняних підприємців галузі сільського господарства. Відповідно, якісно підвищується і рівень ведення бізнесу порівняно з тими умовами, які залишилися в спадок від командно-адміністративної системи. Однією з вимог, на яких робить акцент стрімкий розвиток галузі, є розвиток системи внутрішнього аудиту. Тоді як великі агрохолдинги, використовуючи ресурси західного менеджменту, вже оцінили важливість внутрішнього аудиту, середні та малі сільськогосподарські підприємства, кількість яких в Україні останнім часом істотно збільшується, часто недооцінюють необхідність даного елементу управління.

Досвід розвинених країн свідчить, що при ефективному функціонуванні внутрішнього аудиту, кількість випадків шахрайства і зловживань, які є однією з основних проблем власників сільськогосподарських підприємств, фактично зводиться до мінімуму. Отже, розвиток внутрішнього аудиту на сільськогосподарських підприємствах України є виключно важливим, ураховуючи необхідність оптимізації діяльності підприємства і отримання від неї максимального економічного ефекту.

Українськими ученими Г. Давидовим, Н. Дорош, И. Дрізд, О. Редько, В. Пантелеевим, О. Петриком, І. Пилипенко, В. Рудницьким, Л. Сухаревим, В. Шевчуком було проведено дослідження у сфері розвитку традиційної вітчизняної науки про внутрішньогосподарський контроль і її адаптацію до умов особливостей аудиторської діяльності.

В розкритті цієї проблематики слід зазначити, що реалії економічного розвитку сільського господарства ставлять нові завдання перед аудитом на сільськогосподарських підприємствах, зокрема перед внутрішнім аудитом. Тому окремі питання організації внутрішнього аудиту і застосування аудиторських процедур відносно специфічного підконтрольного об'єкту сільськогосподарської діяльності вимагають ґрунтовних досліджень.

Метою статті є обґрунтування необхідності вдосконалення організації внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах України і внесення пропозицій щодо посилення ефективності його проведення.

Необхідність організації внутрішнього аудиту обумовлена розмежуванням функціональних завдань зовнішнього і внутрішнього аудиту відносно підконтрольного підприємства. Так, зовнішній аудит здійснюється з метою підвищення довіри користувачів до фінансової звітності, тоді як внутрішній аудит проводиться в інтересах інвесторів і власників підприємства. Якщо внутрішній аудит є ефективним і дієвим, зовнішні аудитори, використовуючи модель аудиторського ризику, значно знижують рівень ризику контролю, відтак, зменшуючи незалежне тестування. Зовнішні аудитори визнають роботу внутрішніх аудиторів ефективною у разі, якщо вони незалежні, компетентні, мають належний професійний досвід і виконують відповідні аудиторські перевірки системи внутрішнього контролю і фінансової звітності.

Крім того, згідно з Міжнародним стандартом аудиту 610 «Використання роботи внутрішнього аудиту», зовнішній аудитор може притягати внутрішнього в якості асистента для здійснення певних аудиторських перевірок. При цьому, безумовно, повинні бути оцінені компетентність і об'єктивність внутрішнього аудитора, а робота має бути проконтрольована зовнішнім аудитором.

Знання внутрішніх аудиторів про діяльність підприємства і внутрішній контроль набагато ширше, ніж у зовнішніх аудиторів, а тому вони є кориснішими для підвищення ефективності управління підприємством. Окрім таких традиційних завдань, як перевірка достовірності і взаємозв'язаної інформації, підтвердження відповідності чинним нормативно-правовим актам, внутрішні аудитори також покращують діяльність підприємства завдяки підвищенню операційної ефективності [1, с. 53–56].

Взагалі, основним завданням внутрішнього аудитора або відділу внутрішнього аудиту є надання власникові підприємства об'єктивних і незалежних висновків і рекомендацій відносно:

- функціонування системи внутрішнього контролю й її вдосконалення;
- вдосконалення системи управління;
- запобігання фактам незаконного, неефективного і нерезультативного використання бюджетних коштів;
- запобігання виникненню помилок або інших недоліків у діяльності [2, с. 86].

У рамках цих завдань внутрішній аудитор виконує оцінку таких об'єктів, як ефективність використання системи внутрішнього контролю, міра виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних річних планах, якість надання адміністративних послуг та організації контрольних-наглядових функцій і завдань, визначених актами законодавства, а також ризику, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи. В результаті внутрішній аудитор подає власникові підприємства й інвесторам аудиторські звіти та рекомендації для прийняття ними відповідних управлінських рішень [2, с. 86].

Отже, внутрішній аудит можна визначити як незалежне об'єктивне підтвердження і консультування, розроблені для підвищення ефективності і поліпшення діяльності підприємства. Він допомагає досягненню цілей, надаючи систематичний кваліфікований підхід до оцінки і підвищення ефективності управління підприємством, систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

Як бачимо, виходячи з особливостей підприємницької діяльності в агропромисловому комплексі, застосування внутрішнього аудиту є виключно необхідним у світлі відвертання махінацій, розкрадань майна і взагалі якісного і ефективного ведення господарської діяльності. Проте, для отримання максимального ефекту від внутрішнього аудиту пропонується концептуально змінити підхід до його проведення. На даний момент загальноприйнятим є аудит діяльності підприємства по об'єктах дослідження: аудит основних засобів, аудит фінансових результатів, аудит кредиторської і дебіторської заборгованості тощо, але подібний підхід є більш придатним для зовнішнього аудиту. Що ж до внутрішнього аудиту, особливо внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах, набагато ефективніше було б досліджувати діяльність підприємства не по об'єктах, а по процесах, що, по-перше, дає альтернативний погляд на стан підприємства, а по-друге, є більш детальним і відповідним реаліям.

Згідно із Законом України «Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001–2004 років» від 18 січня 2001 р. № 2238-III, сільськогосподарське підприємство – це підприємство, основною діяльністю якого є постачання зроблених (наданих) їм сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих виробничих потужностях, а також на давальницьких умовах, де питома вага вартості сільськогосподарських товарів/послуг складає не менше 75 % вартості всіх товарів/послуг, поставлених упродовж попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно. Отже, термін «сільськогосподарське підприємство» означає підприємства і частини підприємств, які займаються обробкою землі, тваринництвом, включаючи розведення худоби, лісовим господарством, садівництвом, первинною переробкою продуктів сільського господарства землекористувачем, або будь-якими іншими видами сільськогосподарської діяльності [3].

Розглядаючи сільськогосподарську діяльність, можна виокремити наступні основні групи процесів:

- постачальницько-заготівельні (придбання, зберігання, забезпечення виробництва матеріальними ресурсами);
- виробничі (процеси, обумовлені технологією виробництва продукції надання послуг, виконання робіт);
- фінансово-збутові (маркетингові дослідження і операції по вивченню і формуванню ринку збуту продукції);
- організаційні (створення організаційної структури підприємства, відділення в системі підприємства функціональних відділів, організація інформаційної системи на підприємстві з прямим і зворотним зв'язком) [4, с. 833–834].

Залежно від напрямку діяльності сільськогосподарського підприємства, процеси, що відбуваються на ньому, можуть варіюватися. Як і у більшості інших галузей виробництва, кожен процес на сільськогосподарському підприємстві ділиться на підпроцеси. Відтак, чим більше підпроцеси будуть досліджені в процесі внутрішнього аудиту, тим детальніше він буде і, відповідно, тим важливіше будуть його результати для ухвалення управлінських рішень.

З розвитком економічних реалій в Україні і світі внутрішній аудит стає невід'ємним засобом стратегічного управління підприємством. При цьому деякі концептуальні підходи до його проведення з часом застарівають порівняно з концепціями, які використовуються в інших країнах з більш розвинутими економіками:

- для забезпечення власників і інвесторів підприємства інформацією для ухвалення ефективних управлінських рішень, першочерговим завданням організації управління є установа посади внутрішнього аудитора або формування відділу внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах;
- для підвищення ефективності проведення внутрішнього аудиту необхідно змінити вектор дослідження аудитора від об'єктивного до підпроцесного.

Вдосконалення процедур проведення внутрішнього аудиту розглядається автором у напрямі гармонізації з європейською і світовою практиками з метою досягнення максимальної ефективності діяльності і залучення значних об'ємів інвестицій у цей сектор економіки.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Дорош Н. І. Аудит: теорія і практика / Н. І. Дорош. – М., 2009. – 495 с. 2. Андреев П. П. Внутрішній контроль і аудит в секторі державного управління України і європейський досвід / П. П. Андреев, А. А. Чечуліна, Я. ван Тайнен, М. Г. Тимохін. – К. : Кафедра, 2011. – 120 с. 3. Дрізд І. К. Державний фінансовий контроль : навч. посібник / І. К. Дрізд. – К. : Імекс-ЛТД, 2010. – 304 с. 4. Огійчук М. Ф. Фінансовий і управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / М. Ф. Огійчук. – К. : Алерта, 2009. – 1056 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

УДК 657

Магідова В. П.

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

Анотація. Розглянуто сутність терміна «основні засоби». Визначено основні теоретичні підходи до визначення поняття «основні засоби». Досліджено відмінні риси між П(С)БО 7 та МСБО 16 щодо тлумачення терміну «основні засоби». Розглянуто матеріальні активи, які податкове законодавство відносить до основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, основні фонди, П(С)БО 7, МСБУ 16, матеріальні активи, податкове законодавство.

Аннотация. Рассмотрена сущность термина «основные средства». Определены основные теоретические подходы к определению понятия «основные средства». Исследованы отличительные черты между П(С)БУ 7 и МСБУ 16 относительно толкования термина «основные средства». Рассмотрены материальные активы, которые налоговое законодательство относит к основным средствам.

Ключевые слова: основные средства, основные фонды, П(С)БУ 7, МСБУ 16, материальные активы, налоговое законодательство.

Annotation. The essence of the term «fixed assets». The main theoretical approaches to the definition of «fixed assets». We investigated the distinctive features between the P(S)BU 7 and IAS 16 relating to the interpretation of the term «fixed assets». Considered tangible assets that the tax law refers to fixed assets.

Keywords: fixed assets, fixed assets, P(S)BU 7, IAS 16, tangible assets, the tax legislation.

Останнім часом в Україні бухгалтерський облік зазнав радикальних змін, що обумовлено активізацією євроінтеграційних процесів та економічними реформами, які відбуваються в країні. Ретельний та правильний облік основних засобів відіграє визначальну роль для успішного функціонування будь-якого підприємства. У зв'язку з чим виникає необхідність чіткого визначення суті основних засобів.

У Національні стандарти бухгалтерського обліку та Податковий кодекс було внесено суттєві зміни і доповнення, що обумовлює необхідність здійснення порівняльного аналізу сутності поняття «основні засоби», які містяться в національному та міжнародному законодавствах.

Тлумаченню економічної сутності поняття «основні засоби» у науковій літературі приділялося багато уваги. Безсумнівно, величезний інтерес у досліджуваній галузі становлять праці таких учених та економістів-практиків, як Ф. Бутинець, С. Голова, В. Лень, О. Лишилєнко, С. Покрапивний, М. Пушкар, В. Сопко та інші. Питання ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку відображено у роботах С. Голова, В. Костюченка, М. Войнаренка, Н. Пономарьова, О. Замазій та інших.

Незважаючи на значні напрацювання вчених на сьогодні єдності поглядів на категорію «основні засоби» не досягнуто. Тому виникає потреба у подальших дослідженнях даного аспекту.

Мета даної статті полягає у вивченні економічної сутності поняття «основні засоби», що базується на порівнянні трактування цього поняття у науковій літературі та законодавстві.

Для здійснення статутної діяльності підприємствам необхідні засоби праці, під якими в економічній літературі розуміють річ або комплекс речей, за допомогою яких працівник здійснює вплив на предмет праці. Необхідно зазначити, що поняття «основні засоби» як окрему категорію почали розглядати лише на сучасному етапі економічного розвитку.

Дослідження економічної сутності основних засобів пропонуємо провести у двох напрямках:

- 1) згідно з вимогами нормативно-правової бази;
- 2) за науковим підходом, який розглядає основні засоби з позицій обліку, аналізу, аудиту та управління.

У сучасній економічній літературі існує багато пояснень терміна «основні засоби». На думку В. Бабица, основні засоби підприємства – сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва в незмінній натуральній формі протягом тривалого часу та переносять свою вартість на заново створений продукт частинами в міру їх зношення [1, с. 10].

О. Баранік стверджує, що під цим терміном слід розуміти сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері й вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом [2]. З дослідницею погоджується О. Бондар, який визначає основні засоби як сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробничо-комерційної діяльності та переносять на продукцію свою вартість частинами [3, с. 9].

Є. Пиріжок під основними засобами розуміє матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік) [4, с. 397].

Л. Яловега стверджує, що основні засоби – це сума капіталу, вкладеного в сукупність матеріально-речових об'єктів і цінностей, що використовуються в процесі виробництва для впливу на предмети праці і їхнього перетворення в придатні до споживання продукти [5]. С. Черненко визначає основні засоби як засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, передавальні пристрої, інвентар тощо), що беруть участь у процесі виробництва впродовж багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово (в міру зношення) переносять свою вартість на вироблену продукцію [6, с. 11].

Порівнявши ці визначення, ми бачимо, що більшість авторів наголошує, що основні засоби – це матеріальний актив, підкреслюючи як основну ознаку їх речову форму. Інша частина дослідників визначає їх в першу чергу як засоби праці, підкреслюючи їхню роль у виробничому процесі. Але всі автори в переліку ознак називають тривалий термін їх використання та поступове зношення.

Основним нормативним актом, що регулює облік основних засобів в Україні є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [7]. Створення даного національного стандарту відбувалося відповідно до положень Міжнародного стандарту фінансової звітності (IAS) 16 «Основні засоби» [4]. Для цілей оподаткування сутність поняття «основні засоби» наведено у пп. 14.1.138 Податкового кодексу [6] (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення поняття «основні засоби»

№	Нормативний документ	Визначення
1	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [7]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік). Об'єкт основних засобів – це закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладами до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством
2	Податковий кодекс України [8] пп. 14.1.138	Матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
3	МСФЗ (IAS) 16 «Основні засоби» [9]	Основні засоби – матеріальні об'єкти, які: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду

Як бачимо, ознаки основних засобів, наведені у податковому законодавстві, тотожні ознакам, які називає П(С)БО 7, тільки податківцями конкретизована вартість (у сумі 2500 грн), перевищення якої дозволяє відносити актив до групи основних засобів.

Однак, у класичному політекономічному визначенні основних засобів немає обмежень ані у розмірі їхньої вартості в грошовому виразі, ані у терміні їх використання. Важливо, що вони беруть участь у виробничому процесі багаторазово й переносять свою вартість на виготовлений продукт частинами.

Ознаки основних засобів, наведені у П(С)БО 7 «Основні засоби», повністю відповідають зазначеним у СБО 16 «Основні засоби». Відмінність полягає тільки в тому, що МСБО 16 не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках – методів нарахування амортизації [4, с. 67]. Ці відмінності можна пояснити тим, що міжнародний обліковий стандарт носить загальний рекомендаційний характер та не враховує національних особливостей ведення бухгалтерського обліку.

Проаналізувавши нормативно-правові акти з питань обліку основних засобів, можна зробити висновок, що всі науковці розглядають дані об'єкти як матеріальні активи, які використовуються тривалий період для здійснення діяльності суб'єктом господарювання. Вартісний критерій, по якому об'єкти можуть бути віднесені до складу основних засобів, виокремлено лише Податковим кодексом України. Науковці ж, вивчаючи питання основних засобів, намагаються доповнити дану категорію різними ознаками відповідно до конкретної галузі, потреб аналізу, управління тощо.

На основі проведеного аналізу наукової літератури та чинного законодавства, можна зробити висновок, що під «основними засобами» розуміють засоби праці, які мають матеріально-речову форму і використовуються для ведення діяльності підприємством тривалий час. Напрямок використання основних засобів залежить від галузевих особливостей. Це може бути сфера виробництва, надання послуг або комерційна діяльність. На нашу думку, все це є несуттєвими ознаками. З урахуванням цього, пропонуємо розглядати основні засоби як матеріальні активи, які суб'єкт використовує для здійснення всіх видів діяльності та задоволення потреб з очікуваним строком використання понад рік з дати введення в експлуатацію. Запропоноване визначення характеризує основні засоби як об'єкт обліку будь-якого суб'єкта незалежно від форми власності та галузевої приналежності.

Даним дослідженням не обмежується розкриття даної теми. Подальшим напрямом досліджень є вдосконалення групування класифікаційних ознак основних засобів для потреб бухгалтерського обліку та економічного аналізу з урахуванням їхніх виокремлених сутнісних характеристик.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тютлікова В. В.

Література: 1. Бабіч В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий і податковий аспекти / В. Бабіч // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8. – С. 10–13. 2. Баранік О. Проблемні питання податкового обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів / О. Баранік // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8. – С. 10–13. 3. Бондар М. І. Облік і аудит основних засобів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / М. І. Бондар. – К., 2001. – 23 с. 4. Пиріжок Є. С. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві / Є. С. Пиріжок, Н. Т. Кулікова // Проблеми теорій та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 397–405. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rada.gov.ua/laws/show/929_014. 5. Яловега Л. В. Облік витрат на ремонт та поліпшення основних засобів: бухгалтерський і податковий аспекти / Л. В. Яловега [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe. 6. Черненко С. К. Природа основних фондів : монографія / С. К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 с. 7. П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92 // Все про бухгалтерський облік. – № 8–9. – 2012. – С. 42–47. 8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-vi>. 9. Міжнародні стандарти фінансової звітності 16 «Основні засоби» // Офіційний веб-сайт ВРУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ БАНКІВ ІЗ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

УДК 336.717

Майборода В. Р.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто поняття «проблемних кредитів», проаналізовано зовнішні та внутрішні фактори виникнення такої заборгованості. Висвітлено методи управління кредитними ризиками, визначено переваги в методах управління проблемними кредитами, запропоновано заходи щодо мінімізації обсягів проблемних кредитів.

Ключові слова: проблемний кредит, кредитний портфель, методи управління, кредитний ризик, лімітування, диверсифікація.

Аннотация. В статье рассмотрено понятие «проблемных» кредитов, проанализированы внешние и внутренние факторы возникновения такой задолженности. Освещены методы управления кредитными рисками, определены преимущества в методах управления проблемными кредитами, предложены меры по минимизации объемов проблемных кредитов.

Ключевые слова: проблемный кредит, кредитный портфель, методы управления, кредитный риск, лимитирование, диверсификация.

Annotation. The article considers the concept of «problem» loans, analyzed internal and external factors of such debt. Lit methods of credit risk management, the advantages in methods of managing problem credits, proposed measures to minimize problem loans.

Keywords: bad credit, credit portfolio, methods of managing, credit risk, limitation, diversification.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку банківської системи України свідчить, що обсяги кредитування постійно зростають. Разом із тим, зростає і частка проблемної заборгованості в кредитних портфелях банків. Кредитні операції приносять банку найбільший прибуток, але водночас є найбільш ризиковими [1]. Відтак, питання організації роботи банків із проблемними кредитами на сьогодні є дуже актуальним. Оскільки, підвищуючи якість управління ними, можна досягти більш високого фінансового результату банків.

Сутність та особливості проблемних кредитів досліджували у своїх працях провідні вітчизняні та іноземні вчені: Т. Мініна, Н. Ликова, О. Барановський, Л. Примостга, В. Вовк, Р. Коцовська, В. Сирота, О. Дзюблук та інші [2–7]. Втім, постійно діючі чинники зовнішнього та внутрішнього економічного середовища призводять до безперервного впливу нових ризиків на кредитну діяльність вітчизняних банків.

З огляду на це, потребують подальшого дослідження шляхи мінімізації кредитних ризиків і підвищення дієвості роботи банків з проблемними кредитами.

Метою роботи є формування рекомендацій щодо покращення роботи банків із проблемними кредитами на сучасному етапі розвитку економіки держави.

Проблемні кредити після фінансової кризи 2008–2009 рр. вважаються чи не найбільшим гальмівним фактором банківської системи. Українські банки і дотепер проводять комплекси заходів, поступово позбуваючись неповернутих іпотечних, споживчих і корпоративних позик, які виникли в післякризовий період.

Девальвація гривні, падіння ділової активності, звільнення працівників, затримки у виплаті заробітних плат під час останньої кризи супроводжувались 10-кратним збільшенням обсягу прострочених кредитів.

У своєму кредитному портфелі кожен банк має проблемні кредити. Проте, як свідчить вітчизняна банківська практика, допустимий рівень проблемних кредитів у кредитному портфелі становить 5 %. Перевищення частки проблемних кредитів у кредитному портфелі понад 10 % свідчить про початок кризи в діяльності банку [7].

Значна кількість проблемних кредитів у кредитному портфелі банків і їхній негативний вплив на фінансову стабільність як окремих банківських установ, так і банківської системи України в цілому, змушують шукати ефективні способи вирішення цієї проблеми.

Кредитна діяльність банку – це одне з основних джерел його доходів і збитків. А отже, кредитні ризики – головна проблема банку. З точки зору Базельського комітету, в Принципах управління кредитним ризиком він визначений як «...можливість того, що позичальник банку або контрагент не зможе виконати свої зобов'язання з раніше досягнутими умовами» [1]. Відтак, кредитний ризик – це ризик невиконання позичальником 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). Фактори виникнення проблемних кредитів поділяються на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори є некерованими для банку і пов'язані як із середовищем функціонування банку, так і з діяльністю позичальника.

Внутрішні фактори є керованими і зумовлені насамперед незадовільною організацією кредитної роботи в банку та помилками співробітників кредитних підрозділів. Виникнення проблемної заборгованості в банках України в основному було зумовлене негативними наслідками фінансової кризи, помилками в кредитній політиці самих банків та умисними неплатежами позичальників [5].

З метою захисту своїх інтересів, зменшення рівнів кредитних ризиків у процесі активної діяльності комерційний банк керується як нормативними положеннями, показниками ризику, встановленими інструктивними документами, так і власними критеріями оцінки ймовірних ризиків, методами та заходами щодо їх зниження, які відображаються у кредитній політиці банків. Загальні методи управління будь-якими ризиками представлено на рис. 1.

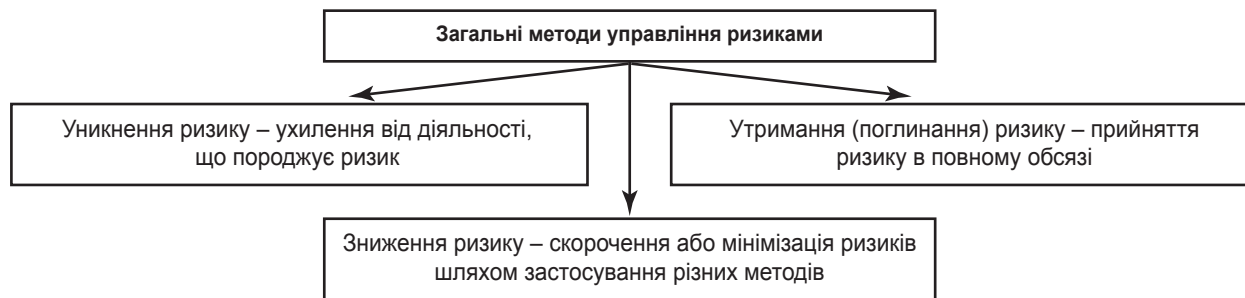


Рис. 1. Загальні методи управління будь-якими ризиками

Щодо кредитних ризиків, вони також не стали виключенням і методи їх управління схожі з методами управління загальними ризиками. Тобто можна уникнути ризику, не надаючи кредитів, скоротити ризик шляхом його мінімізації або ж прийняти його в повному обсязі та проводити заходи щодо його усунення.

Щодо методів зниження кредитного ризику банку, то їх можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Найпоширенішими зовнішніми способами зниження кредитного ризику комерційного банку є застава, гарантія (порука) та страхування. Суть застави полягає в тому, що в разі невиконання позичальником забезпеченого заставою зобов'язання банк має право повернути собі борг за рахунок коштів, отриманих від реалізації заставленого майна, маючи при цьому пріоритет перед іншими кредиторами. За допомогою гарантії (поруки) банк фактично перерозподіляє ризик, у такий спосіб зменшуючи його. Суть страхування полягає у повній передачі ризику страховій установі.

Внутрішні способи зниження кредитного ризику комерційного банку полягають у самострахуванні банком можливих утрат. Основними внутрішніми способами є лімітування, диверсифікація та створення резервів.

Лімітування – це встановлення ліміту, тобто граничних сум здійснюваних кредитних операцій.

Диверсифікація як метод зниження кредитного ризику передбачає:

- 1) диверсифікацію позичальників за галузями;
- 2) диверсифікацію кредитів за розмірами, строками, видами відсоткових ставок;
- 3) диверсифікацію способів забезпечення повернення кредитів.

Ще одним внутрішнім методом зниження кредитного ризику банку є створення резервів на покриття можливих втрат при здійсненні кредитної діяльності. При використанні зазначених методів можна значно знизити ризики за кредитами.

У процесі роботи з проблемними кредитами банк може застосувати два основні методи управління: реабілітацію чи ліквідацію. Метод реабілітації полягає в розробці спільного з позичальником плану заходів щодо повернення кредиту. Метод ліквідації означає повернення кредиту шляхом проведення процедури банкрутства та продажу активів позичальника.

Реабілітація – найприйнятніший варіант, оскільки він дає можливість і банку, і його клієнту шанс на поновлення нормальної діяльності. Способами проведення реструктуризації можуть бути: кредитні канікули; зміна схеми погашення кредиту; пролонгація кредиту; конверсія (переведення валютних кредитів у гривневі); списання пені та штрафних санкцій; зменшення відсоткової ставки [6].

Ліквідація – це останній захід з боку банку, який означає приховане визнання того факту, що банк припустився помилки, надавши кредит та вчасно не вживши виправних заходів. У будь-якому разі проведення ліквідації свого клієнта в цілому не поліпшує репутацію банку.

Ліквідація і реабілітація – досить дорогі методи управління проблемними кредитами з погляду часу, фінансових і трудових витрат, оплати юридичних послуг. Звичайно, найкраща політика з управління втратами полягає в їх уникненні, але, на жаль, у реальному житті досягнути цього не вдається.

Отже, сьогодні одними з головних питань для оздоровлення банківської системи України є робота з проблемними активами банку, а також вибір методу управління ними.

Ефективна робота з проблемними активами дозволить банкам максимізувати свої прибутки, підвищити ліквідність і знизити властивий кредитним операціям рівень ризику.

Для мінімізації обсягів проблемних кредитів банк може скористатися такими основними напрямками вдосконалення методів управління проблемною заборгованістю: створення окремого підрозділу з управління проблемними кредитами; автоматизація організації процесу; постійний збір, обробка і аналіз інформації про платника; своєчасне і адекватне реагування на виникнення проблемного кредиту, зокрема і шляхом його реструктуризації.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Принципи управління кредитними ризиками. Базельський комітет з банківського нагляду. Міжнародний документ від 01.09.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996_035. 2. Барановський О. Проблемні банки: виявлення та лікування / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 18–31. 3. Дзюблюк О. В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. В. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 1. – С. 108–124. 4. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с. 5. Лисенок О. В. Проблемні кредити – фінансовий тягар українських банків / О. В. Лисенок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/>. 6. Крухмаль О. В. Регулювання проблемних кредитів в банках України: теоретичні та методичні аспекти / О. В. Крухмаль // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – № 18. – С. 100–107. 7. Сирота В. М. Управління проблемними кредитами як основа антикризових заходів банку / В. М. Сирота // Вісник НБУ. – 2012. – № 15. – С. 51–55. 8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

ТАРИФНА ПОЛІТИКА В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

УДК 657:368.02

Малючков М. А.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність фінансових результатів діяльності в системі управління страховою компанією. Визначено основні засади формування тарифної політики страхової компанії. Побудовано модель процесу визначення рівня тарифу страховими компаніями України. Розкрито можливості вдосконалення побудованої моделі.

Ключові слова: фінансові результати діяльності страхової компанії, прибуток, страхування, тарифна політика страхової компанії.

Анотація. Рассмотрена сущность финансовых результатов деятельности в системе управления страховой компанией. Определены основные принципы формирования тарифной политики страховой компании. Построена модель процесса определения уровня тарифа страховыми компаниями Украины. Раскрыты возможности совершенствования построенной модели.

Ключевые слова: финансовые результаты деятельности страховой компании, прибыль, страхование, тарифная политика страховой компании.

Annotation. The essence of the financial results of the insurance company's management system. The basic principles of the tariff policy of the insurance company. A model of the process of determining the level of the insurance companies of Ukraine of the tariff. Reveals the possibility of improving the constructed model.

Keywords: financial results of the insurance company, profits, insurance, the tariff policy of the insurance company.

Страхування належить до найперспективніших напрямів на ринку фінансових послуг України. Її перманентне перебування у стадії реформування і чутливість до розвитку технологій підтверджує визначальну роль страхових компаній у процесах розвитку ринкових відносин і міжнародної співпраці. Подальший розвиток страхових компаній як фундаменту ринку фінансових послуг спрямовується на прискорення міжнародної кооперації між страховими системами, відповідність страхових компаній України міжнародним стандартам.

У зв'язку з цим, актуальними є процеси управління фінансовими результатами діяльності страховика з метою забезпечення їхніх гнучкості та адекватності. Існує достатньо методів управління фінансовими результатами, і одним із таких методів є раціональна тарифна політика компанії.

Метою дослідження є розгляд сутності тарифної політики в процесі формування фінансових результатів діяльності страхових компаній, визначення технології розрахунку тарифів, що використовуються страховими компаніями України та розробка вдосконалень для наведеної технології.

Питання регулювання діяльності страхових компаній і управління прибутком зокрема згадуються у працях таких вітчизняних учених, як: Н. Внукова [1], О. Вовчак [2], Н. Єрмасова [3], В. Стецюк [4] та інші.

Розглядаючи сутність понять «фінансовий результат» і «прибуток», можна стверджувати, що вони є одними з найскладніших економічних категорій.

Поняття «фінансовий результат» діяльності включає в себе поняття «результат» та «фінанси». За глумаченням, поняття «результат» означає наслідки, висновки, остаточний кінцевий підсумок якого-небудь заняття, діяльності, розвитку, а також показник чого-небудь. У понятті «фінанси» відображаються економічні відносини з приводу формування доходу і фондів фінансових ресурсів та їхнього використання. Поєднуючи ці два поняття, можна визначити, що фінансовий результат діяльності страховика – це кінцевий підсумок його діяльності за певний період з приводу формування доходу і відповідних фондів фінансових ресурсів та їх використання.

Позитивний фінансовий результат відображає прибуток, негативний – збиток. Отже, прибуток як фінансовий результат діяльності страховика – це результат використання доходу на відшкодування понесених ним витрат за певний період часу. Тобто відбувається зіставлення доходів і витрат страховика.

Специфіка процесу отримання страховою компанією прибутку забезпечується нестандартним порядком отримання доходів і вирахування витрат на основну діяльність.

Отримання страховиком позитивних фінансових результатів цікавить велику кількість користувачів, а саме: власників, акціонерів, кредиторів, робітників, клієнтів тощо.

Розглядаючи сутність прибутку з позиції страхового бізнесу, особливу увагу варто звернути на те, що прибуток є різницею між доходами і витратами, розмір яких завжди залежить від рівня ризику, в той же час прибуток є визначеною платою за взятий ризик здійснення страхової діяльності. Отже, рівень прибутку та рівень ризику знаходяться між собою в прямопропорційній залежності.

Саме це необхідно розуміти страховим компаніям за реалізації певної тарифної політики.

Тарифна політика – це процес розробки, обґрунтування та визначення порядку застосування страхового тарифу, що є досить складним і багатоступінним процесом.

Зазначений процес є цілеспрямованою діяльністю страховика по встановленню, уточненню, упорядкуванню страхових тарифів з метою забезпечення поєднання інтересів учасників страхових відносин: успішного та беззбиткового розвитку страховика та встановлення раціональної ціни на страхові послуги для страхувальників.

Одним із базових принципів управління тарифами є принцип рентабельності тарифів, який вимагає, щоб страхові тарифи забезпечували не тільки відшкодування собівартості страхової послуги (страхових виплат, витрат на ведення страхової справи тощо), але й отримання страховиком прибутку, за рахунок якого формуються додаткові резерви, вільні резерви для підвищення рівня платоспроможності та фінансової стійкості страховика, здійснюється розширене відтворення, а також задовольняються потреби зацікавлених осіб.

Розуміння технології визначення тарифів є надважливим у процесі управління фінансовими результатами діяльності страхових компаній.

Саме тому, використовуючи програмний продукт ErWin, було відображено IDEF-модель процесу визначення рівня тарифу страховими компаніями України, що дає можливість визначити за етапами кожен із елементів процесу. Приведену модель наведено на рис. 1.

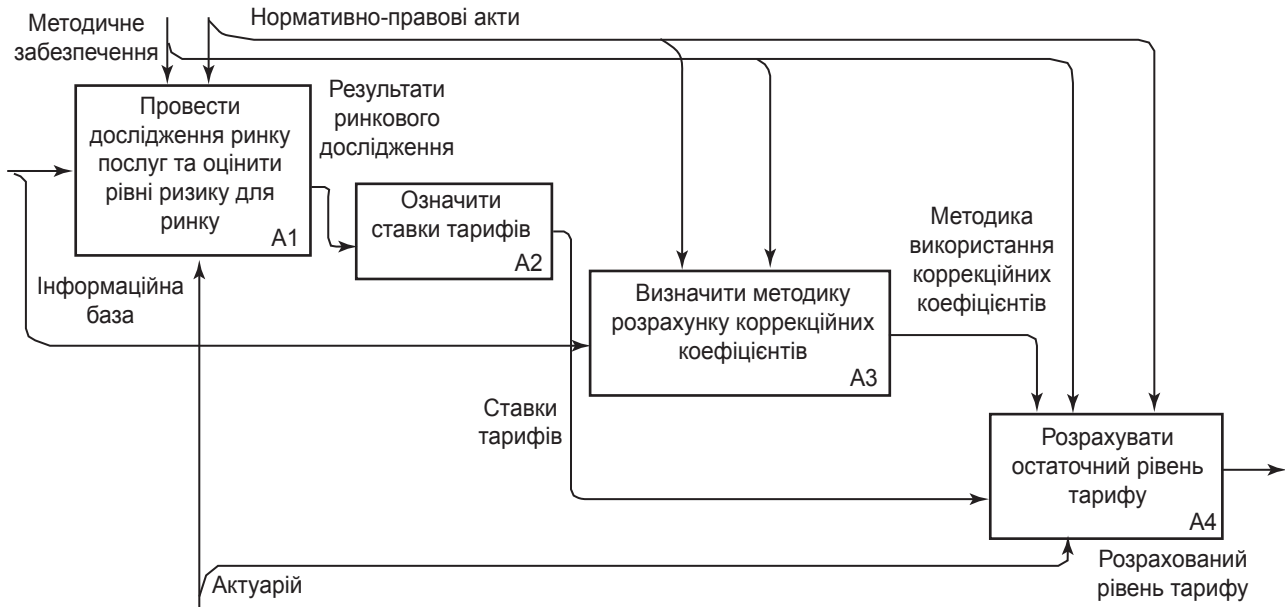


Рис. 1. Процес визначення рівня тарифу страховими компаніями України

Як видно з рис. 1, процес визначення рівня тарифів складається з 4 елементів, кожен із яких є основою для наступного.

По-перше, проводиться ринкове дослідження з метою визначення конкурентоспроможних тарифів на ринку.

По-друге, визначаються можливі ставки тарифів, що відповідають потребам ринку та водночас не несуть значних ризиків для компанії.

Наступним етапом є визначення методики використання корекційних коефіцієнтів і формування матриць коефіцієнтів.

В результаті відбувається розрахунок остаточного рівня тарифу і матриці корекційних тарифів для певного виду страхування.

Ця технологія використовується досить часто. Але вона має певні недоліки. Насамперед, недостатні адаптивність і гнучкість процесу та недостатнє відображення адаптації тарифів до потреб страховика створюють потребу у внесенні змін до процесу.

Саме тому було визначено вдосконалену модель процесу визначення рівня тарифу страховими компаніями України, що наведено на рис. 2.

Як наведено на рис. 2, відмінності між початковою моделлю та вдосконаленою полягають у введенні етапу розрахунку можливостей компанії щодо реалізації тарифних умов перед останнім етапом, на якому ринкові рівні тарифів коригуються згідно з можливостями компанії. Це робить підхід до визначення тарифу більш ринково-орієнтованим.

Необхідність адаптації обумовлена тим, що певні тарифні умови не є можливими для прийняття компанією або не є доцільними з точки зору вигоди. Втім, ринок у даному випадку є визначальною базою для визначення. Це зберігає рівновагу між потребами ринку та страховика. Тобто для реалізації певних тарифів необхідно забезпечити відповідність певним умовам, наприклад, достатній рівень платоспроможності або оптимізацію структури страхового портфеля. Тому страховим компаніям варто адекватно оцінювати свої можливості та завчасно коригувати тарифи.

Отже, в процесі своєї діяльності страхові компанії України зустрічаються з необхідністю управління фінансовими результатами. Основним методом управління фінансовими результатами діяльності страховика є управління тарифами, тобто формування адекватної тарифної політики. За рахунок реалізації процесу визначення тарифів страховими компаніями здійснюється управління основним джерелом формування фінансових результатів, а саме – страховою діяльністю.

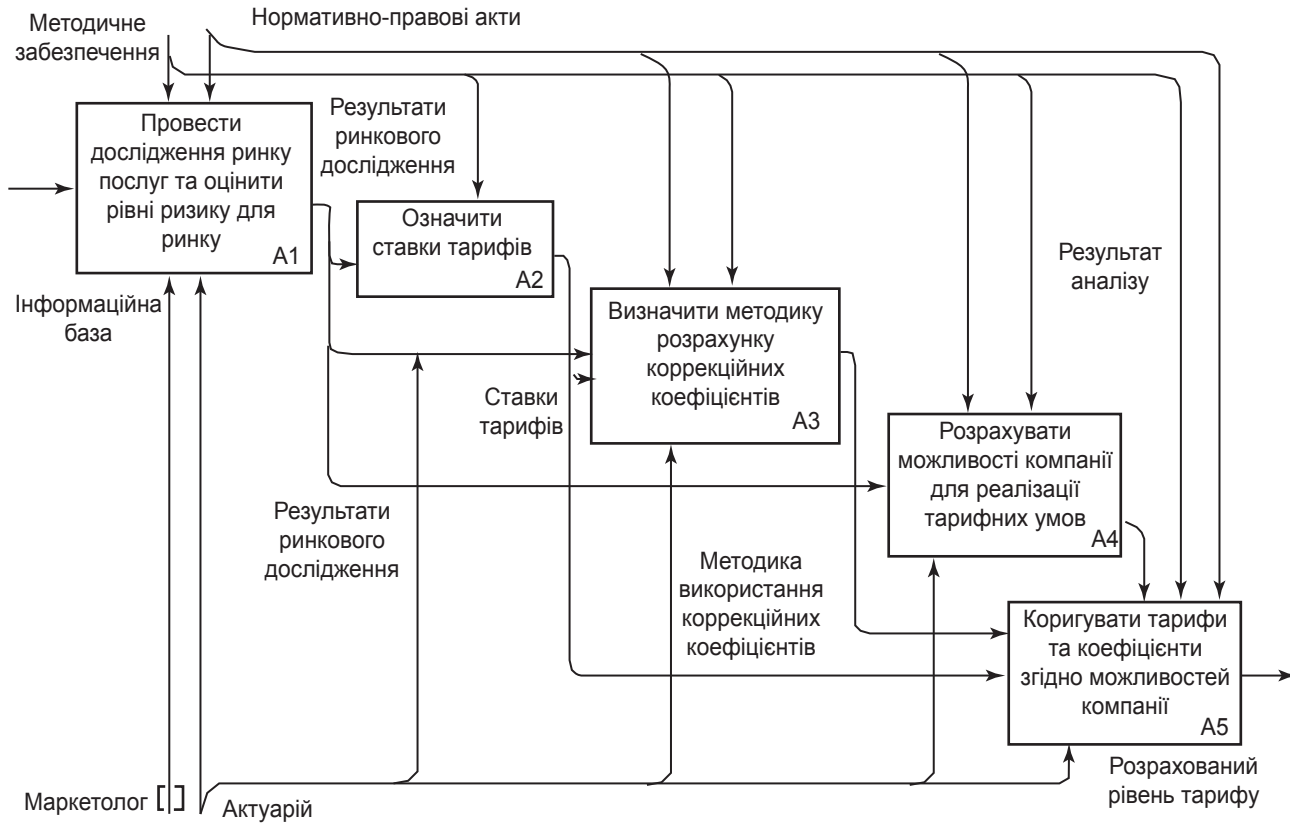


Рис. 2. Удосконалена модель процесу визначення рівня тарифу страховими компаніями України

Тим не менш, недостатня адаптивність процесу визначення тарифів негативно впливає як на тарифну політику компаній, так і на управління фінансовими результатами діяльності страховика в цілому. Страховики, як і банки, потерпають від зниження обсягу послуг і ефективності діяльності. Потреба взаємодії між ринками фінансових послуг постає все більш актуальною в процесі управління ризиками. Саме тому як для банків, так і для страховиків доцільно взяти заходів щодо покращення умов взаємодії і мінімізації ризиків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ачкасова С. А.

Література: 1. Внукова Н. Н. Моделирование процесса прямого государственного регулирования развития страхового рынка Украины / Н. Н. Внукова, Н. И. Притула, С. А. Ачкасова // Страховое дело. – 2010. – № 3. – С. 21–27. 2. Вовчак О. Д. Страхування : навч. посібник / О. Д. Вовчак. – Львів, 2006. – 480 с. 3. Ермасова Н. Б. Страхование : учебник / Н. Б. Ермасова. – М. : Юрайт ; Высшее образование, 2010. – 703 с. 4. Стецюк В. М. Страхування : навч. посібник / В. М. Стецюк, Т. А. Говорушко. – Львів : Магнолія-2006, 2014. – 328 с. 5. Статистична інформація страхового ринку України // Страхування : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public>.

СИСТЕМА ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

УДК 336.5

Мамедов Н. К.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті надано результати аналізу сучасного стану функціонування системи гарантування вкладів в Україні та визначено вплив кризи фінансової та банківської систем на діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Запропоновано шляхи покращення його діяльності.

Ключові слова: гарантування вкладів, страхування депозитів, криза, банківська система, вклади фізичних осіб.

Аннотация. В статье представлены результаты анализа функционирования системы гарантирования вкладов в Украине и определено влияние кризиса финансовой и банковской систем на деятельность Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Предложены пути улучшения его деятельности.

Ключевые слова: гарантирование вкладов, страхование депозитов, кризис, банковская система, вклады физических лиц.

Annotation. The article analyzes the current state of the system to guarantee deposits in Ukraine and determine the impact of the financial and banking crisis of the activities of the Deposit Guarantee Fund of individuals. The ways of improving its operations are offered.

Keywords: deposit guarantee, deposit insurance, crisis, banking system, deposits of individuals.

Система гарантування вкладів є одним із ключових інститутів підтримання стабільності банківської системи. Гарантування вкладів є складовою фінансової та економічної безпеки, яка передбачає також розвинену систему ризик-менеджменту в кредитних установах, стабільне макроекономічне середовище, ефективну грошово-кредитну політику, розвинений пруденційний нагляд тощо. В Україні така система представлена Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, який функціонує на засадах, установлених Законом «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 № 4452-VI [1]. Прийняття спеціального закону, що встановлює правові, фінансові й організаційні основи системи обов'язкового страхування вкладів фізичних осіб в Україні, стало важливою подією, однак багато питань страхування вкладів дотепер залишаються невирішеними.

Розглядом системи страхування депозитів займалися такі вітчизняні науковці, як: В. Бобиль [2], С. Безвух [3], К. Добролежа [4], Р. Набок, В. Марчук та інші дослідники банківського сектора та галузі страхування. Проте тенденції функціонування даної системи страхування слід розглядати у практичному розрізі, зважаючи на конкретну економічну та фінансову ситуацію в країні.

Метою роботи є аналіз сучасного стану функціонування системи гарантування вкладів в Україні та визначення впливу кризи фінансової та банківської систем на діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Стабільність і фінансове процвітання банківського сектору в державі, а отже, й економіки в цілому, не в останню чергу залежить від довірення населення своїх коштів банківським установам. Для залучення таких інвестицій необхідно сформувати дієву систему гарантування вкладів [4, с. 837].

Варто зазначити, що у період глибокої фінансово-економічної кризи, в умовах якої перебуває наша держава, кількість учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб дедалі зменшується. Так, станом на 01.11.2015 р. кількість учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб становить 128 банків (табл. 1).

Як видно з табл. 1, кількість банків – учасників Фонду гарантування вкладів з кожним місяцем зменшується і в листопаді 2015 р. становить усього 128 проти 161 на початок 2015 р., що відображає тенденцію до погіршення фінансового становища України і кризи банківської системи, також це позначилося на фінансових ресурсах Фонду.

Тому сьогодні, в умовах затяжної економічної та політичної кризи система гарантування вкладів проходить випробування на міцність. Доказом цього слугує факт значної кількості неплатоспроможних банків.

В цілому, станом на сьогодні у категорії неплатоспроможних банків перебуває 7 установ, у стадії ліквідації – 61 банк, серед яких АТ «БРОКБІЗНЕСБАНК», ПАТ «БАНК ФОРУМ», АТ «БАНК «ЗОЛОТІ ВОРОТА» та інші.

Загальна гарантована сума з кожним місяцем тільки зростає і в жовтні 2015 р. становила 73 113,69 млн грн, що на 13 449,22 млн грн більше ніж у попередньому місяці [6, 7].

**Динаміка кількості учасників Фонду гарантування вкладів
фізичних осіб протягом 2014–2015 рр. [5, с. 1]**

Дата	Кількість банків – учасників Фонду
01.01.2015	161
01.02.2015	156
01.03.2015	152
01.04.2015	147
01.05.2015	143
01.06.2015	141
01.07.2015	136
01.08.2015	135
01.09.2015	133
01.10.2015	129
01.11.2015	128

Фонд гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом у межах граничного розміру відшкодування коштів закладами, що наразі становить 200 000 грн. Можна констатувати, що дана сума у 400 разів більше рівня покриття 1998 р. [3, с. 677].

Відтак, протягом 2014 – 11 місяців 2015 р. кількість вкладників, які потребували відшкодування, зростає в рази порівняно зі станом на 2013 р. Особливо кількість власників депозитів та, відповідно, сума відшкодування за їхнімикладами збільшилася у II кварталі 2014 р. та продовжує зростати, оскільки кількість неплатоспроможних банків у даний період є непомірно великою.

З іншого боку, у сучасному стані діяльності ФГВФО є значні недоліки, які полягають у недосконалої процедурі отримання відшкодувань вкладниками, неіснуючих механізмах контролю за платоспроможністю банків – учасників Фонду тощо. Зокрема, можна погодитися з В. Бобилем, який у своїй праці [2, с. 28] зазначає, що необхідним кроком удосконалення процедур виплати відшкодувань закладами є розширення форм виплати відшкодувань, а також підвищення відповідальності вкладників за ступенем процентного ризику, що забезпечується шляхом визначення суми гарантування, відповідно з величиною процентної ставки депозиту, тобто залежно від ступеня ризику, на який свідомо зважилися вкладники на момент підписання депозитного договору.

Отже, криза економічної та фінансової систем держави, спричинена непередбачуваними політичними факторами, довела, що система гарантування вкладів фізичних осіб має вдосконалюватися та впроваджувати дієві механізми щодо захисту депозитів фізичних осіб. ФГВФО має вести діяльність щодо попередження виникнення явища неплатоспроможності банків, а також інформувати вкладників про реальний фінансовий стан банків-учасників, щоб запобігти різкому зростанню страхових випадків.

Враховуючи світовий досвід, на нашу думку, об'єктивно виникла необхідність реформування законодавства у цій сфері. Зважаючи на вищенаведене, доцільно запропонувати: 1) включити АТ «Ощадбанк» до системи гарантування вкладів шляхом внесення відповідних змін до ЗУ «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та ЗУ «Про банки та банківську діяльність»; 2) поширити гарантії відшкодування на вклади (рахунки) фізичних осіб-підприємців, а також на юридичних осіб [5, с. 28].

Реалізація даних пропозицій допоможе подолати прояви економічної кризи у банківському секторі, а також сприятиме більш ефективному функціонуванню системи гарантування вкладів в Україні.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 50. – С. 564. 2. Бобиль В. Еволюція систем страхування депозитів / В. Бобиль // Вісник НБУ. – 2012. – № 7 (197). – С. 24–29. 3. Безвух С. В. Функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні / С. В. Безвух // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 675–680. 4. Добролежа К. М. Сучасний стан функціонування системи фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні / К. М. Добролежа, Л. О. Заволока // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 837–840. 5. Марчук В. Ю. Система гарантування вкладів фізичних осіб: напрями вдосконалення / В. Ю. Марчук // Економіка та держава. – 2015. – № 1. – С. 27–29. 6. Динаміка кількості учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2014–2015 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>

/statystyka. 7. Загальна аналітична інформація по неплатоспроможним банкам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uba.ua/documents/presentation/kiyak_a.pdf.

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 33.021:336.27:631.11

Мариненко А. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто питання оптимізації співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, їхню роль у системі управління фінансовими ресурсами, необхідність та способи регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах. Здійснено аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей сільськогосподарської галузі України.

Ключові слова: аграрний сектор, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы оптимизации соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, их роль в системе управления финансовыми ресурсами, необходимость и способы регулирования дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятиях. Осуществлен анализ дебиторской и кредиторской задолженностей сельскохозяйственной отрасли Украины.

Ключевые слова: аграрный сектор, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, регулирование дебиторской и кредиторской задолженностей.

Annotation. Abstract. In the article the questions of optimization of the ratio of receivables and payables, their role in the system of management of financial resources, the need for and methods of regulation of receivables and payables in the enterprises. The analysis of receivables and payables of the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: agricultural sector, accounts receivable, accounts payable, regulation of receivables and payables.

Сільське господарство в Україні є стратегічно важливою галуззю народного господарства. Його продукція є не лише основою експорту, але і ресурсною базою для галузей промисловості, зокрема, харчової і легкої. Саме сільське господарство має бути пріоритетною галуззю для підтримки державним сектором, оскільки саме для його розвитку в Україні існує найбільша кількість передумов, а відтак, саме воно змогло б вивести країну на вищий рівень на світовому ринку.

Втім, на сьогодні існує чимало проблем, з якими стикається сільське господарство. Його розвиток унеможливується через недостатність фінансування для збільшення оборотів готової продукції, оскільки ціни на продукцію, номінально підвищуючись, знижуються реально. При цьому має місце несвоєчасна оплата покупцями продукції, що спричиняє недостатність наявних коштів у підприємств для подальшого безперервного їх функціонування. Переважна більшість сільськогосподарських підприємств вимушена брати кредити, аби забезпечити собі нормальне функціонування. Отже, виникає необхідність аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей таких підприємств з метою визначення ефективності використання власних і залучених коштів.

Метою статті є вдосконалення підходу до оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованостей/

Дослідження теоретико-методологічного та практичного характеру з проблем управління дебіторською та кредиторською заборгованостями проводили такі вчені, як: Н. Лагодієнко [1], Н. Тарасенко [2], Н. Ізмайлова [3], Г. Москалюк [4], Є. Стоянова, А. Шеремет та інші.

Дебіторська заборгованість погіршує фінансовий стан підприємства, сприяє відтоку грошових засобів, відверненням їх з господарського обороту, що призводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість, по якій закінчився термін позовної давності, підлягає віднесенню на збитки підприємства. Неконтрольоване зростання дебіторської заборгованості призводить до неплатоспроможності підприємства, а відтак, до зменшення рівня ділової активності.

Кредиторська заборгованість, хоча і є тимчасовим залученням позикових засобів, проте в результаті негативно впливає на стан підприємств, оскільки наявність кредиторської заборгованості свідчить про неплатоспроможність підприємства і підриває його авторитет серед контрагентів [1].

Причиною виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей є невідповідність дат виникнення зобов'язань і платежів за ними. Їхні залишки відображаються в балансі підприємства у відповідних статтях. На фінансовий стан підприємства впливають як розміри балансових залишків дебіторської і кредиторської заборгованостей, так і період оборотності кожної з них.

Якщо дебіторська заборгованість більше кредиторської, це є можливим чинником забезпечення високого рівня коефіцієнта загальної ліквідності [2]. Водночас це може свідчити про більш швидку оборотність кредиторської заборгованості порівняно з оборотністю дебіторської заборгованості. У такому випадку протягом певного періоду борги дебіторів перетворюються на грошові кошти через більш тривалі часові інтервали, ніж інтервали, коли на підприємстві необхідні грошові кошти для своєчасної сплати боргів кредиторам. Відповідно, виникає брак грошових коштів в обороті, що супроводжується необхідністю залучення додаткових джерел фінансування. Останні можуть приймати форму простроченої кредиторської заборгованості або банківських кредитів. Головним моментом в регулюванні дебіторської заборгованості є встановлення таких договірних відносин із покупцями, які в подальшому забезпечать своєчасну оплату продукції і надходження грошових коштів на підприємство. Регулювання кредиторської заборгованості – це договірні відносини з постачальниками, які будуть установлювати терміни і розміри платежів підприємству залежно від надходження коштів від покупців.

Результативність контролю залежить від постійного моніторингу та аналізу величини дебіторської та кредиторської заборгованостей та їхнього впливу на фінансовий стан підприємства. Основними прийомами управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є:

- аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- АВС-аналіз відносно дебіторів;
- оцінка реальної вартості існуючої дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів;
- визначення конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті;
- оцінка можливості факторингу – продажу дебіторської заборгованості [4].

Розглянемо динаміку дебіторської та кредиторської заборгованостей у секторі сільського господарства України (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Динаміка дебіторської заборгованості аграрних підприємств України за 2013–2014 рр.

Показники	Оборотні активи, млн грн		У т. ч. дебіторська заборгованість		Відхилення, млн грн		Відхилення, %	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Всього	2886103,9	3069041,5	1660984,8	1778103,7	+117118,9		1,07	
Аграрний сектор	175091,8	195021,3	86979,5	98290,2	+11310,7		1,13	

Таблиця 2

Динаміка кредиторської заборгованості аграрних підприємств України за 2013–2014 рр.

Показники	Поточні зобов'язання, млн грн		У т. ч. кредиторська заборгованість		Відхилення, млн грн		Відхилення, %	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Всього	2448985,8	2689338,2	1990946,9	2169850,8	+178903,9		1,09	
Аграрний сектор	95985,4	113181,0	73621,8	84648,8	+11027		1,15	

Протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція до збільшення як суми дебіторської заборгованості за всіма видами економічної діяльності, так і аграрних підприємств. У відсотковому співвідношенні загальна дебіторська заборгованість зросла на 7 %, а в аграрній сфері – на 13 %. Отже, як бачимо з табл. 1, дебіторська заборгованість аграрних підприємств України зросла на 117 118,9 млн грн. Для визначення впливу цього збільшення

на діяльність підприємств, нам потрібно проаналізувати динаміку кредиторської заборгованості за аналогічний період.

Як бачимо з табл. 2, загальна сума кредиторської заборгованості зросла на 178 903,9 млн грн, або на 9 %, а в сільському господарстві – на 11 027 млн грн, або на 15 %.

Отже, проаналізувавши динаміку дебіторської та кредиторської заборгованостей аграрних підприємств України, ми можемо зробити висновки, що загальна сума дебіторської заборгованості переважає суму кредиторської, але при цьому протягом 2013–2014 рр. кредиторська заборгованість аграрного сектору зросла на 15 %, а дебіторська – на 13 %, що свідчить про більш швидке зростання першої.

Система заходів, спрямованих на регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей, дасть змогу підвищити фінансовий стан підприємств, ефективно використавши низку резервів. Основою нормального співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей є встановлення договірних відносин з покупцями та постачальниками, що забезпечать підприємству постійну наявність коштів, що надійшли від дебітора, і змогу здійснити своєчасний розрахунок з кредиторами.

Для аграрного сектору економіки України характерним є зростання показників як суми дебіторської заборгованості, так і кредиторської. Сума першої перевищує суму другої, але при цьому кредиторська має швидші темпи зростання. Відтак, спостерігаємо необхідність їх регулювання, оскільки така динаміка не є позитивною тенденцією для економіки. В перспективі подальші наукові дослідження мають бути присвячені пошуку шляхів зниження кредиторської заборгованості.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Лагодієнко Н. В. Особливості обліку та контролю кредиторсько-дебіторської заборгованості на сільськогосподарських підприємствах / Н. В. Лагодієнко // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 236. – С. 60–61. 2. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – 2-ге вид., стереотип. – К. : Алерта, 2003. – 485 с. 3. Ізмайлова Н. В. Стан та тенденції дебіторської та кредиторської заборгованості: макроекономічний аспект / Н. В. Ізмайлова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. – С. 12–17. 4. Москалюк Г. О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку / Г. О. Москалюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>. 5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukr.stat.gov.ua.

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.1

Маркунас Л. А.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано важливість аналізу ділової активності підприємств як комплексної характеристики його діяльності. Досліджено методіку аналізу показників ділової активності та обґрунтовано процедуру оцінки фінансового стану підприємства на підставі фінансової звітності підприємства.

Ключові слова: ділова активність, критерії ділової активності, оцінка ділової активності, ефективність, система показників, фінансові показники.

Аннотація. Обоснована важність аналізу делової активності підприємств як комплексної характеристики його діяльності. Исследована методика аналізу показателів делової активності і обоснована процедура оцінки фінансового стану підприємства на основі фінансової звітності підприємства.

Ключевые слова: деловая активность, критерии деловой активности, оценка деловой активности, эффективность, система показателей, финансовые показатели.

Annotation. Substantiated the importance of analysis of business activity of enterprises as integrated characteristics of its activities. Investigated the analysis of indicators of business activity and justifies the procedure of assessment of financial state of enterprise on the basis of the financial statements of the company.

Keywords: business activity, the criteria of business activity, assessment of business activity, effectiveness, system of indicators, financial indicators.

Діяльність будь-якого підприємства є джерелом уваги різних учасників ринкових відносин, насамперед власників, кредиторів, інвесторів, податкових служб і навіть безпосередніх конкурентів. В умовах дефіциту ресурсів, що склалися в Україні, проблеми ефективного розподілу та використання ресурсів підприємств виходять на одне з перших місць. Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є аналіз ділової активності суб'єкта господарювання, за допомогою якого можна об'єктивно визначити результативність фінансової діяльності підприємства та перспективи його розвитку. Термін «ділова активність» почав використовуватися у вітчизняній літературі досить недавно. Це було пов'язано з упровадженням відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів. На сьогодні немає єдиного підходу до трактування визначення даного терміну. У широкому розумінні слова ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень, повноту віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих і комерційних можливостей.

Питання аналізу ділової активності знайшли відображення в працях таких учених, як: М. Білик, О. Павловська, А. Шеремет, В. Ковальов, В. Мец, Г. Савицька та інших.

Утім, подальшого розвитку потребує питання вдосконалення методів забезпечення аналізу ділової активності, що і обумовило мету дослідження.

Ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості використання ресурсів. Ділова активність підприємства характеризується насамперед ефективністю використання виробничих ресурсів і стійкістю економічного зростання. Аналіз ділової активності здійснюється за якісними і кількісними показниками.

До якісних показників належать: розмір ринку збуту продукції; наявність продукції, яка йде на експорт; імідж підприємства та його клієнтів; конкурентоспроможність підприємства і продукції.

Кількісна оцінка ділової активності може бути здійснена за такими етапами:

- 1) дослідження динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників згідно з «золотим правилом економіки» полягає в тому, що прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства;
- 2) вивчення значень і динаміки відносних показників, які характеризують рівень ефективності використання авансованих і спожитих ресурсів підприємства;
- 3) вивчення значень і динаміки показників рентабельності, які характеризують відносну дохідність підприємства;
- 4) аналіз коефіцієнтів стійкого зростання підприємства.

Аналіз ділової активності підприємства можна подати у вигляді таблиці показників аналізу ділової активності підприємства.

Таблиця 1

Показники аналізу ділової активності підприємства

Блок аналізу	Показники аналізу	Економічний зміст
1	2	3
Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	кількість оборотів оборотних коштів за визначений період
	Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	частка оборотних коштів у кожній грошовій одиниці реалізованої продукції
	Швидкість або тривалість одного обороту обігових коштів в днях	відношення кількості днів в аналізованому періоді до коефіцієнта оборотності

Закінчення табл. 1

1	2	3
Аналіз використання власного і залученого капіталу	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	швидкість обороту вкладеного власного капіталу
Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству

Аналізуючи показники ділової активності, особливу увагу аналітики та менеджери приділяють коефіцієнту стійкості економічного зростання, адже цей показник показує можливі темпи розвитку підприємства, а також зміни співвідношень між різними джерелами фінансування, фондівіддачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою.

Суттєвим елементом, який визначає рівень ділової активності, є аналіз платіжної дисципліни, яка передбачає здійснення підприємствами платежів за своїми фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та в установлені законом або угодою строки. Базується такий аналіз на детальній оцінці стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Оскільки розмір прибутку, отриманого як результат діяльності, також характеризує ділову активність підприємства, для якісної оцінки її рівня можна використовувати систему показників рентабельності, котрі є узагальнюючими показниками, що всебічно характеризують діяльність підприємства.

За таких умов показники рентабельності розглядаються саме у якості критеріїв ділової активності підприємства і поряд з показниками оборотності активів оцінюють його результативність, тобто визначають кінцевий результат господарювання на одиницю залучених ресурсів чи понесених витрат. Разом із тим, рентабельність, як і інвестиційна привабливість, виражає насамперед зовнішній прояв ділової активності.

Ділова активність виявляється в динамічності розвитку підприємства, швидкості обороту засобів підприємства. Критеріями ділової активності є:

- рівень ефективності використання ресурсів підприємства;
- стійкість економічного зростання;
- ступінь виконання завдання за основними показниками господарської діяльності тощо.

Отже, ділова активність підприємства в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним економічним умовам. Основними напрямками зростання ділової активності підприємства є зменшення періоду операційного та фінансового циклів, підвищення ефективності використання майна, максимізації прибутку, підвищення конкурентоспроможності продукції, пошук нових ринків збуту. При цьому необхідно звернути увагу на те, що кожне окреме підприємство вимагає індивідуального підходу до оцінювання його діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Дяченко І. І. Методичне забезпечення аналізу ділової активності підприємства / І. І. Дяченко // Управління розвитком. – 2014. – № 10 (173). – С. 140–142. 2. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. Ю. Антипенко, С. М. Ногіна // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 76–80. 3. Бобирь О. І. Оцінка ділової активності підприємства // Матеріали XXV міжнар. наук.-практ. конференції (Львів, 10–11 травня 2013 р.) // Громадська організація «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах. Ч. 1. – Львів : ЛЕФ, 2013. – 144 с. 4. Анісімова О. М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів / О. М. Анісімова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 19–24.

ВПЛИВ ПОЗИТИВНОГО СУПЕРНИЦТВА НА ВНУТРІШНЮ КОНКУРЕНЦІЮ ПЕРСОНАЛУ

УДК 005.332.4:005.343

Медведь А. М.

Магістрант 2 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти поняття позитивного суперництва як ключ до ефективного менеджменту персоналу; створено умови для впровадження суперництва позитивного характеру; досліджено фактори впливу негативного суперництва на підприємстві та виявлено ефективні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: суперництво, внутрішня конкуренція, конкурентна боротьба, позитивна поведінка.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия положительного соперничества как ключ к эффективному менеджменту персонала; созданы условия для внедрения соперничества положительного характера; исследованы факторы влияния негативного соперничества на предприятии и выявлены эффективные пути их решения.

Ключевые слова: соперничество, внутренняя конкуренция, конкурентная борьба, положительное поведение.

Annotation. The article deals with theoretical aspects of the notion of positive rivalry as the key to effective personnel management; created conditions for the introduction of competition of a positive nature; the factors of negative influence of competition in the enterprise and identify effective solutions to them.

Keywords: competition, internal competition, competitive fight, positive behaviour.

Сьогодні висококваліфікована людина на підприємстві має бути не тільки реалізованою у своїй сфері, але також бути різноманітною у своєму соціальному розвитку, який тісно взаємодіє з внутрішніми відношеннями між працівниками підприємства. Якщо конкурентоспроможний працівник має негативний психологічний стан, це може призвести до спаду колективної згуртованості, зростання агресії, виникнення конфлікту, розширення меж конкуренції, негативного клімату в організації та згодом понесе за собою великі економічні витрати на підприємстві. Кожен колектив має свої проблеми взаємозв'язку між колегами, але найчастіше на українських підприємствах з кожним роком набуває все більшого значення проблема негативного суперництва, яке переростає в конкурентну боротьбу між працівниками.

При конкурентній боротьбі працівник рідко керується здоровим глуздом, результат негативного емоційно-го потрапіння має вплив на продуктивність і соціально-психологічний стан підприємства в цілому. Проблемам теорії та практики конфліктних процесів приділено досить велику увагу в роботах вітчизняних фахівців і зарубіжних науковців, серед яких: С. Кулічова, Т. Хлопотов, Н. Сулова, А. Сагер та інші.

Метою дослідження є організація позитивного суперництва на підприємстві, виявлення його умов і факторів впливу.

Політика підтримки та розвитку внутрішньої конкуренції ефективна, коли на підприємстві є боротьба для використання негативних форм суперництва й у керівництва є впевненість, що конкуренція буде вестись тільки за допомогою позитивної поведінки.

Якщо таких організаційних і культурних бар'єрів немає, а у керівників немає можливості контролювати ці процеси, то цілком виправдана політика усунення умов внутрішньої конкуренції, яка сама є бар'єром негативної поведінки менеджерів у боротьбі за ті чи інші переваги і дійсно значною мірою попереджає їх появу. Для того, щоб цього не трапилось, керівники повинні уважно слідкувати за підлеглими та використовувати декілька умов [3] (рис. 1).

У реальному житті повністю виконати всі умови складно, іноді неможливо. Якою мірою дані умови внутрішньої конкуренції створені, в такій суперництво менеджерів носить позитивний характер і позитивно впливає на розвиток підприємства. Зазначені умови конструктивного суперництва менеджерів залежать від більш великих факторів (рис. 2).

Кожен із цих факторів впливає на певні характеристики процесу внутрішнього суперництва управлінського персоналу та стає одним із головних факторів розвитку внутрішньої конкуренції. Внутрішня конкуренція – тонкий і складний процес, що загрожує неоднозначним впливом на діяльність менеджменту в цілому. Тому керувати

ним необхідно з урахуванням багатьох індивідуальних і ситуативних факторів. Зокрема, слід брати до уваги [4]:

- активність позитивного суперництва;
- співвідношення двох видів активності: спрямованої на нові досягнення і на збереження досягнутого;
- коректність управлінської поведінки в компанії – співвідношення позитивної, нейтральної і негативної форм і способів суперництва.



Рис. 1. Умови позитивного суперництва на підприємстві



Рис. 2. Фактори, які впливають на розвиток внутрішнього суперництва управлінського персоналу

Створення конкуренції всередині організації саме по собі не є панацеєю вирішення проблем і підвищення якості управління. Наприклад, у досягненні високої ефективності системи управління знаннями внутрішня конкуренція між менеджерами є майже непереборною перешкодою.

Перетворення знання в дію легше здійснюється в тих організаціях, які рухливі, і внутрішня культура яких не заснована на внутрішній конкуренції. Ідея про те, що стрес внутрішньої конкуренції відіграє конструктивну роль на верхніх рівнях управління, стикається з ідеєю необхідності позитивної мотивації співробітників [2]. Це веде до зниження активності менеджменту, особливо інноваційної. Йдеться про необхідність цивілізованого, керованого суперництва, яке допомагає вповні реалізувати потенціал кожного менеджера.

Тому керівництву кожного українського підприємства необхідно приділяти увагу взаємовідносинам своїх працівників, побудувати такий рівень розуміння позитивного суперництва, на якому працівники становились толерантними та уважними до думок своїх колег. Такий рівень буде будувати міцну та надійну команду, яка необхідна для конкурентоспроможного підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Липтєв В. І.

Література: 1. Зигерт В. Руководить без конфликтов : учебник / В. Зигерт, Л. Ланг. – М. : Экономика, 1990. – 200 с. 2. Хлопотова Т. А. Організація конфліктів у системі управління : обліковий контекст / Т. А. Хлопотова // Міжнародний збірник наукових праць. – 2012. – № 3 (21). – С. 222–232. 3. Лэйхифф Д. М. Бизнес-коммуникации : учебник / Д. М. Лэйхифф, Д. М. Пенроуз. – СПб. : Питер, 2008. – 369 с. 4. Ньюстром Д. В. Организационное по-

ведение : учебник / Д. В. Ньюстром. – СПб. : Питер, 2009. – 186 с. **5.** Сагер Л. Ю. Дослідження ролі та значення суперництва на підприємстві / С. Ю. Сагер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vuzlib.com.ua/articles/book/26870-Doslidzhennja_rol_i_ta_znache/1.html. **6.** Термінологічний словник з менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economchnu.at.ua/publ/management/terminologichnij_slovník_z_menedzhmentu_rulev_v_a/1-1-0-15.

МЕТОДИКА ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.14/.15:005.52

Мельниченко І. А.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто терміни «фінансовий стан підприємства» й «аналіз фінансової діяльності підприємства». Досліджено сутність та обґрунтовано необхідність аналізу фінансового стану підприємств у сучасних умовах. Запропоновано методика експрес-аналізу фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, оцінка фінансового стану, платоспроможність, фінансова стійкість.

Аннотация. Рассмотрены понятия «финансовое состояние предприятия» и «анализ финансовой деятельности предприятия». Исследована сущность и обоснована необходимость анализа финансового состояния предприятий в современных условиях. Предложена методика экспресс-анализа финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое положение, оценка финансового положения, платежеспособность, финансовая стойкость.

Annotation. The concepts of «financial condition of the enterprise» and «analysis of financial activity of the enterprise.» The essence and the necessity of analyzing the financial condition of the enterprises in modern conditions. The method of rapid analysis of the company's financial condition.

Keywords: financial situation, assessment of the financial position, solvency, financial stability.

За умов глобальної економічної кризи зростає залежність підприємств від інфляційних процесів, надійності контрагентів, складних організаційно-правових умов функціонування. Це зумовлює особливу увагу до оцінки фінансового стану підприємства як головного важеля виявлення слабких і сильних сторін підприємства, його фінансових резервів. Комплексне дослідження та аналіз усіх аспектів фінансової діяльності дозволяє підвищити ефективність управління господарськими суб'єктами та зменшити негативний вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

Актуальність даної теми має дуже важливий і сучасний характер. Сьогодні на сучасному етапі розвитку економіки всі підприємства в Україні функціонують на основі комерційного розрахунку, базовими принципами якого є самокупність, самостійність господарської діяльності та самофінансування. Тому сьогодні особливо стрімко зростає необхідність в аналізі, оцінці та контролі фінансового стану підприємства з метою успішного його розвитку шляхом прийняття правильних і необхідних управлінських рішень.

Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню фінансового стану підприємств, слід виокремити таких, як: М. Дем'яненко, М. Болух [1], В. Осмоловський, Г. Свамицька, І. Прокопенко, Р. Сайфулін, А. Шеремет [2], Є. Негашев, В. Іванієнко. Проте, незважаючи на те, що трактування поняття «фінансовий стан підприємства» було розглянуто багатьма науковцями, спостерігаються великі розбіжності як у трактуванні даного поняття, так і у визначенні складу показників аналізу фінансового стану та їх критичних значень.

Метою статті є вдосконалення методика експрес-аналізу фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечувати фінансування поточної діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства та погашення зобов'язань перед суб'єктами господарювання. Кількісно він вимірюється системою показників, на підставі яких здійснюється його оцінка.

Аналіз фінансового стану має дві основні цілі: оцінити минулу фінансово-господарську діяльність підприємства та підготувати інформацію, яка необхідна для прогнозування [1].

Першочергові завдання експрес-аналізу фінансового стану підприємства:

- виявлення забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами та перевірка їх цільового використання;
- оцінка ступеня виконання планових фінансових заходів, програм, плану фінансових показників;
- визначення платоспроможності підприємства та ліквідності балансу;
- оцінка дотримання фінансової, розрахункової і кредитної дисциплін;
- оцінка ефективності використання капіталу;
- оцінка оборотності капіталу;
- оцінка ділової активності підприємства [2].

Для експрес-аналізу фінансового стану застосовується система абсолютних і відносних показників (абсолютне і відносне відхилення), а також пов'язаної з ними низки фінансових коефіцієнтів, які відображають цілі та інтереси різних користувачів: управлінський персонал підприємства (внутрішній аналіз) та інтереси зовнішніх користувачів – податківців, банки, інвестори, постачальники, аудитори тощо (зовнішній аналіз) [3].

Сенс експрес-аналізу полягає у відборі невеликої кількості найбільш вагомих і нескладних у визначенні показників і постійному відстеженні їхньої динаміки. Тож можна сказати, що експрес-аналіз є своєрідним моніторингом фінансового стану підприємства, тому при його проведенні не використовують складну систему показників.

Спрощена оцінка фінансового стану (експрес-аналіз) зводиться до попереднього огляду й аналізу бухгалтерської звітності. За даними бухгалтерської звітності можна визначити окремі аналітичні показники. Аналіз показників фінансового стану повинен проводитись у динаміці [4].

Для отримання більш повної інформації про фінансовий стан підприємства застосовують аналіз коефіцієнтів, які досліджують взаємозв'язок між компонентами фінансових звітів. Існують 15 основних фінансових показників, які належать до чотирьох груп: показники прибутковості чи рентабельності; показники оборотності активів (показники ділової активності); показники ліквідності та показники структури капіталу. Пояснення й призначення цих показників наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники експрес-аналізу фінансового стану

Група показників	Назва показника	Характеристика
1	2	3
Показники рентабельності	Рентабельність продажів	– Визначає отриманий чистий прибуток як відсоток від виторгу. Використовується для оцінки рішень, які стосуються ціноутворення й ефективності основної діяльності
	Рентабельність основних коштів та інших необоротних активів	– Визначає отриманий чистий прибуток як відсоток від загальної суми активів. Використовується для оцінки минулих інвестиційних рішень
	Рентабельність власного капіталу	– Визначається отриманий чистий прибуток як відсоток від власного капіталу. Являє собою відсоток від прибутку, який одержують акціонери
Показники оборотності	Оборотність активів	– Визначає потенціал компанії по отриманню доходу при існуючих інвестиціях і структурі капіталу
	Оборотність основних коштів	– Використовується для оцінки доходів, отриманих за рахунок капіталу, вкладеного в основні кошти
	Оборотність дебіторської заборгованості, у днях	– Указує, скільки днів у середньому потрібно компанії для збору заборгованостей з покупців, тобто перетворення боргу в гроші
	Оборотність запасів, у днях	– Визначає кількість днів із середнім рівнем продажів, на які вистачить існуючого рівня запасів при збереженні їхньої структури
	Оборотність оборотних коштів, у днях	– Визначає середню тривалість часу перетворення сировини в гроші, тобто тривалість виробничо-комерційного циклу
Показники ліквідності	Коефіцієнт адекватності поточних активів	– Використовується для оцінки здатності компанії виконувати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів, а також для оцінки рівня оборотних коштів



1	2	3
	Коефіцієнт моментальної ліквідності	– Використовується для оцінки здатності компанії виконувати поточні зобов'язання за рахунок коштів та інших легко реалізованих активів
	Коефіцієнт покриття процентних платежів	– Визначає, у скільки разів прибуток компанії вище за її процентні платежі
Показники структури капіталу	Коефіцієнт фінансової залежності	– Визначає відношення вартості всіх активів компанії до суми активів, які фінансуються за рахунок власного капіталу
	Коефіцієнт адекватності капіталу	– Визначає, який відсоток активів фінансується за рахунок інвестицій власників
	Співвідношення позикових і власних коштів	– Визначає співвідношення загальної заборгованості і власного капіталу

Аналіз фінансового стану підприємства дає якісну та кількісну інформацію про його діяльність, що необхідно для багатьох суб'єктів ринку. В той же час з метою її достовірності, використання у процесі управлінських рішень доцільно використовувати коефіцієнтний або комплексний метод, адже вони є найбільш обширними й охоплюють усі сфери діяльності підприємства. Дані методи представляють підприємство і всі його зв'язки як взаємопов'язану систему рухів фінансових ресурсів, що дає змогу найширше оцінити його фінансовий стан [5].

Роль аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки дуже вагома в наш час. Адже саме завдяки аналізу можливо оцінити минулу фінансово-господарську діяльність підприємства, зробити висновки щодо роботи підприємства та підготувати інформацію, яка необхідна для прогнозування.

Тож необхідність експрес-аналізу оцінки фінансового стану підприємств дуже значуща, особливо для фінансових аналітиків, бо він визначає передумови розвитку підприємства, що сприяє прийняттю правильних і необхідних управлінських рішень на підприємстві.

Науковим результатом даного дослідження є вдосконалення експрес-аналізу фінансового стану підприємства, а перспективою подальших наукових досліджень – удосконалення інформаційного забезпечення даного виду аналізу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: **1.** Економічний аналіз господарської діяльності : навч. посібник / Болюх М. А. та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 338 с. **2.** Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / О. О. Шеремет. – К., 2005. – 196 с. **3.** Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с. **4.** Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства : монографія / А. О. Азарова, О. В. Рузакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://publish.vntu.edu.ua/txt/Azarova_MatemModTaMetOcinuvFinStanuPidpr363.pdf. **5.** Ключник О. С. Вдосконалення комплексної оцінки фінансового стану підприємства / О. С. Ключник, О. В. Кондратюк // Науковий вісник Рівненського інституту ВНЗ «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» – 2010. – № 1. – С. 120–127.



ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ

УДК 347.73

Мироненко М. В.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено організацію та реалізацію валютних операцій банків, проаналізовано розвиток валютної діяльності банків. Обґрунтовано сутність та особливості операцій банків з іноземною валютою, сформульовано рекомендації щодо активізації та вдосконалення валютної діяльності банків.

Ключові слова: валютні операції, іноземна валюта, пасиви, активи, доларизація.

Аннотация. Исследованы организация и реализация валютных операций банков, проанализировано развитие валютной деятельности банков. Обоснованы сущность и особенности операций банков с иностранной валютой, сформулированы рекомендации по активизации и совершенствованию валютной деятельности банков.

Ключевые слова: валютные операции, иностранная валюта, пассивы, активы, долларизация.

Annotation. Studied the organization and implementation of foreign exchange transactions of banks, analyzes the development of foreign exchange banks. The essence and peculiarities of bank operations with foreign currency, formulated recommendations to enhance and improve foreign exchange activities of banks.

Keywords: foreign exchange, foreign currency, liabilities, assets, dolarization.

Сьогодні операції з іноземною валютою є досить поширеною сферою діяльності банків. У зв'язку зі зростанням обсягів експортно-імпортних операцій на українському ринку з'являються підприємства з іноземними інвестиціями та іноземні суб'єкти господарської діяльності, що реалізують товари та послуги за іноземну валюту. Це привело до того, що в Україні поряд із національною валютою в обігу перебувають іноземні валюти. Саме тому аналіз валютних операцій банків є актуальною темою для розгляду.

Теоретичні і практичні засади досліджень валютних операцій розкрито у наукових працях таких вітчизняних учених, як: О. Владимир, О. Дзюблик, О. Костюченко, С. Лучковська, А. Мороз, Л. Петрашко, М. Савлук. Вони вивчали природу валютних операцій та ризики, пов'язані з виконанням валютних операцій, але не виокремлювали методів їх мінімізації.

Незважаючи на значний вклад науковців у дослідження проблеми організації та реалізації валютних операцій банків, дане питання сьогодні залишається актуальним, потребує подальшого дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні сутності й особливостей валютних операцій і формування рекомендацій щодо активізації та вдосконалення валютної діяльності банків.

Перш ніж розглянути питання валютних операцій та особливостей їх здійснення, необхідно дослідити сутність поняття валютних операцій. Незважаючи на тривале існування валютних операцій, до сьогодні не існує однозначного тлумачення даного поняття. Виявлено, що одні автори розглядають поняття «валютні операції» як обмінні операції [1], інші – як широке коло дій, пов'язаних із валютними цінностями [2; 3], окремі – як операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності. Узагальнивши всі визначення, валютні операції можна ідентифікувати як будь-які платежі, пов'язані з переміщенням валютних цінностей між суб'єктами валютного ринку.

В Україні валютні операції можуть здійснювати лише вповноважені банки, тобто банки, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення операцій з валютними цінностями.

Оскільки обсяг та якість операцій з іноземною валютою суттєво впливають на валютні резерви держави, платіжний баланс та інші важливі індикатори соціально-економічного розвитку, вони є предметом жорсткого багаторівневого контролю. Перший рівень контролю представляє Національний банк України, другий рівень контролю уособлюють уповноважені банки, Державна податкова інспекція, Міністерство зв'язку і Державний митний комітет.

Правове регулювання банківської діяльності у сфері валютних операцій є досить складним і теоретично найменш розробленим. Одним із головних документів, котрий здійснює регулювання операцій з валютними цінностями, є Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 р.

Стосовно аналізу діяльності банків у сфері валютних відносин можна зробити наступні висновки. Протягом 2012–2015 рр. обсяг валютних активів банку збільшився на 158 878 млн грн, або на 38,1 %, валютні зобов'язання зросли на 157 635 млн грн, або на 32,9 %. Водночас частка валютних активів у загальних активах протягом 2012–2013 рр. збільшилася з 39,5 % до 40 %, у 2014 р. зменшилася до 36,8 %, а протягом 2014–2015 рр. збільшилася до 43,7 %.

Частка валютних зобов'язань у загальних зобов'язаннях банку протягом 2012–2014 рр. зменшилася з 53,3 % до 46 %, а у 2014–2015 рр. зросла до 54,4 % (рис. 1) [4].

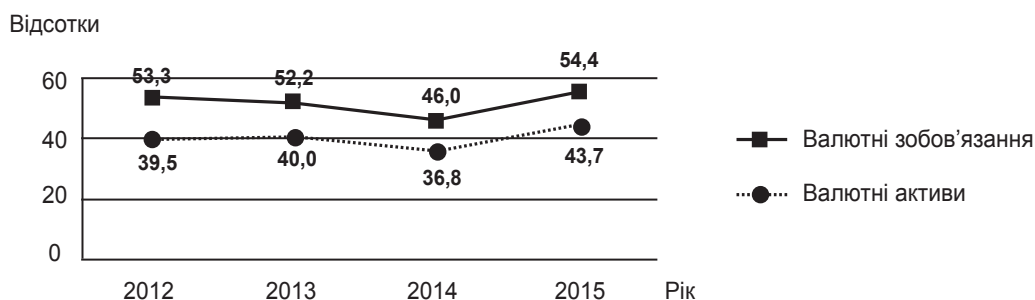


Рис. 1. Динаміка зміни питомої ваги валютних активів та пасивів протягом 2012–2015 рр.

Отже, протягом 2012–2014 рр. існувала тенденція зменшення масштабів діяльності з валютою. Частково це пов'язано з нарощуванням власного капіталу банку в національній валюті, що зменшувало обсяг валютних коштів у загальній діяльності банку. Протягом 2014–2015 рр. навпаки відбувалося збільшення масштабів діяльності з іноземною валютою.

Загальний обсяг банківських депозитів за 2012–2015 рр. зріс до 672 402 тис. грн (рис. 2) [4].

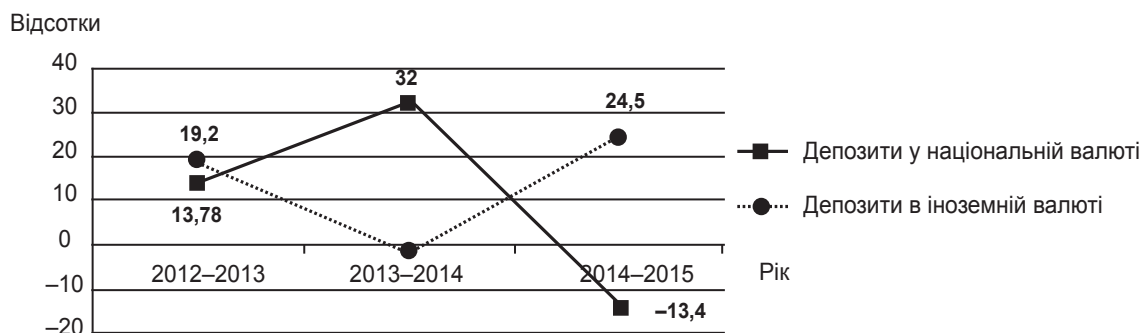


Рис. 2. Динаміка приросту депозитів за 2012–2015 рр.

У 2012–2014 рр. зростання банківських депозитів відбувалося переважно за рахунок приросту депозитів у національній валюті, а у 2014–2015 рр. спостерігався додатній приріст депозитів в іноземній валюті (24,5 %).

Значне зростання депозитів в іноземній валюті в 2014–2015 рр. пов'язане з тим, що в Україні недостатньо розвинутий фінансовий ринок, існує істотний тіньовий сектор економіки, населення не має навичок вкладати свої заощадження у фінансові інструменти.

Загальний обсяг кредитів за 2012–2015 рр. збільшився до 1 015 714 000 грн (рис. 3).

У 2012–2014 рр. зростання було спричинене переважно приростом кредитів у національній валюті, а у 2014–2015 рр. приріст кредитів в іноземній валюті сягнув 53,46 % [4].

Значне зростання обсягів кредитів в іноземній валюті пов'язане з недостатньою забезпеченістю вітчизняних банків кредитними ресурсами в національній валюті та їх дешевизною на зовнішніх ринках, що призвело до зростання зовнішніх запозичень вітчизняними банками.

Зростаючий попит на кредити та депозити в іноземній валюті створює системний ризик для фінансової стійкості банківської системи.

Починаючи з лютого 2014 р. спостерігалася стійка тенденція до девальвації офіційного курсу гривні до долара та євро. За 2014 р. гривня за офіційним курсом знецінилася до долара США на 97,3 %, а до євро – на 74,2 %.

Тенденції знецінення гривні у 2014 р. пов'язані з тим, що на початку року НБУ запровадив перехід до гнучкого валютного курсу з метою посилення конкурентоспроможності національної економіки та здатності фінансової

системи протидіяти зовнішнім впливам [4]. Також високі темпи девальвації можуть бути пов'язані з дефіцитом платіжного балансу, інфляцією, високим рівнем доларизації економіки, проблемами банківського сектору.

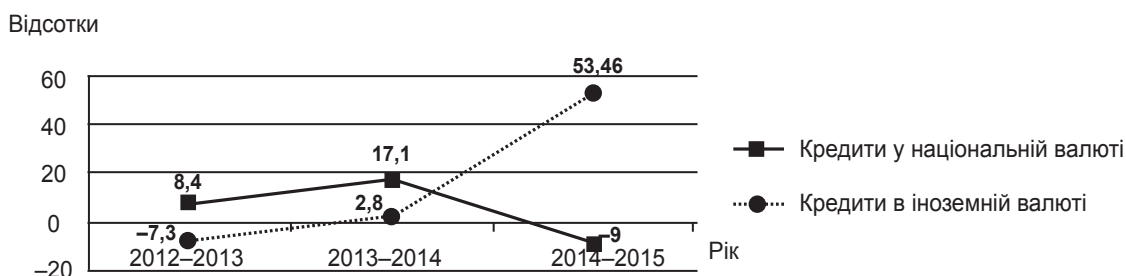


Рис. 3. Динаміка приросту кредитів за 2012–2015 рр.

Досить значну проблему для економіки України становить зростаюча доларизація [5]. Доларизованість економіки України знаходиться на критично високому рівні – 30,5 %, що негативно впливає на ефективність здійснення НБУ монетарної політики, призводить до підвищення чутливості до зовнішніх впливів, стимулювання корупції, тінізації економіки, підриву національних інтересів економіки [4].

На основі дослідження низки наукових джерел [1; 2; 4; 5] було сформовано напрями покращення валютної діяльності банків. Пріоритетним у вдосконаленні валютної діяльності банків є налагодження взаємодії уряду та НБУ у розбудові національної економіки, розширення спектру виконуваних банками валютних операцій і напрямів валютної діяльності, підвищення конкурентоспроможності національної банківської системи, впровадження комплексу заходів, спрямованих на довгострокову стабілізацію та зміцнення національної валюти, зменшення рівня доларизації національної економіки. Необхідно також удосконалити чинне валютне законодавство, адже в Україні немає єдиного нормативного документу, який поєднував би в собі всі аспекти валютного регулювання і контролю, та звернути увагу на гармонізацію валютного та банківського законодавства із міжнародними нормами і нормами Євросоюзу з метою забезпечення ефективної інтеграції вітчизняних банків у міжнародні ринки капіталів і послуг [6].

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що валютні операції посідають важливе місце в діяльності банків. Вони можуть бути не лише джерелом додаткового прибутку, але й механізмом надання додаткових послуг клієнтам банку, значною мірою сприяти підтримці курсу національної валюти, виходу українських банків на міжнародний рівень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Міжнародні розрахунки та валютні операції / [О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін.]; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2002. – 392 с. 2. Костюченко О. А. Поняття та класифікація валютних операцій / О. А. Костюченко // Вісник Академії адвокатури України. – 2008. – Ч. 1. – С. 37–42. 3. Лучковська С. І. Правові основи валютного контролю : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / С. І. Лучковська. – К., 2007. – 18 с. 4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. 5. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / За ред. В. С. Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України; УБС НБУ, 2009. – 404 с. 6. Дзюблик О. В. Банки у системі організації валютних відносин : монографія / О. В. Дзюблик, О. М. Владимир. – Тернопіль : Терно-граф, 2014. – 296 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

УДК 339.138

Мілінтєєва Р. Є.

Студент 3 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто різні форми прямого маркетингу та їх застосування, розкрито актуальні питання його розвитку в Україні. Проаналізовано та досліджено інструменти прямого маркетингу, їх структуру на національному ринку, тенденції та перспективи розвитку окремих сегментів.

Ключові слова: *прямий маркетинг, директ-маркетинг, директ-мейл-маркетинг, вкладки, інтернет-маркетинг.*

Аннотация. Рассмотрены различные формы прямого маркетинга и их применение, раскрыты актуальные вопросы его развития в Украине. Проанализированы и исследованы инструменты прямого маркетинга, их структура на национальном рынке, тенденции и перспективы развития отдельных сегментов.

Ключевые слова: *прямой маркетинг, директ-маркетинг, директ-мейл-маркетинг, вкладки, интернет-маркетинг.*

Annotation. The various forms of direct marketing and their application are disclosed topical issues of its development in Ukraine. Analyzed and investigated the direct marketing tools, their structure on the national market, trends and prospects of development of the individual segments.

Keywords: *direct marketing, direct marketing, direct mail marketing, tabs, internet marketing.*

В Україні протягом останніх років дуже високих темпів розвитку набуває прямий маркетинг. Коли діалог між споживачами та продавцями стає більш-менш ефективним, продуктивним, розвиток інформаційних технологій дозволяє переходити до гнучкої глобальної комунікації. Виразніше ця тенденція виявляється в прямому маркетингу або директ-маркетингу, який має на меті створення ефективного механізму спілкування зі споживачами на довготривалій основі. Він перетворюється у маркетинг прямих відносин, а в маркетингу відносин джерелом прибутку є клієнти і споживачі, а не марки і товари. Індустрія прямого маркетингу тоді і зараз розвивається як сучасний засіб роздрібної торгівлі.

Внесок у розвиток теоретичних положень у галузі прямого маркетингу здійснено в роботах А. Дойана і Ф. Букереля, Г. Багієва і В. Тарасевича, С. Гаркавенко, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Т. Лук'янець, Е. Ролата. Практичний досвід застосування окремих складових прямого маркетингу в Україні відображено в роботах вітчизняних науковців, серед яких В. Калашник [1], Т. Копитько, В. Пилипчук [2] і А. Попоян, Т. Примак [3] тощо.

Мета та задачі статті – розкрити актуальні питання розвитку прямого маркетингу в Україні, проаналізувати інструменти та методи прямого маркетингу, їхню структуру на національному ринку.

Стрімкий розвиток прямого маркетингу охоплює різні суб'єкти ринкових відносин в усьому світі та доводить високий рівень ефективності цього напряму інформаційно-рекламної діяльності. Сучасний директ-маркетинг – це інтерактивна маркетингова система, яка використовує канали прямого зв'язку зі споживачами незалежно від місця їхнього знаходження для отримання певного відгуку і/або здійснення трансакції без посередників [4, с. 6].

До основних інструментів прямого маркетингу відносять: особистий продаж (персональний продаж через агентів, брокерів, комівожерів товару або послуги з урахуванням індивідуальних запитів споживача); директ-мейл (адресна поштова розсилка рекламних матеріалів або зразків товару імовірним покупцям конкретних типів продукції); маркетинг по каталогах (індивідуалізована відправка або розповсюдження каталогів з товарами потенційним клієнтам); телефонний маркетинг; телевізійний маркетинг; інтернет-маркетинг [5].

Більшість стратегій прямого маркетингу включає комбінації трьох чи більше рекламних засобів для досягнення певного відгуку потенційних замовників. Комунікаційний процес, який передбачає понад три засоби масової інформації, щоб здійснювати ефективний обмін, потребує проектування: телебачення – для інформування про пропозицію; телефон і поштову листівку – для відгуку на рекламу; брошуру; комп'ютер – для створення/зберігання/відтворення баз даних «замовник-товар-фірма»; засіб відповіді ринкового діяча замовнику – для відправки брошури (часто поштою); людей – для обробки відгуків або розмов по телефону; товар/послугу, описану в брошурі.

Прямий маркетинг, як і будь-який інший інструмент маркетингових комунікацій, має свої переваги та недоліки, які наведено в табл. 1.

Переваги та недоліки прямого маркетингу

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> - Можливість простої інтеграції з CRM-системами. - Комунікативна вибірковість. - Висока результативність за рахунок індивідуалізації пропозиції. - Конфідентційність інформації про умови співпраці. - Налагодження довгострокових відносин за допомогою діалогової форми комунікації. - Надає покупцю вибір більшої кількості торговельних підприємств. - Створює більше зручностей та скорочує час покупців на пошук та придбання товарів/послуг. - Є більш економічним і ефективним методом продажу товарів/послуг постійним та потенційним покупцям. - Легко піддається виміру і перевірці 	<ul style="list-style-type: none"> - Залежність результату від якості складання бази даних. - Ефективність буде лише виключно за умови правильної комунікації. - Необхідність досить серйозних фінансових вкладень. - Можливість отримання негативної реакції. - Висока вартість виготовлення та розсилання рекламних звернень. - Складність перевірки ефективності прямої реклами. - Не є ефективною стратегією в довгостроковому плані. - Слабка координація прямого маркетингу з діяльністю компанії, розподілом товарів чи корпоративною стратегією може призвести до втрати купівельної лояльності

Розвитку директ-маркетингових технологій сприяли такі чинники, як велике географічне розподілення споживачів за умовами глобалізації та інтернаціоналізації; зміни у стилі життя споживачів, які інформовані про товар і висувають високі вимоги; розширення асортиментного ряду ринкової пропозиції; зниження кількості клієнтів, які приймають рішення про купівлю; необхідність забезпечення свободи вибору, економії часу, швидкості доставки; подорожчання персональних комунікацій і зниження ефективності реклами в ЗМІ; можливість підвищення результативності маркетингових витрат тощо.

Зростання рівня застосування прямого маркетингу в Україні пояснюється такими чинниками, як підвищення рівня попиту на послуги прямої реклами; загострення конкуренції на ринкових сегментах; перенасичення рекламного простору; розвиток індустрії дистанційної торгівлі та мобільного зв'язку; поява на ринку спеціалізованих агенцій та організацій, які надають послуги з директ-маркетингу та продажів адресних баз даних; необхідність налагодження особистісного контакту зі споживачами; впровадження концепції управління відносинами з клієнтом тощо [6, с. 470].

Сьогодні в індустрії вітчизняного директ-маркетингу можна виокремити такі сегменти, як адресний і безадресний директ-мейл, вкладки, виробництво адресних пакетів, послуг аутсорсингових кол-центрів чи контакт-центрів, ринок адресних баз даних, креативні та консалтингові роботи, дистанційна торгівля [2, с. 48–50].

Посилаючись на огляд багатьох сайтів, праць науковців можна зробити висновок, що характерними особливостями вітчизняного директ-маркетингу є стрімкий розвиток сегменту дистанційної торгівлі. Торгівля за каталогами через пошту становить 40 %, вартість товарів, проданих через Інтернет, – 53,0 %, через магазини, відповідно, 7,0 %, що надано на рис. 1. Високий обсяг продажів через Інтернет пояснюється високими цінами товару, а також купівлею товару дистанційно-торговельною компанією зі складу імпортера для конкретних клієнтів і доставкою покупцю без участі посередників [3, с. 8].

Поширеним в Україні є безадресний директ-мейл, а саме – послуги, пов'язані з доставкою рекламного матеріалу в усі під'їзди офіси чи квартири і поширення його на перехрестях, у місцях масового скупчення людей. Вагома частка доставки здійснюється власними силами підприємств-замовників. Серед замовників велику вагу мають політичні партії та громадські організації, фінансовий і страховий сектори, оператори зв'язку, рекламно-інформаційні газети [5].

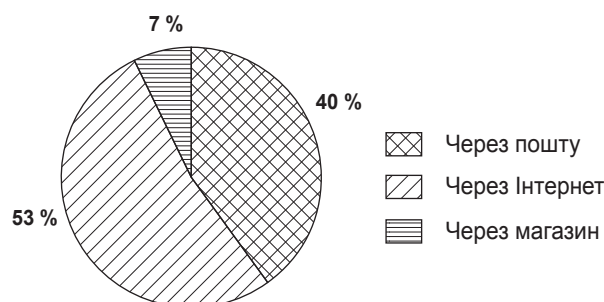


Рис. 1. Обсяг продажів через Інтернет



Використання електронних каналів у директ-маркетингу в Україні свідчить про їх переваги порівняно з іншими, серед яких високий рівень охоплення аудиторій, маленькі часові та грошові витрати, наявність прямого доступу, який дає змогу встановлювати тривалий діалог між підприємствами і споживачем.

Ринок вкладок, тобто послуг із розміщення рекламного матеріалу в періодичних виданнях та діловій кореспонденції не набув масового характеру через високу вартість. Зазвичай носіями вкладок є друковані ЗМІ, адресний директ-мейл.

Послуги аутсорсингових кол- або контакт-центрів охоплюють прийом замовлень, консультування споживачів, актуалізацію адресних баз даних, активні продажі тощо. В Україні останніми роками спостерігається стрімкий розвиток кол-центрів, які здійснюють сервіс дзвінків і налагоджують прямі відносини з клієнтом через миттєву реакцію останнього. Сучасні контакт-центри надають такі послуги, як проведення телефонних опитувань; забезпечення виведення нового товару на ринок; консолідація інформації щодо маркетингових акцій з подальшим оцінюванням їхньої ефективності; технічна підтримка, консультування та обслуговування клієнта; збір та аналіз статистики тощо.

На сьогодні в Україні функціонує близько півтора десятка професійно організованих контакт-центрів, які обслуговують переважно клієнта фінансового та страхового секторів. Передбачається подальший розвиток вітчизняних контакт-центрів, розширення кількості функцій, спеціалізація на обслуговуванні клієнта певного сегменту тощо [7].

Розглянувши застосування прямого маркетингу в Україні, виявлено, що потрібні поглиблені дослідження кожного сегменту ринку, розроблення відповідної методики, рекомендації з вирішення виявлених проблем і обґрунтування ефективного переходу українських ринкових суб'єктів від класичного маркетингу до маркетингу відносин. Труднощі у використанні засобів прямого маркетингу українськими підприємствами полягають насамперед у недостатності досвіду застосування цього маркетингового інструменту.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Москаленко Н. О.

Література: 1. Калашник В. Директ-маркетинг: інструмент для обраних / В. Калашник // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 4. – С. 4–8. 2. Пилипчук В. П. Розвиток директ-маркетингових послуг в Україні / В. П. Пилипчук, А. М. Попоян // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 5. – С. 48–50. 3. Примак Т. О. Аналіз українського ринку маркетингових комунікацій / Т. О. Примак // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 2. – С. 8. 4. Ромат Е. Прямий маркетинг в системі маркетингових комунікацій / Е. Ромат // Маркетинг и реклама. – 2001. – № 10. – С. 16. 5. Маркетинг : учебник / Под ред. И. В. Липсица. – М. : ГЭОТАР-Медиа, 2012. – 576 с. 6. Балабанова Л. В. Маркетинг : підручник / Л. В. Балабанова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – С. 465–475. 7. Третьяк О. А. Отношенческая парадигма современного маркетинга / О. А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2013. – Т. 11, № 1. – С. 41–62.



ЗНАЧЕННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В СИСТЕМІ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ

УДК 331.103.35

Мороз А. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто пріоритетність нормування та матеріального стимулювання праці для підприємств. Досліджено стан розвитку нормування та матеріального стимулювання праці підприємств. Розглянуто проблеми розвитку нормування та матеріального стимулювання праці на підприємстві.

Ключові слова: нормування, стимулювання, матеріальне стимулювання, праця, нормування праці, стимулювання праці.

Анотація. В статті розглянуто пріоритетність нормування та матеріального стимулювання праці для підприємств. Досліджено стан розвитку нормування та матеріального стимулювання праці підприємств. Розглянуто проблеми розвитку нормування та матеріального стимулювання праці.

Ключевые слова: нормирование, стимулирование, материальное стимулирование, труд, нормирование труда, стимулирование труда.

Annotation. The article considers the priority of regulation and material incentives for businesses. The state of development of regulation and material labor incentives enterprises. The problems of regulation and material incentives.

Keywords: valuation, incentives, financial incentives, labor, regulation of labor, labor incentives.

З переходом на ринкові відносини питання щодо нормування і стимулювання праці на підприємствах визначаються їх самостійною оцінкою ролі даної функції управління виробництвом.

Питанням організації нормування праці на підприємствах приділяється недостатньо уваги.

Більшість підприємств використовує застарілу нормативну базу з нормування праці. Тобто практично не здійснюється робота за розрахунками та обґрунтуванням норм на нові вироби, не планується зниження трудомісткості продукції, яка випускається; не проводиться належна робота з перегляду норм трудових витрат тощо [3].

Метою статті є виявлення ролі та актуальності нормування праці та матеріального стимулювання праці для сучасних підприємств та організацій.

Предмет дослідження – актуальність і значення нормування праці в системі матеріального стимулювання.

Об'єкт дослідження – процес розвитку нормування та матеріального стимулювання праці на підприємствах.

Питання методології нормування праці досліджені досить повно в роботах таких вітчизняних учених, як: В. Білоконенко [1], А. Гаст, Б. Генкін, С. Струмилін, Г. Слезінгер, А. Рофе, В. Терещенко, А. Павленко, Л. Суєтін, Г. Холодна, що в своїх роботах намагались донести та обґрунтувати важливість нормування праці для підприємств на сучасному етапі економічного розвитку.

Якщо говорити про питання щодо організації нормування і стимулювання праці в сучасних умовах, то їх розгляду присвячено небагато робіт учених, інтерес до яких виявився зовсім недавно. До авторів, які досліджували цю галузь останніми роками, можна віднести Г. Слезінгера, В. Беляєва, Ю. Пікаліна, А. Зубкову, Н. Ясакову.

Проблеми вдосконалення організації нормування праці в нашій країні представляються відтак недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному плані. Також матеріальне стимулювання праці є однією з головних проблем розвитку економіки та управління. На її вирішення постійно спрямовано увагу менеджерів підприємств.

Сучасний працівник є економічно активним осередком суспільства: він хоче таку роботу, яка приносила б не тільки високу заробітну плату, але й задоволення від роботи і хороший морально-психологічний клімат у колективі [4]. Все вищеперелічене в сукупності стає актуальною моделлю мотивації персоналу, який готовий продавати свій робочий час і зростати в професійному плані.

Можна стверджувати, що мотивація – це процес стимулювання окремої людини або групи людей до діяльності, що спрямована на досягнення цілей підприємства [5].

Система матеріального стимулювання включає заробітну плату, грошові премії, надбавки тощо.

Місце і роль матеріального стимулювання на підприємстві важко переоцінити. Для керівника воно виступає потужним важелем управління. Що ж стосується персоналу, то на нього впливають кілька чинників: власне гроші, що дозволяють отримувати від життя певні блага, фактор оцінки діяльності, що змушує підтримувати певну якість роботи, і фактор соціальної значущості – як у своєму колективі, так і в різних суспільних колах.

Одним із ключових місць є матеріальне стимулювання, оскільки воно є заохоченням працівників грошовими виплатами за результатами трудової діяльності, що дозволяє регулювати поведінку об'єктів управління на основі використання різних грошових виплат.

Роль матеріальної форми стимулювання виключно велика, її принципи полягають в наступному:

- стимулювання високої продуктивності працівників;
- мотивація найманого працівника до ефективної і якісної праці.

Матеріальне стимулювання має два основних види:

- матеріальне стимулювання грошовими коштами (оплата за тарифами і окладами, премії, доплати, штрафи та ін.);
- матеріальне стимулювання різними матеріальними благами (квартири, предмети побуту) [6].

Програма стимулювання спрямована на мотивацію найманого працівника до ефективної і якісної праці, яка дозволяє отримати певний прибуток і покрити витрати підприємства. Вона є спонуканням для людини робити краще те, що зумовлено трудовими відносинами.

Нормування праці займається дослідженням використання робочого часу та визначенням резервів підвищення продуктивності праці персоналу, а також дослідженням трудових процесів на робочих місцях, фіксуванням дотримань вимог охорони праці в ході спостережень, вибором ефективних методів і шляхів їх застосування, атестацією робочих місць та їх раціоналізацією, що також мають функції «нормативно-дослідної роботи».

В нашій країні поступово було створено систему організації, нормування та стимулювання праці, яка отримала назву наукової організації праці. Її складовою частиною була підсистема нормування праці в народному господарстві (табл. 1).

Таблиця 1

Державна система нормування праці [2]

Рівень управління	Органи управління та координації	Методичні завдання
Державний	– Науково-дослідний інститут праці – Центральне бюро нормативів з праці	Розробка міжгалузевих методичних і нормативних матеріалів
Галузевий	– Галузеві інститути (відділи, управління) з праці – Галузеві лабораторії з нормування праці	Розробка галузевих методичних і нормативних матеріалів
Підприємство	Відділи праці та заробітної плати	Проведення робіт з нормування праці

Також було сформульовано основні вимоги до нормування праці в організації:

- максимально велике охоплення всіх категорій працюючих, які забезпечують незалежне вимірювання й оцінку їх трудових витрат;
- висока якість норм, які встановлюються аналітичним методом нормування праці з використанням прогресивних нормативних матеріалів;
- цілісний підхід при встановленні норм праці за допомогою обліку організаційно-технічних, економічних, психофізіологічних і соціальних факторів;
- надання нормальної інтенсивності праці з метою збереження тривалої працездатності та здоров'я працівників.

По закінченню можна стверджувати, що зміни, що відбуваються в соціально-трудових відносинах, змінюють мотивацію і результативність праці як окремого працівника, так і всієї сукупності найманих працівників. Досвід ряду підприємств нашої країни, який підтверджує і практика розвинених країн, зокрема Японії, свідчить, що організація та нормування праці перетворюються з чисто інженерної в комплексну соціально-економічну задачу, яка охоплює вирішення питань задоволеності працею, розвитку працівників, перспектив їх подальшої трудової діяльності.

А відтак, у сучасних умовах зростає роль нормування праці як елемента управління стабільністю розвитку підприємства будь-якої організаційно-правової форми. Це пояснюється підвищенням ролі економічного чинника в складних відносинах між роботодавцем і працівником у процесі виробництва матеріальних благ (надання послуг), отримання прибутків та їх розподілу, а також посиленням соціальної спрямованості сучасного менеджменту.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

Література: 1. Білоконенко В. І. Конспект лекцій з курсу «Нормування праці»: для студентів спеціальності 6.050100 – «Управління персоналом і економіка праці» усіх форм навчання / Укл. Білоконенко В. І. – Х.: Вид-во ХДЕУ, 2004. – 144 с. 2. Абрамова В. М. Нормування праці: підручник [для економістів] / За ред. Абрамова В. М., Данюка В. М. – К.: ІСДО, 1995. – 208 с. 3. Адамчук В. В. Економіка і соціологія праці: підручник [для вузів] / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Є. Сорокіна. – М.: ЮНІТІ, 1999. – 407 с. 4. Нормування праці: навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 104 с. 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eg-online.ru/article/81504/>. 6. Євсєєва Т. Р. Організація та види матеріального стимулювання працівників / Т. Р. Євсєєва. – 2006. – 56 с.

РОЗРОБКА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.11.5

Москаленко З. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто функціональний підхід до управління прибутком та запропоновано структурно-функціональну модель оптимізації процесу управління прибутком підприємства сільськогосподарської галузі. Обґрунтовано доцільність побудови структурно-функціональної моделі, яка необхідна для систематизації процесу управління прибутком.

Ключові слова: управління прибутком підприємства, структурно-функціональна модель, логічні взаємозв'язки.

Аннотация. Рассмотрен функциональный подход к управлению прибылью и предложена структурно-функциональная модель оптимизации процесса управления прибылью предприятия сельскохозяйственной отрасли. Обоснована целесообразность построения структурно-функциональной модели, которая необходима для систематизации процесса управления прибылью.

Ключевые слова: управление прибылью предприятия, структурно-функциональная модель, логические взаимосвязи.

Annotation. The functional approach to the management of profit and proposed a structural and functional model to optimize profits of the enterprise management process agricultural sector. The expediency of the construction of the structural-functional model, which is necessary to organize profit management process.

Keywords: management profit enterprise, structural-functional model, logical relationships.

Основним напрямом управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовано на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Ефективний механізм управління прибутком підприємства дає змогу в повному обсязі реалізувати завдання та цілі, поставлені перед ним, сприяє результативному виконанню функцій цього управління, тому актуальність даної роботи очевидна.

Проблеми управління прибутковістю підприємства досліджувалися такими українськими та зарубіжними вченими, як: Р. Квасницька, О. Криклій, Н. Маслак, І. Бланк та інші [1–3].

Однак питання впровадження системи структурно-функціонального моделювання у сфері аналізу діяльності підприємства потребує подальшої розробки.

Метою статті є розробка структурно-функціональної моделі оптимізації процесу управління прибутком підприємства.

Побудувати структурно-функціональну модель можна за допомогою використання програмного продукту VPwin за стандартом IDEF0, що дозволяє представляти етапи управління у вигляді діаграми, а також наочно подати всі етапи цього процесу.

Метою моделювання досліджуваного процесу є визначення структурно-функціональної системи управління прибутком, застосування якої сприятиме зростанню прибутку суб'єкта господарювання.

Особливістю IDEF0 є її акцент на ієрархічне представлення об'єктів, що значно полегшує розуміння предметної галузі. Одним із основних понять стандарту IDEF0 є декомпозиція. Принцип декомпозиції застосовується при розбитті складного процесу, яким є вдосконалення управління прибутком підприємства. Декомпозиція дозволяє поступово і структуровано представляти модель системи у вигляді ієрархічної структури окремих діаграм, що робить її менш переобтяженою і легкозасвоюваною.

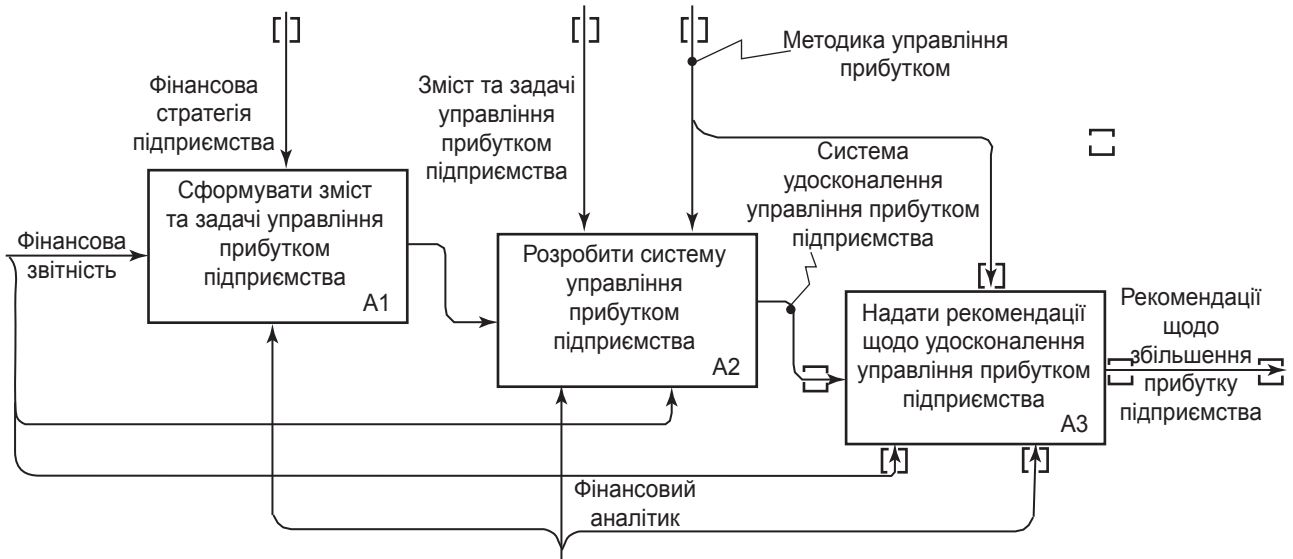
На рис. 1–4 зображено запропоновану структурно-функціональну модель оптимізації процесу управління прибутком на базі підприємства ТОВ «Агротех-Гарантія».

Контекстну діаграму IDEF0-моделі процесу управління прибутком ТОВ «Агротех-Гарантія» подано на рис. 1.



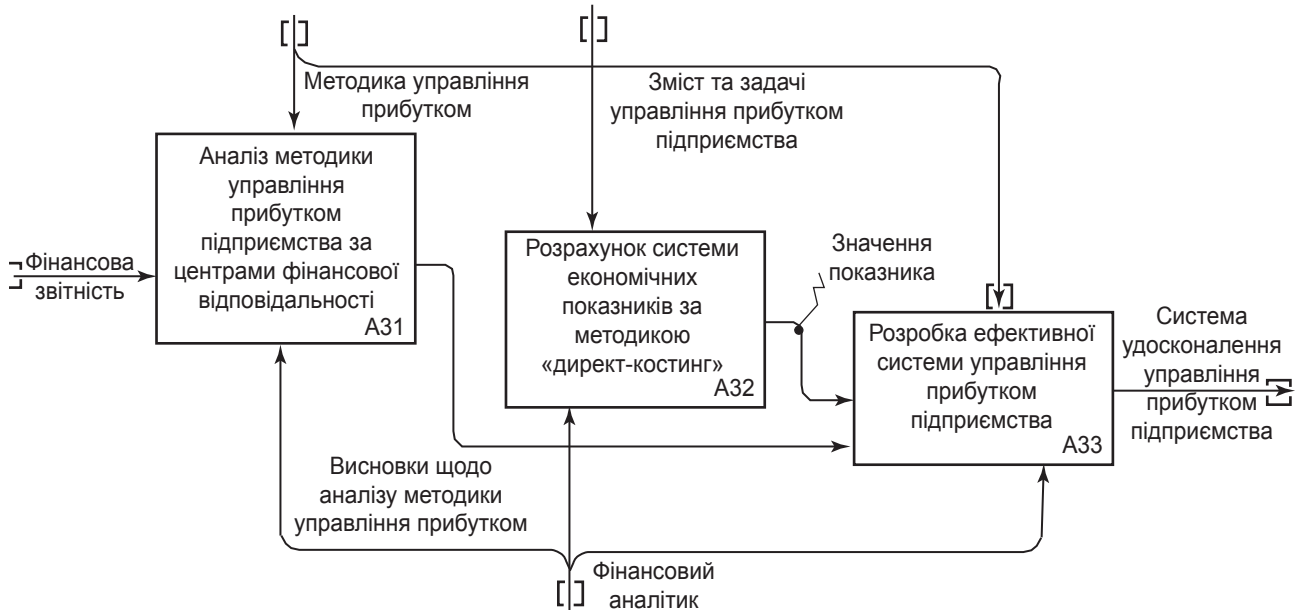
Гілка: A0 | Назва: Управління прибутком підприємства | Номер: 1

Рис. 1. Контекстна діаграма моделі IDEF0 «Управління прибутком підприємства»



Гілка: A0 | Назва: Управління прибутком підприємства | Номер: 2

Рис. 2. Блоки контекстної діаграми управління прибутком підприємства



Гілка: A3 | Назва: Надати рекомендацій щодо удосконалення управління прибутком підприємства | Номер: 3

Рис. 3. Блоки діаграми етапу «Розробка системи управління прибутком підприємства»

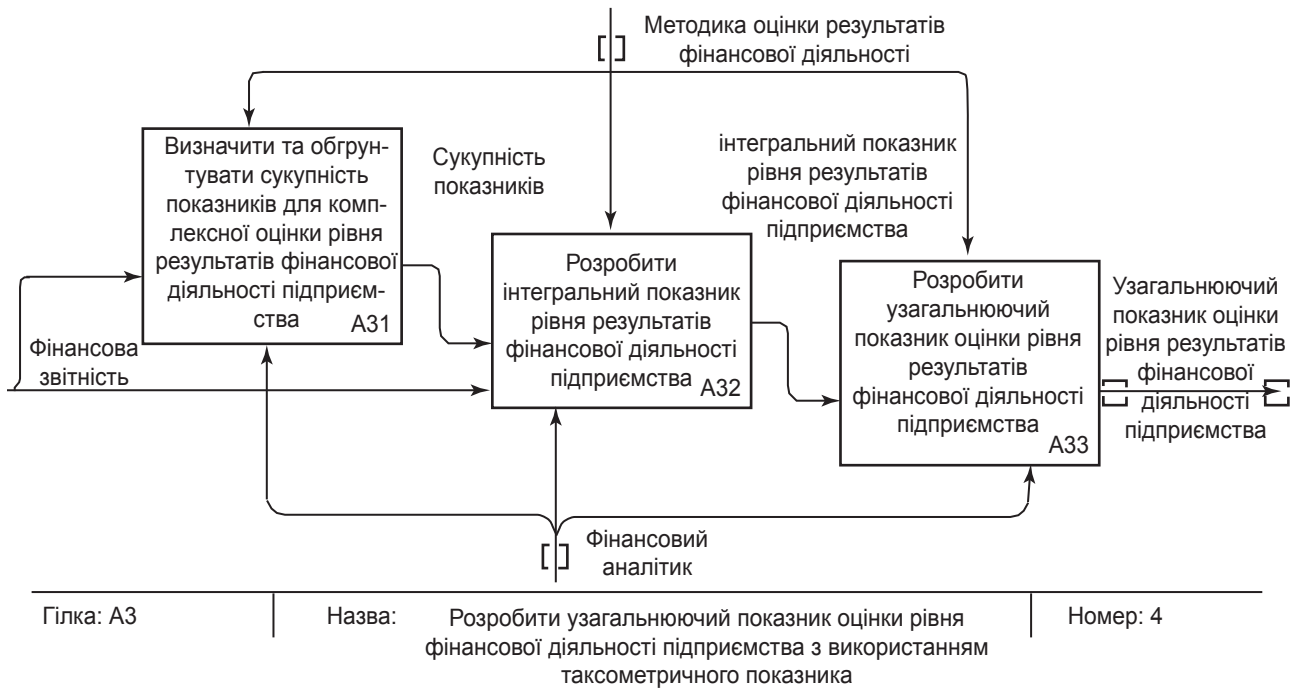


Рис. 4. Блоки діаграми етапу «Розробка узагальнюючого показника оцінки рівня результатів фінансової діяльності підприємства з використанням таксономічного методу»

На контекстній діаграмі моделі IDEF0 по центру знаходиться блок головної задачі, який відображає сутність моделі, мету її побудування та передбачає сукупність запитань, на які має відповідати модель.

З усіх боків до головного блоку надходять інтерфейсні дуги, які визначають:

- вхідну інформацію, необхідну для здійснення вдосконалення фінансової стратегії;
- назву модельованого процесу;

- ініціатора – особу, під управлінням якої проводиться робота по вдосконаленню управління, фінансовий аналітик;

- вихідний документ, тобто результат, який необхідно буде отримати.

Управління виконується на основі:

- 1) здійснення аналізу методики управління прибутком;
- 2) фінансової стратегії підприємства;
- 3) методики оцінки результатів фінансової діяльності.

Декомпозиція контекстної діаграми (рис. 2.) дозволяє визначити логіку проведення процесу розроблення рекомендацій щодо поставленої задачі, яка полягає у наступному:

- формулювання змісту та задач управління фінансовими результатами діяльності підприємства;
- розробка системи управління прибутком підприємства за центрами фінансової відповідальності;
- розробка узагальнюючого показника оцінки рівня результатів фінансової діяльності підприємства з використанням таксономічного методу;
- надання рекомендацій щодо вдосконалення управління прибутком підприємства.

Другим етапом моделювання є декомпозиція контекстної діаграми, результатом чого є діаграма, яка відображає структуру етапів процесу, який надано у контекстній діаграмі.

Логіка блоку контекстної діаграми полягає у наступному:

- 1) сформулювати зміст і задачі управління прибутком підприємства;
- 2) розробити систему управління прибутком підприємства;
- 3) надати рекомендації щодо вдосконалення управління прибутком підприємства.

У третьому блоці фінансовий аналітик, керуючись методикою управління прибутком та використовуючи висновки щодо аналізу методики, розробляє ефективну систему, що і є виходом третього функціонального блоку (рис. 3).

Входом контекстної діаграми є фінансова звітність підприємства, яка є основним джерелом інформації про фінансовий стан підприємства.

Директ-костинг базується на тому, що всі витрати поділяються на прямі і непрямі [4].

Прямі витрати безпосередньо відносяться на той чи інший вид виробу.

Непрямі витрати є накладними відносно до виробу та покриваються за рахунок доходу підприємства.

На перших етапах практичного застосування системи «директ-костинг» в собівартість включалися лише прямі витрати, а всі види непрямих витрат списувалися безпосередньо на фінансовий результат [5].

У розробці та реалізації моделей бере участь фінансовий аналітик. Саме він може на основі висновків про діяльність підприємства адекватно оцінити вплив упровадження моделі (рис. 4).

Запропонований процес управління прибутком підприємства доводить необхідність побудови моделі для виявлення зв'язку між витратами та розміром прибутку [6].

Відтак, упровадження сформованої структурно-функціональної моделі надасть можливість на основі вивчення логічних взаємозв'язків між бізнес-процесами вдосконалити прийняття управлінських рішень з управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

Перевагами застосування структурно-функціональних моделей є те, що вони дозволяють виявляти недоліки в організації тих чи інших бізнес-процесів в організаціях та знаходити шляхи вдосконалення даних процесів з метою більш ефективного їх функціонування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Полтініна О. П.

Література: 1. Квасницька Р. С. Механізм управління прибутковістю комерційного банку / Р. С. Квасницька, Г. С. Суцук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5 (11). – С. 263–267. 2. Криклій О. А. Управління прибутком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с. 3. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2002. – 702 с. 4. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Велби; Проспект, 2008. – 1024 с. 5. Финанси підприємств : підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]. – 6-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с. 6. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / За ред. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

УДК 657.6

Мостовенко Д. Ю.

Магістрант 1 року навчання факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено деякі аспекти методики аудиту дебіторської заборгованості, надання повної та достовірної інформації користувачам фінансових звітів. Запропоновано вдосконалення методики аудиту дебіторської заборгованості за рахунок включення в програму блоку аналізу дебіторської заборгованості.

Ключові слова: аудит, дебіторська заборгованість, аналіз дебіторської заборгованості, оборотність дебіторської заборгованості.

Аннотація. Исследованы некоторые аспекты методики аудита дебиторской задолженности, оказание полной и правдивой информации пользователям финансовых отчетов. Предложено улучшение методики

аудита дебиторской задолженности за счет включения в программу блока анализа дебиторской задолженности.

Ключевые слова: аудит, дебиторская задолженность, анализ дебиторской задолженности, оборачиваемость дебиторской задолженности.

Annotation. Some aspects of the method of audit of accounts receivable, the provision of complete and accurate information to users of financial statements. Proposed improvement methodology of audit of accounts receivable due to the inclusion in the program block analysis of receivables.

Keywords: audit, accounts receivable, analysis of accounts receivable, accounts receivable turnover.

Ринок аудиторських послуг в Україні сьогодні потребує не лише надання висновку щодо достовірності даних та правильності відображення в бухгалтерському обліку. Важливу частку аудиторських послуг становлять саме послуги щодо аналізу фінансового стану підприємства, стану грошових розрахунків, їх оптимізації, зокрема і стану дебіторської заборгованості.

Облікова інформація про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності розкриває стан розрахунків з контрагентами, виступає способом для проведення оцінки показників діяльності підприємства та економічного й фінансового аналізу. Саме аудит дебіторської заборгованості є тим засобом, що може зумовити її достовірне відображення у фінансовій звітності, сприяти зростанню якості зібраної інформації, достовірності та прозорості даних щодо розрахункових операцій, пов'язаних з реалізацією готової продукції, товарів, робіт. Саме це зумовило актуальність обраної теми дослідження.

Питаннями аудиту та обліку дебіторської заборгованості займалися багато таких вітчизняних науковців і практиків, як: Ф. Бутинець, І. Волянчук, А. Герасимович, С. Голов, В. Шевчук, З. Гуцайлук, В. Завгородній, В. Костюченко, С. Маслов, Є. Петрик, Г. Савицька, Я. Соколов, В. Сопко, С. Хенка та інші.

Метою роботи є дослідження деяких аспектів аудиту та аналізу дебіторської заборгованості, обґрунтування необхідності врахування нових вимог до аудиту.

Для дослідження мети необхідно вирішити наступні завдання: розробка методичних підходів і надання рекомендацій щодо вдосконалення методик аналізу і аудиту дебіторської заборгованості.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття в фінансовій звітності, а тому перевірка дотримання цих принципів є основною складовою частиною аудиту дебіторської заборгованості [1].

Достовірна оцінка дебіторської заборгованості має важливе значення як для правильного відображення її у звітності, так і для визначення аудитором оптимальної програми аудиту дебіторської заборгованості. Схему оцінки дебіторської заборгованості представлено на рис. 1.

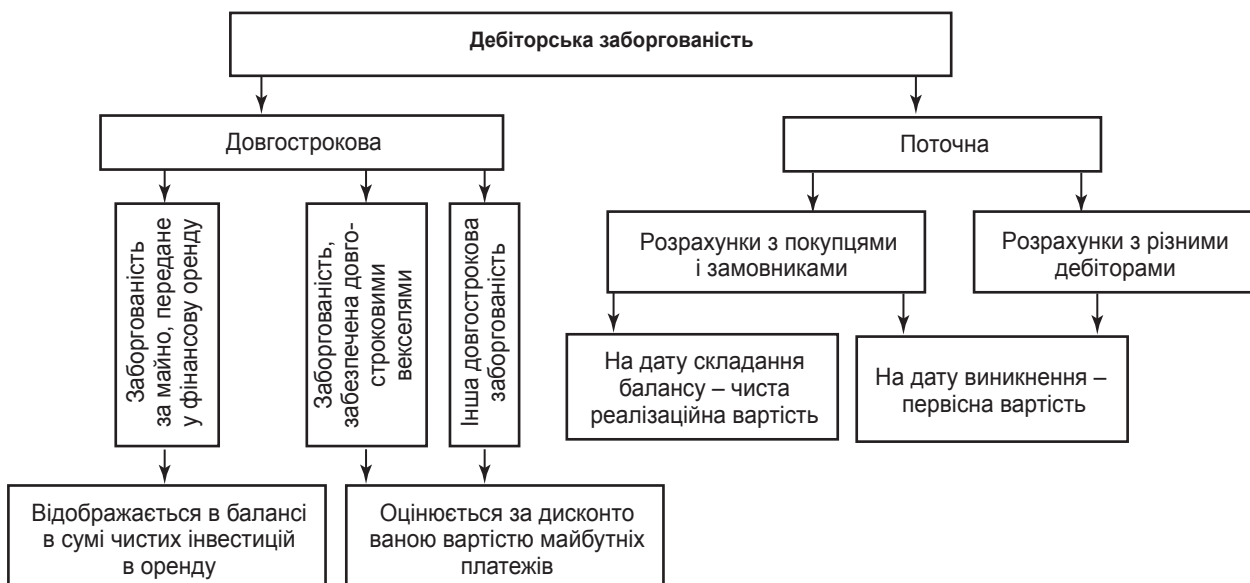


Рис. 1. Оцінка дебіторської заборгованості [2]

Аналіз дебіторської заборгованості здійснюється для надання інформації користувачам фінансових звітів. Для проведення аналізу дебіторської заборгованості використовуються традиційні процедури; розраховуються

аналітичні показники, яким необхідно дати економічну інтерпретацію. На сьогодні відсутня методика аналізу дебіторської заборгованості, визначених показників. Зазвичай аналіз показників дебіторської заборгованості розглядається в контексті аналізу інших об'єктів, водночас дебіторська заборгованість заслуговує на особливу увагу користувачів, і тому результати аналізу повинні задовольняти інформаційні потреби користувачів фінансової звітності, бути корисними та зрозумілими.

Аналіз дебіторської заборгованості на підприємствах різних форм власності повинен ґрунтуватися на основних положеннях таких нормативно-правових актів України, як Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», Наказ про облікову політику підприємства [3].

Як приклад, дослідимо динаміку дебіторської заборгованості, визначимо основні показники на підприємстві ПАТ «Мрія» Донецької області (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка дебіторської заборгованості ПАТ «Мрія» за 2012–2014 рр.

Показник	Роки			Зміна	
	2012	2013	2014	Абсолютна (4–2)	Відносна, % (4/2)×100 – 100
Загальна сума дебіторської заборгованості, тис. грн	614	390	123	-491	-79,97
у т. ч. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	608	390	31	-577	-94,9
інша поточна дебіторська заборгованість	6	-	92	86	1433,33
Оборотні активи, тис. грн	7039	6008	6691	-348	-4,94
Виручка, тис. грн	6479	6742	10080	3601	55,58
Частка дебіторської заборгованості, % у загальній сумі оборотних активів	8,72	6,49	1,84	-6,88	-
у виручці	9,48	5,78	1,22	-8,26	-
Оборотність дебіторської заборгованості	10,55	17,29	81,95	71,4	676,78
Період погашення дебіторської заборгованості, дні	34,12	20,82	4,39	-29,73	-87,13

З представлених розрахунків можна зробити висновок, що на підприємстві частка дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів займає незначну частину, у 2014 р. вона становить 1,84 % ($123 / 6691 \times 100$ %), порівняно з 2012 р. вона зменшилася на 6,88 % ($614 / 7039 \times 100$ % – 1,84 %, частка дебіторської заборгованості у виручці зменшилася на 8,26 % і у 2013 р. становить 1,22 %. На ПАТ «Мрія» оборотність дебіторської заборгованості у 2014 р. становить 81,95 за досліджуваний період, порівняно з 2012 р. збільшилась на 71,4, що у відсотковому відношенні складає 676,78 %. Період погашення дебіторської заборгованості у 2014 р. становить 4,39 дні, він зменшився порівняно з 2012 р. на 29,73 дні, що у відсотковому відношенні складає 87,13 %.

Отже, за розрахованими показниками можна зробити чіткі висновки про те, що підприємство контролює стан дебіторської заборгованості, не допускає виникнення прострочених платежів, володіє достовірною та актуальною інформацією для прийняття управлінських рішень.

Розраховані показники дають можливість аудитору сформулювати детальніший висновок щодо стану розрахунків за дебіторською заборгованістю, її динамікою на підприємстві.

Відтак, ураховуючи кожен окремо взяту ситуацію на підприємстві-замовнику, аудитору варто здійснювати аналіз дебіторської заборгованості, використовуючи й інші показники.

Отже, було досліджено деякі аспекти аудиту й аналізу дебіторської заборгованості, розроблено підхід і рекомендації щодо вдосконалення методик аналізу й аудиту дебіторської заборгованості, запропоновано показники, які слід використовувати для аналізу та аудиту дебіторської заборгованості на підприємствах.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 25.10.2010 №725/4018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 2. Волянук І. А. Облікові та податкові аспекти аудиту безнадійної дебіторської та кредиторської заборгованості / І. А. Волянук // Аудитор України. – 2013. – № 8. – С. 27–35. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. 4. Ценклер Н. І. Вдосконалення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості та їх значення в підвищенні контрольно-аналітичної функції

обліку / Н. І. Ценклер, П. Б. Кватирка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/9.htm. 5. Буфатіна І. Облік дебіторської заборгованості / І. Буфатіна // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 52. – С. 41–45.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

УДК 336.011

Музика Є. І.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено визначення категорії «інвестиційна привабливість підприємства» з позиції вітчизняних і зарубіжних учених-науковців, виокремлено найбільш суттєві та поширені ключові характеристики даного терміну, уточнено зміст поняття «інвестиційна привабливість підприємства» з використанням методу «морфологічного ящика».

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, інвестиційна діяльність, інвестиції, потенційний інвестор, об'єкти інвестування.

Аннотация. Исследованы определения категории «инвестиционная привлекательность предприятия» с позиции отечественных и зарубежных ученых, выделены наиболее существенные и распространенные ключевые характеристики данного термина, уточнено содержание понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» с использованием метода «морфологического ящика».

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность предприятия, инвестиционная деятельность, инвестиции, потенциальный инвестор, объект инвестирования.

Annotation. Researched definition of the «investment attractiveness of enterprise» from the standpoint of domestic and foreign scientists, highlighted the most important and common key characteristics of this term, clarified the concept of «investment attractiveness of enterprise» using the method of «morphological box».

Keywords: investment attractiveness of enterprises, investment activity, investment, potential investors, objects of investment.

Категорія «інвестиційна привабливість підприємства» набула широкого поширення у зв'язку з популяризацією інвестиційної діяльності, проте існує суттєва розбіжність в її трактуванні різними вченими-економістами. Це, у свою чергу, призводить до неоднозначного сприйняття змісту даної категорії. Потенційний інвестор не може провести діагностику інвестиційної привабливості підприємства через багатовекторність поняття та численність напрямів оцінки. Отже, існує потреба в уточненні змісту категорії «інвестиційна привабливість підприємства».

Дослідженням поняття «інвестиційна привабливість підприємства» займалися такі вчені-економісти, як: І. Бланк [1], Н. Руснак [3], С. Євтушенко [4], А. Гайдуцький [5], І. Нападівська [6] та інші. Але єдиного визначення не існує й дотепер, що вимагає здійснення подальших досліджень у даному напрямі.

Мета даної статті – уточнення змісту поняття «інвестиційна привабливість підприємства» за допомогою використання методу «морфологічного ящика».

Одним з універсальних методів проведення морфологічного аналізу терміну є метод «морфологічного ящика», сутність якого полягає у системному аналізі нових зв'язків і відносин, які виявляються в процесі матричного аналізу досліджуваної проблеми. Реалізація методу відбувається в декілька етапів:

- аналіз трактування терміну різними вченими-економістами;
- формування основних значень параметрів категорії «інвестиційна привабливість підприємства»;

- створення багатовимірної матриці шляхом поєднання окремих параметрів та основних значень параметрів;
- виділення поняття, що має найвищу міру включення основних характеристик категорії.

Проаналізуємо найбільш поширені визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства» за допомогою табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства» в науковій літературі

Автор	Визначення	Ключова характеристика
Бланк І. О. [1, с. 400]	Інтегральна характеристика окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості	Інтегральна характеристика, об'єкти інвестування, перспективи розвитку
Спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств [2]	Рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора відносно конкретного підприємства	Рівень задоволення вимог інвестора
Руснак Н. О., Руснак В. А. [3, с. 83]	Порівняння кількох об'єктів з метою визначення кращого, середнього, гіршого	Порівняння об'єктів
Євтушенко С. О. [4]	Сукупність характеристик його виробничої, комерційної, фінансової і управлінської діяльності й особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій у нього	Сукупність характеристик діяльності, особливості інвестиційного клімату
Гайдуцький А. П. [5, с. 83]	Сукупність характеристик, що дозволяє потенційному інвестору оцінити, наскільки той чи інший об'єкт інвестицій привабливіший за інших для вкладення наявних коштів	Потенційний інвестор, об'єкт інвестицій, вкладення коштів
Нападовська І. В. [6, с. 57]	Системна сукупність потенційних можливостей вкладення коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором	Потенційна можливість вкладення коштів, економічні вигоди, потенційний об'єкт, суб'єктивна оцінка інвестора

Перед побудовою морфологічного ящика необхідно окреслити основні елементи матриці, тобто параметри системи та можливі значення параметрів системи. Для цього проаналізовано трактування категорії «інвестиційна привабливість підприємства» з виокремленням ключових характеристик.

Обрані поняття інвестиційної привабливості позначені в системі як S_i , відповідно представлений перелік параметрів $S_1 - S_6$. Також визначено ключові характеристики понять, на основі яких сформовано значення параметрів поняття «інвестиційна привабливість підприємства», що позначені як Z_i (табл. 2).

Таблиця 2

Варіанти значень категорії «інвестиційна привабливість підприємства»

Z_i	Ключові характеристика поняття «інвестиційна привабливість підприємства»
Z_1	суб'єктивність
Z_2	зв'язок із категорією «прибуток»
Z_3	урахування діагностичного аспекту
Z_4	розвиток об'єкту
Z_5	залучення коштів
Z_6	порівнянність

Після визначення ключових характеристик поняття «інвестиційна привабливість підприємства» проведено аналіз відповідності понять заданим характеристикам. Кожному елементу X_{ij} в морфологічному ящику відповідає певна характеристика Z_i , яка наявна в понятті S_i або відсутня. При цьому наявність певної ознаки оцінюється як 1, а відсутність – 0. Результати оцінки визначень представлені у табл. 3.

Для визначення схожості між поняттями побудовано матрицю образів ключових характеристик поняття «інвестиційна привабливість підприємства» (табл. 4). Міру схожості двох понять визначимо за такою формулою:

$$\frac{C(S_{i_1}, S_{i_2}) \left(\sum_{j=1}^n x_{i_1 j}, x_{i_2 j} \right)}{\sum_{j=1}^n x_{i_1 j} + \sum_{j=1}^n x_{i_2 j}}, \quad (1)$$

де i_1, i_2 – номери двох визначень, що перевіряються на схожість;
 $x_{i_1 j}$ та $x_{i_2 j}$ – значення елементів матриці образів наукових досліджень Z_{ij} для двох визначень;
 j – номер істотної ознаки ($j = 1 \dots n; n = 15$).

Таблиця 3

Матриця образів ключових характеристик поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

	Z_1	Z_2	Z_3	Z_4	Z_5	Z_6
S_1	0	0	1	1	0	1
S_2	1	1	1	0	0	0
S_3	0	0	1	0	0	1
S_4	0	0	1	0	1	0
S_5	1	0	1	0	1	1
S_6	1	1	1	0	1	0

Матрицю міри схожості понять «інвестиційної привабливості підприємства» представлено у табл. 4.

Таблиця 4

Матриця міри схожості визначень «інвестиційна привабливість підприємства»

	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5	S_6
S_1	1	0,17	0,4	0,2	0,29	0,14
S_2	0,17	1	0,2	0,2	0,29	0,43
S_3	0,4	0,2	1	0,25	0,33	0,17
S_4	0,2	0,2	0,25	1	0,33	0,33
S_5	0,29	0,29	0,33	0,33	1	0,38
S_6	0,14	0,43	0,17	0,33	0,38	1

Найбільша міра схожості спостерігається між визначеннями Нападовської І. В. та спеціалістів Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств. Розрахунок міри включення понять між собою проведемо за наступною формулою:

$$W_{i_1 i_2}(S_{i_1}, S_{i_2}) = \frac{\sum_{j=1}^n x_{i_1 j}, x_{i_2 j}}{\sum_{j=1}^n x_{i_2 j}}, \quad (2)$$

За допомогою визначеної формули проведено розрахунки міри включення понять, які представлені у табл. 5.

Таблиця 5

Матриця міри включення визначення «інвестиційна привабливість підприємства»

	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5	S_6
S_1	1	0,33	1	0,5	0,5	0,25
S_2	0,33	1	0,5	0,5	0,5	0,75
S_3	1	0,5	1	0,5	0,5	0,25
S_4	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5
S_5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	0,75
S_6	0,25	0,75	0,25	0,5	0,75	1

На основі розрахованих даних можемо зробити наступні висновки: найбільш повне визначення, яке значною мірою схоже з іншими та має найбільше ключових характеристик – це визначення інвестиційної привабливості підприємства І. В. Нападовської як системної сукупності потенційних можливостей укладення коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором.

Але дане поняття не враховує двох ключових характеристик, а саме: «розвиток об'єкту» та «порівнянність», тому з урахуванням цього, визначення «інвестиційна привабливість підприємства» звучить так: це системна сукупність потенційних можливостей укладення коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому та розвитку об'єкту як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування порівняно з іншими, суб'єктивно оцінювана інвестором.

Отже, сьогодні під інвестиційною привабливістю підприємства слід розуміти системну сукупність потенційних можливостей укладення коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому та розвитку об'єкту як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування порівняно з іншими, суб'єктивно оцінювана інвестором. Це визначення враховує всі ключові характеристики визначення даної категорії та найбільш повно відповідає основним вимогам, які висуваються інвесторами до підприємства як об'єкта інвестицій.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гаврильченко О. В.

Література: 1. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент / І. А. Бланк. – К. : МП «ІТЕМ» ЛТД; Юнайтед Лондон Трейд Лимітед, 1995. – 448 с. 2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.02.98 № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>. 3. Руснак Н. О. Конкурентна свідомість / Н. О. Руснак, В. А. Руснак // Конкуренція. – 2003. – № 1. – С. 56–57. 4. Євтушенко С. О. Організаційно-економічні фактори підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «підприємництво, менеджмент і маркетинг» / С. О. Євтушенко. – Х., 2001. – 20 с. 5. Гайдучький А. П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдучький // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 81–86. 6. Нападовська І. В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України / І. В. Нападовська // Вісник ДонНУЕТ. – 2005. – № 4 (28). – С. 55–61. 7. Практичні завдання та методичні рекомендації до їх виконання з навчальної дисципліни «Методологія наукових досліджень» для студентів спеціальності «Фінанси» всіх форм навчання / Укл. Н. М. Внукова, І. Б. Медведєва. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 94 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

УДК 331.108.43

Назаренко О. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розкрито сутність оцінки персоналу. Розглянуто систему проведення оцінки персоналу. Визначено цілі та завдання, методи проведення оцінки персоналу. Проаналізовано правила ефективної системи оцінки персоналу на підприємстві.

Ключові слова: оцінка персоналу, напрями оцінки, методи оцінки, ефективність.



Анотація. В статті розкрито сутність оцінки персоналу. Розглянуто систему проведення оцінки персоналу. Определены цели и задачи, методы проведения оценки персонала. Проанализированы правила эффективной системы оценки персонала на предприятии.

Ключевые слова: оцінка персоналу, напрямлення оцінки, методи оцінки, ефективність.

Annotation. The article reveals the essence of personnel assessment. Analyze the system of evaluation of personnel. Defined goals and objectives, the evaluation staff. Examines rules of an effective system of personnel assessment in the company.

Keywords: personnel assessment, areas of assessment, methods of assessment, effectiveness.

З кожним днем людські ресурси стають одним із найважливіших факторів, що впливають на успішність розвитку організації. У свою чергу, керівник має збагачувати свій стиль управління, зосередившись на формуванні злагодженого колективу співробітників шляхом відбору та найму кращих працівників замість того, щоб витрачати час, сили і кошти на жорстке управління невдало підібраним персоналом і на його навчання. Зараз майже нікого не потрібно переконувати у тому, що «правильні» люди, мотивовані, навчені, які володіють необхідними для даної роботи і організації компетенціями, більшою мірою визначають успіх бізнесу. Переконайтеся у тому, наскільки команда відповідає цілям діяльності організації, дозволяє проведення заходів з оцінки персоналу. Але на даний час немає найкращого рецепту проведення оцінки персоналу, який може ефективно оцінити діяльність робітників та організацію в цілому, що й обумовлює актуальність.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ проведення оцінки персоналу та визначення її ефективності на підприємстві.

Підходи до теоретичного обґрунтування оцінки персоналу досліджено у роботах таких зарубіжних і вітчизняних учених, як А. Кібанова [1], В. Данюк, С. Цимбалюк [2], Л. Балабанова [3], М. Головатий [4], Г. Завіновська [5] та інших, які розглядали складові системи оцінки персоналу, її методи, принципи та ефективність, показники, що визначають систему оцінки та інші аспекти.

Питанню оцінки персоналу приділяють увагу багато вітчизняних і зарубіжних учених. На думку А. Кібанова, оцінка персоналу – це економічно ефективні заходи соціально відповідного бізнесу, що допомагають реалізовувати мотивацію людини до праці, саморозвитку та особистих досягнень. А Г. Деслер вважає, що оцінка персоналу – це встановлення відповідності ділових та особистих якостей робітника вимогам посади або робочого місця [1].

Мета проведення оцінки персоналу – виявлення міри відповідності особистих якостей працівника, кількісних та якісних результатів праці нормативним вимогам, поставленим цілям.

Для здійснення оцінки персоналу важливе значення має визначення завдань і методів, цілей.

Виокремлюють наступні цілі оцінки результатів праці персоналу організації:

- основні: складання плану розвитку працівника, виявлення недоліків у рівні підготовки, виявлення відповідності працівників до посад, які вони обіймають;
- додаткові: перевірка трудової мотивації та роботи на даній посаді, сумісності з колективом, виявлення перспектив розвитку кар'єри працівника;
- загальні: покращення управління персоналом та вдосконалення кадрової роботи, підвищення відповідальності та виконавчої дисципліни [2].

Основні завдання оцінки персоналу представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні завдання оцінки персоналу

Завдання	Зміст
управлінський вплив	за допомогою оцінки, а також за допомогою співбесіди співробітнику можна показати його місце відповідно до його досягнень, що сприяє керованості персоналу
визначення розмірів винагороди	лише при об'єктивній оцінці досягнень співробітника можливо справедливо оплатити його працю
розвиток персоналу	забезпечує вибір правильних форм заохочення і сприяння професійному зростанню працівників
раціональне використання співробітника	оцінка, обов'язкова при зайнятті робочого місця, підвищенні по службі, переміщенні, ухваленні рішення про залишення робочого місця
трудова мотивація	є імпульсом до свідомої діяльності співробітників, спрямованої на підвищення досягнень

Інструментарій системи оцінки персоналу формується під впливом потреб вирішення певних завдань виробничо-управлінської діяльності на основі конкретних методів. Вони, у свою чергу, мають відповідати структурі організації, характеру діяльності персоналу, цілям оцінки, бути простими і зрозумілими; включати декілька кількісних показників; поєднувати усні (інтерв'ю) та письмові (тести) завдання.



Умовно всі методи дослідження організації можна поділити на три основні підходи: гуманітарний, інженерний та емпіричний. Методи оцінки персоналу найбільшою мірою можна віднести до емпіричного підходу, адже вони ґрунтуються на поширенні успішного галузевого або функціонального досвіду, використанні прецедентного досвіду в прийнятті рішень. Найчастіше оцінка – це порівняння отриманих у ході дослідження характеристик з характеристиками «еталонного зразка».

Найбільш традиційними для більшості сучасних компаній є методи оцінки, при яких співробітників оцінює безпосередній керівник. Вони ефективні в великих ієрархічних організаціях, що діють в умовах достатнього стабільного зовнішнього середовища.

У нашій країні застосовується традиційний метод оцінки персоналу – атестація. Вона спрямована на оцінку виконаної роботи, відповідності працівника займаній посаді за допомогою виявлення його здібностей виконувати посадові обов'язки. Тобто даний метод має переважно формальний характер, спрямований на постфактичне обґрунтування кадрових рішень.

У країнах Європейського Союзу одним із найбільш популярних методів оцінки є метод «360° атестація». Сутність цього методу: співробітник оцінюється своїм керівником, своїми колегами і підлеглими. Конкретні механізми оцінки можуть бути різноманітними (всі ті, хто атестує, заповнюють оцінний лист та характеристику, майже завжди атестація проводиться за допомогою комп'ютера). Мета методу – отримання всебічної оцінки того, кого атестують. При використанні цього методу іноді виникають певні проблеми, а саме: розширення складу співробітників, які оцінюють атестанта, може стати причиною ряду конфліктів, пов'язаних з об'єктивністю оцінювання [3].

Оцінка як система має свою структуру, що включає безліч компонентів, які перебувають у певних відносинах, і свій зміст (сукупність об'єктів і суб'єктів оцінки), а також методи та технології, опис набору конкретних компетенцій тощо. Іншими словами, зміст системи оцінки показує, які компоненти до неї входять, якої вони якості й яка їхня сутність [4].

При розробці в організації ефективної системи оцінювання персоналу необхідно дотримуватися певних правил, серед яких найбільш важливими є: зацікавленість і підтримка вищого керівництва, наявність в організації висококваліфікованих працівників, які відповідають за використання системи оцінки персоналу, ретельна підготовка документів, які регламентують роботу системи оцінки персоналу, своєчасне інформування персоналу про цілі і зміст оцінки персоналу та встановлення чіткого зв'язку у роботі системи оцінки працівників із системою оплати праці.

На сьогодні ефективність будь-якої соціально-економічної системи оцінюється за допомогою витратних моделей (розраховується як відношення результату до витрат) або безвитратних (співвідношення результату до мети). Дотримуватися принципу економічної ефективності стосовно системи оцінки персоналу можливо лише частково (не всі результати і витрати піддаються кількісному вимірюванню; відсутній жорсткий кореляційний зв'язок між витратами і ефектом), а використання терміну «ефективність» припускає, що, крім традиційної пропорції у вартісній формі, існують й інші. Економічна ефективність системи (характеристика ступеня фактичної реалізації об'єктивних можливостей досягнення максимально корисного результату при заданих або мінімальних витратах) оцінюється за допомогою традиційного зіставлення всіх отриманих ефектів (економічного, соціального, психологічного тощо) зі зробленими витратами на побудову та розвиток системи. Загальними закономірностями функціонування систем оцінки у різних компаніях є поступовість капіталовкладень в оцінку, перспективний характер отримання її результатів. Економічну ж ефективність можна визначити тільки локально. Наприклад, у підрозділі вводиться поточна оцінка праці співробітників з прив'язкою до їх стимулювання, а через незначний проміжок часу оцінюються зміни в показниках результативності праці, співвіднесені з витратами на оцінку співробітників [5].

Кожне підприємство може обрати будь-який підхід до оцінки персоналу, але для ефективності оцінки необхідно розуміти переваги та недоліки кожного з існуючих підходів, володіти інструментарієм для здійснення оцінок у рамках того чи іншого підходу. Загалом вибір підходу до оцінки персоналу є досить вагомим фактором при побудові ефективної сучасної системи оцінки персоналу на підприємстві. Не менш важливим при цьому є визначення відповідної управлінської технології впровадження системи оцінки персоналу в організації, що може стати предметом подальших досліджень у цьому напрямку.

Отже, у ході дослідження питання оцінки персоналу ми дійшли висновку, що оцінка персоналу на підприємстві – це важливий і актуальний на сьогодні процес. Перевірка персоналу на відповідність критеріям організації як у психологічному, так і в поведінковому сенсі сприяє успішному її розвитку і створенню сприятливих умов для кар'єрного зростання співробітників. Для того, щоб оцінка персоналу була ефективною, необхідно індивідуально підходити до кожної категорії персоналу. Це обумовлено специфікою праці кожної категорії персоналу. Тому для кожної категорії розроблено свою методичку: окремо для керівників, спеціалістів, службовців і робітників.



Література: 1. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 275 с. 2. Данюк В. М. Менеджмент персоналу : навч. посібник / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. ; за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с. 3. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навч. посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Професіонал, 2006. – 512 с. 4. Головатий М. Ф. Управлінські аспекти соціальної роботи. Курс лекцій / М. Ф. Головатий, М. П. Лукашевич, Г. А. Дмитренко та ін. – К. : МАУП, 2004. – 368 с. 5. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посібник / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 432 с. 6. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.



ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.13

Неєлова А. В.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.** У статті проаналізовано сучасний стан розвитку інноваційної сфери в Україні та показники інноваційної активності вітчизняних підприємств. Розглянуто основні проблеми розвитку інноваційної діяльності та запропоновано заходи щодо її активізації.*

***Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційна стратегія, інноваційний процес.*

***Аннотация.** В статье проанализировано современное состояние развития инновационной сферы в Украине и показатели инновационной активности отечественных предприятий. Рассмотрены основные проблемы развития инновационной деятельности и предложены меры по ее активизации.*

***Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационная стратегия, инновационный процесс.*

***Annotation.** The article analyses modern state of development of innovation sphere in Ukraine and indicators of innovative activity of domestic enterprises. The main problems of development of innovative activities and proposed measures for its revitalization.*

***Keywords:** innovations, innovation activity, innovation strategy, innovation process.*

У сучасних умовах інноваційна діяльність є найбільш важливою складовою процесу забезпечення успішного функціонування підприємства. Сучасний стан розвитку світової економіки переконливо свідчить, що основним критерієм економічного розвитку є використання досягнень науки і науково-технічного прогресу у виробництві нових видів товарів і послуг з метою забезпечення зростаючих потреб і вимог людини.

Багато українських експертів вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку в країні є дефіцит фінансових ресурсів. Але при цьому вони не зважають на спад платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, погіршення якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень.

Метою дослідження є визначення найважливіших проблем розвитку інноваційної діяльності підприємств України та шляхи їх подолання.

Впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки набуває особливого значення у сучасній економіці. У період економічної кризи конкурентоспроможними є підприємства та галузі, що активно впроваджують та використовують інноваційні технології. Разом із тим, Україна розвивається й далі як країна з високою часткою

сировинних галузей промисловості, а інноваційний розвиток не став однією з головних ознак зростання національної економіки. Позитивні тенденції хоча й спостерігалися протягом кількох років, але мали переважно тимчасовий характер і змінювалися протилежними зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довгострокових стимулів для інноваційної діяльності.

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний прогрес є ключовим вектором економічної стратегії [1].

Питання чинників впливу на інноваційну діяльність перебувають у центрі уваги таких вчених, як: О. Ільченко, А. Амоша [2], О. Маслак [3], О. Мінаков [4], Л. Чумак [5], В. Бурлака [6] та інші. Зокрема, О. Амошею опрацьовано методологічні підходи до інноваційного оновлення техніко-технологічної бази промислового комплексу України. Питанням теоретико-методологічних основ обліку й аналізу в управлінні інноваціями присвячені праці О. Ільченка [7] та О. В. Мінакова [8]. Формування обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємств у своїх роботах вивчала О. В. Кангаєва [9]. Але реалізація інноваційної діяльності пов'язана з великою кількістю проблем, які потребують постійного вивчення.

Дослідження щодо інноваційного шляху розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств суттєво знижується. Так, у 2011 р. інноваційною діяльністю у промисловості України займалося близько 12,8 % від їх загальної кількості, тоді як у 2002 р. – близько 15 %, а в 2000 р. питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, становила 14,8 %. Для порівняння, у США, Японії, Німеччині та Франції частка інноваційних підприємств становить 70–80 % від їх загальної кількості [10].

Проаналізуємо показники впровадження інновацій на промислових підприємствах (табл. 1).

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [11]

Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3

Розглядаючи дані, можна сказати, що найбільша питома вага підприємств, що впроваджували інновації, відповідає 2000 р. Найбільшу кількість впроваджених нових технологічних процесів було здійснено у 2011 р., але кількість маловідходних та енергозберігаючих технологічних процесів не відповідає даному періоду. Також з представлених статистичних даних можна зробити висновок, що у 2002 р. було освоєно виробництво найбільшої кількості інноваційних видів продукції, але в подальшому (до 2013 р.) цей показник несе регресний характер, хоча у 2007 р. було освоєно найбільшу кількість інноваційних видів продукції. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за період 2000–2014 рр. у 2002 р. має найбільш позитивний характер.

Отже, за останні роки впровадження інновацій на промислових підприємствах відбувається дуже повільно. На наш погляд, це свідчить про необхідність більш детального дослідження дієвості механізмів управління впровадження технологічних інновацій на промисловому підприємстві. Питома вага у загальній кількості промислових підприємств свідчить про негативні тенденції в інноваційній сфері, що підтверджується статистичними даними.

Розглянемо розподіл інноваційних витрат за видами економічної діяльності (табл. 2).

**Розподіл загального обсягу інноваційних витрат за видами економічної діяльності
в Україні у 2000–2012 рр. [11]**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Добувна промисловість, млрд грн	0,17	0,16	0,15	0,22	0,15	0,13	0,08	0,20	0,26	0,46	0,25	0,99	0,64
У % до загального обсягу	8,4	8,0	5,1	7,2	3,2	2,3	1,2	1,9	2,2	5,8	3,1	6,9	5,6
Переробна промисловість, млрд грн	1,82	1,79	2,8	2,6	4,1	5,5	6,0	10,5	11,6	7,4	7,7	8,3	8,1
У % до загального обсягу	91,5	90,3	94,3	84,1	91,7	96,5	98,0	97,0	96,6	93,1	95,7	58,0	70,2
Виробництво електроенергії, млрд грн	0,03	0,03	0,02	0,03	0,02	0,07	0,04	0,10	0,14	0,09	0,1	5,0	2,7
У % до загального обсягу	1,8	1,7	0,6	8,7	5,1	1,2	0,7	1,1	1,2	1,1	1,2	35,1	24,2

Протягом досліджуваного періоду 2000–2012 рр. можна зробити висновок, що найбільший відсоток від обсягу всіх витрат на інноваційну діяльність становили витрати в переробній промисловості України. Добувна промисловість також займає провідне місце в розподілі загального обсягу інноваційних витрат.

Отже, лідером у запровадженні інновацій серед промислових підприємств України є переробна промисловість: підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки; машинобудування; хімічної та нафтохімічної промисловості; виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; металургії та обробки металу.

Серед основних проблем, які стримують інноваційну діяльність в Україні, дослідники виокремлюють такі, як недосконала система нормативно-методологічного забезпечення та державної підтримки інноваційних проектів. Тривалий період інноваційному законодавству України були властиві певна фрагментарність та непослідовність. Нині в Україні діє 14 законів, понад 50 підзаконних актів, виданих Кабінетом Міністрів України, а також понад 100 правових актів відомчого характеру, які регулюють питання інноваційної діяльності підприємств. Разом із тим, більшість механізмів державної фінансової підтримки та податкового стимулювання, передбаченого цими актами, не можуть бути застосовані в повному обсязі. Відсутність системного підходу та єдиної науково-технологічної та інноваційної політики не компенсується збільшенням кількості законодавчих і нормативно-правових актів, численними змінами та доповненнями до них. Адже, як свідчить досвід, чим частіше змінюються правові норми, тим гірше вони виконуються [12].

Слід звернути увагу на забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва. У рамках цього напряму необхідно створити привабливий інвестиційний клімат і механізми та стимули для підвищення зацікавленості в запровадженні нововведень, а саме:

- забезпечити стабільне правове регулювання і стимулювання інноваційного розвитку всіх сфер економіки, а також захисту інтересів учасників інноваційної діяльності;
- стимулювати створення ефективних форм кооперації і формування організаційно-економічних структур, які б забезпечили інтеграцію освіти, науки і виробництва при здійсненні інноваційної діяльності (технопарків);
- розробити систему мотивацій для національного та іноземного інвестора, зокрема за рахунок податкових пільг. Проблема конкурентоспроможності підприємств повинна вирішуватися на всіх рівнях управління економікою, тому передумовою вирішення проблем інноваційного розвитку є формування інвестиційної привабливості самого підприємства.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності підприємства необхідно визначити резерви збільшення інноваційної активності і забезпечити їх використання. Реалізація резервів потребує поступової заміни застарілого обладнання, введення нових технологій, підготовки кадрів. Реалізація проектів з модернізації і реконструкції виробництва потребує чіткого уявлення про стан підприємства та ринку в цілому, фінансової та маркетингової організації інноваційної діяльності. З цього випливає інша проблема, що гальмує розвиток інноваційної діяльності, а саме: недостатнє інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, яке б охоплювало сукупність первинних і зведених даних, організацію збереження накопиченої інформації, способи її подання та методи перетворень, правила організації банку даних, методи кодування та пошуку інформації. Разом із тим, правильні управлінські рішення та відповідні висновки можна зробити лише на основі обстежень за принципом суцільного безперервного обліку. Тому при розробці інформаційного забезпечення потрібно враховувати систему показників для визначення економічної ефективності інновацій, показники бізнес-планів та внутрішні інформаційні потреби [13].

Відсутність чіткої методології формування облікової інформації та впорядкованої системи внутрішньої звітності щодо інноваційної діяльності підприємств перешкоджають ефективному управлінню інноваційними процесами. Для вирішення порушених проблем ученими було виокремлено необхідність таких заходів:

- вдосконалити нормативно-правову базу державного регулювання та стимулювання інноваційної сфери;

- збільшувати обсяги фінансового забезпечення інноваційної діяльності, наукових розробок. Фінансування наукових програм з державного бюджету має носити адресний та цільовий характер (повинні фінансуватися найпріоритетніші проекти);
- створити ефективну самостійну національну інноваційну систему, яка б діяла за ринковими принципами та інтегрувалася у наукову сферу;
- проводити системну виважену політику щодо стимулювання нарощування та використання інноваційного потенціалу підприємств;
- сформувати систему державного замовлення науково-технічної та інноваційно-технологічної продукції;
- сформулювати та затвердити на державному рівні стратегію науково-технологічного та інноваційного розвитку;
- створити умови для формування інфраструктури, що здійснювала б фінансовий, інформаційний, консалтинговий, маркетинговий та інші види підтримки інноваційних процесів;
- розробити пропозиції щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення інноваційних процесів з метою зменшення ризику щодо прийняття управлінських рішень для вибору оптимального варіанта інноваційних проектів [14].

Зазначені заходи дадуть змогу сформувати сприятливий інноваційний клімат, задіяти всі необхідні механізми та стимули для підвищення зацікавленості підприємств у впровадженні наукомістких технологій.

Отже, в результаті проведеного дослідження виокремлено низку факторів, що гальмують розвиток інноваційної діяльності підприємств. Серед основних проблем її активізації виокремлюється відсутність державної підтримки, як результат – відсутність мотивації щодо вдосконалення нових технологій, дефіцит фінансових ресурсів і слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій.

Науковий керівник – канд. екон. наук Фесенко І. А.

Література: 1. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : навч. посібник / П. П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 320 с. 2. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша // Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–34. 3. Маслак О. О. Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств / О. О. Маслак, К. О. Дорошкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 269–274. 4. Череп А. В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах / А. В. Череп, С. І. Васильєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 3, № 5. – С. 7. 5. Чумак Л. Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах / Л. Ф. Чумак // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 209–212. 6. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – 2010. – № 12 (199). – С. 18–22. 7. Ільченко О. О. Управління інноваційними витратами на основі системи обліку: таргет-костінг / О. О. Ільченко // Науковий вісник ДАСОА. – 2009. – № 1 (22). – С. 43–46. 8. Мінаков О. Особливості бухгалтерського обліку інноваційної діяльності учасників технопарку / О. Мінаков // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 4. – С. 68–74. 9. Кантаєва О. В. Формування обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності / О. В. Кантаєва // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1 (47). – С. 281–300. 10. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посібник / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с. 11. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 12. Михальчик С. О. Ефективне застосування технічних засобів в процесі управління / С. О. Михальчик, О. О. Орлов // Проблеми економіки, обліку та менеджменту : зб. наук. праць студ. інж.-екон. ф-ту Технологічного університету Поділля. – Хмельницький : ТУП, 2008. – С. 64–67. 13. Фатенюк-Ткачук А. О. Деякі аспекти обліку інноваційної діяльності / А. О. Фатенюк-Ткачук, В. М. Пронь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti. 14. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» Інноваційна політика європейський досвід і рекомендації для України. – Т. 3. – К., 2011. – 68 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 658.167:336.71(477)

Непран І. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано сучасний стан ліквідності банківської системи України. Досліджено інструменти грошово-кредитної політики, що призвели до її зниження. Надано рекомендації щодо підвищення рівня ліквідності банківської системи України та забезпечення її нормального функціонування в умовах фінансової нестабільності.

Ключові слова: ліквідність, банківська система, банківська ліквідність, облікова ставка.

Аннотация. Проанализировано современное состояние ликвидности банковской системы Украины. Исследованы инструменты денежно-кредитной политики, которые привели к ее снижению. Даны рекомендации по повышению уровня ликвидности банковской системы Украины и обеспечения ее нормального функционирования в условиях финансовой нестабильности.

Ключевые слова: ликвидность, банковская система, банковская ликвидность, учетная ставка.

Annotation. The current state of the Ukrainian banking system liquidity. Studied instruments of monetary policy, which led to its decline. Recommendations to improve the liquidity of the Ukrainian banking system and ensure its normal functioning in the conditions of financial instability.

Keywords: liquidity, the banking system, bank liquidity, the discount rate.

Втрата банком своєї ліквідності може стати причиною втрати коштів або навіть банкрутства значної кількості його клієнтів. Це робить банківську ліквідність проблемою не лише економічного, але й суспільного значення, що потребує постійного контролю й аналізу стану. Особливо актуальним це питання постає в період нестабільності економіки, коли відбуваються постійні коливання та непрогнозовані рухи грошової маси всередині самої банківської системи [2, с. 291].

У науковій літературі існує багато праць вітчизняних і зарубіжних науковців і аналітиків, присвячених дослідженню ліквідності банківської системи та управління нею. Як приклад можна виокремити дослідження таких економістів сучасності, як: А. Білюк, Н. Козьмук, В. Онищенко та Ю. Довгаль, Т. Євенко, О. Криклій та Д. Рябіченко, М. Лукашевич, Л. Олещенко та інші [1].

Не спростовуючи цінність праць вищеперелічених науковців, вважаємо за доцільне поглибити та узагальнити наявні теоретичні дослідження.

Відтак, метою статті є дослідження стану ліквідності банківської системи України на сучасному етапі та розробка рекомендацій щодо інструментів забезпечення її достатнього рівня.

Для забезпечення необхідного рівня ліквідності банків і захисту інтересів вкладників і кредиторів Національний банк України, відповідно до визначеного ним порядку, зобов'язує банки виконувати затверджені економічні нормативи.

Економічні нормативи – це розрахункові величини, за допомогою яких здійснюється управління грошовим обігом і банківською діяльністю [5].

Спираючись на дане визначення, розглянемо дотримання банками України критеріальних нормативних значень показників ліквідності. Дані представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Нормативи ліквідності банківської системи України [5]

Нормативи (у відсотках)		Нормативне значення показника	Роки			
			2012	2013	2014	2015
H4	Норматив миттєвої ліквідності	>20 %	58,48	69,26	56,99	57,13
H5	Норматив поточної ліквідності	>40 %	70,53	79,09	80,86	79,93
H6	Норматив короткострокової ліквідності	> 60 %	94,73	90,28	89,11	86,14

Отже, враховуючи дані табл. 1, можемо зробити висновок, що за останні чотири роки ліквідність банківської системи України встановлена на високому рівні, про що свідчить перевищення показників нормативних значень майже вдвічі. І це не є позитивним, оскільки дана ситуація показує, що банки мало займаються своєю основною справою – кредитуванням. Проте, незважаючи на перевищення нормативних значень, все ж спостерігається зменшення нормативів ліквідності банківської системи України впродовж 2012–2015 рр.

Якщо на 1 січня 2012 р. норматив миттєвої ліквідності (значення не менше 20 %) склав 58,48 %, то на 1 січня 2015 р. показник зменшився до 57,13 %. Норматив поточної ліквідності (значення не менше 40 %) на початок 2012 р. був 70,53 %, а на 1 січня 2015 р. становив 79,93 %. Різке зниження нормативів ліквідності спостерігається саме з моменту підвищення облікової ставки до 30 %, тобто ці дані є підтвердженням виконання завдання монетарної програми, що передбачає абсорбцію надлишкової ліквідності [5].

Норматив короткострокової ліквідності банківської системи протягом 2012–2015 рр. також суттєво знижується, що свідчить про скорочення обсягів активів, які необхідні банкам для забезпечення виконання своїх зобов'язань перед клієнтами протягом одного року. Дані щодо динаміки високоліквідних активів в кредитному портфелі банківської системи як підтвердження подано в табл. 2.

Таблиця 2

Показники кредитного портфелю банківської системи України [4]

Показники (в млн грн)	Роки			
	2012	2013	2014	2015
1. Активи банків:	1054280	1127192	1278095	1316852
1.1. Високоліквідні активи	154 470	149 530	138 350	135 640
2. Кредити надані	825 320	815 327	911 402	1 006 358
3. Довгострокові кредити	33376	26206	2600	18750
Відношення довгострокових кредитів до кредитів наданих	0,04044	0,03214	0,00285	0,018631541

За результатами першого кварталу 2015 р. сукупний обсяг активів українських банків збільшився на 38,75 млрд грн. Порівняно з розміром активів на 1 січня 2012 р. вони зросли на 262,572 млрд грн [1]. Підвищення даного показника протягом 2012–2015 рр. відбулося за рахунок збільшення обсягів наданих кредитів. Втім, більші суми мали недіючі кредити, тобто плату основної суми та процентів, за якими була простроченою, що і гальмувало тенденцію нарощування високоліквідних активів українських банків (рис. 1).

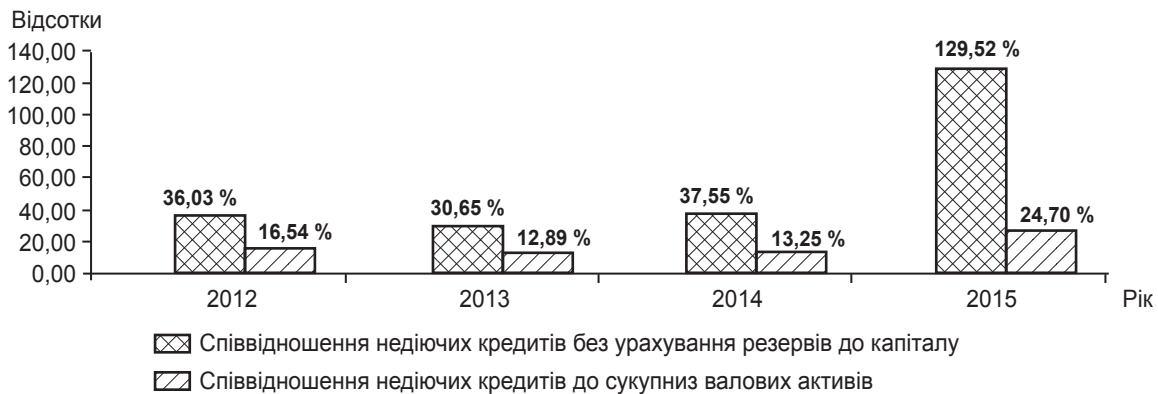


Рис. 1. Динаміка якості активів банківської системи України за 2012–2015 рр. [4]

Станом на 1 січня 2015 р. частка недіючих кредитів без урахування резервів у загальній сумі капіталу склала близько 130 %. Аналогічна тенденція збільшення обсягів недіючих кредитів спостерігається і відносно до сукупних валових активів, тобто активів, сформованих за рахунок як власного, так і позичкового капіталу. Даний показник порівняно з 2013 р. (12,89 %) на початку 2015 р. становив 24,7 %, тобто збільшення відбулося майже вдвічі.

Причин, які характеризують дану ситуацію, декілька [4]: по-перше, значна частина банків робить акцент на високомаржинальному беззаставному кредитуванні, що не дає можливості в майбутньому покрити їм можливі збитки без використання коштів резервного фонду; по-друге, використовують політику скупки проблемних портфелів інших банків.

Банківська система України, починаючи з кінця 2013 р., а особливо у 2014 р., зіштовхнулася ще з однією значною проблемою, що загрожує рівню її ліквідності та нормальному функціонуванню всієї фінансової системи, – масовим відтоком депозитів [1].

Оскільки в умовах кризи ліквідності банківської системи зростання недовіри до банківських установ зростає частка строкових депозитів, які достроково розриваються, і банкам необхідно виконувати такі зобов'язання перед їх клієнтами, тому саме такий показник може в динаміці дати оцінку стану ліквідності банківської системи (рис. 2) [3].

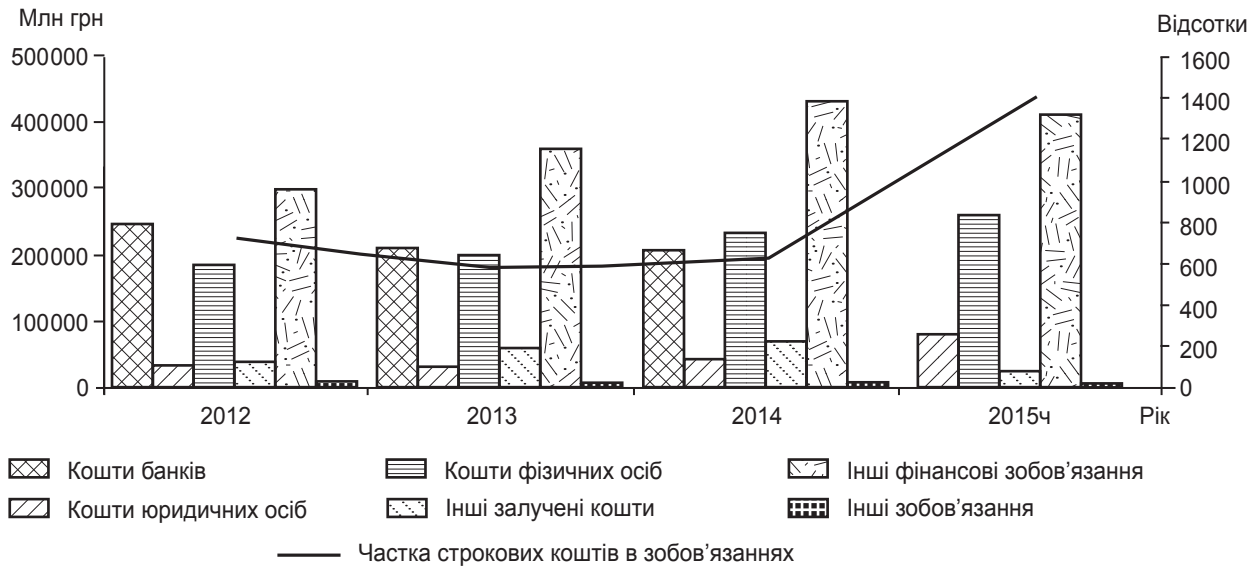


Рис. 2. Обсяги залучених банками коштів за 2012–2015 рр.

Великий обсяг зниження депозитів фізичних осіб частково компенсувався приростом депозитів юридичних осіб на 17,9 млрд грн за рахунок зростання коштів на поточних рахунках. Щодо зростання коштів на поточних рахунках юридичних осіб, то можна стверджувати, що воно відбулося через зростання оборотів суб'єктів господарювання через інфляційні процеси [1, с. 210].

Треба зазначити, що відтік депозитів фізичних осіб має більш негативну динаміку і складає близько 22,8 %.

Отже, проаналізовані процеси зниження залишків коштів на рахунках у банківській системі України свідчать про зростання недовіри до банківської системи, до регуляторних органів і зниження ліквідності системи.

Про зниження ліквідності банків свідчить той факт, що станом на 25 січня 2015 р. Фондом гарантування вкладів фізичних осіб з початку 2014 р. запроваджено тимчасову адміністрацію в 35 банківських установах [2, с. 297], і ще низка банківських установ, які навіть віднесено до групи системно важливих, відчувають значні проблеми з ліквідністю: ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «Банк «Фінанси та Кредит», ПАТ «КБ «Фінансова Ініціатива» та інші.

Відтак, ураховуючи попередньо викладену інформацію, слід підтвердити, що останніми роками ліквідність усієї банківської системи України суттєво зменшила власні показники. Причин відповідних змін декілька: масовий відтік депозитів, неефективні адміністративні рішення, зростання недовіри до банківської системи, девальвація національної грошової одиниці, зростання проблемних кредитів і неефективний менеджмент активів і пасивів окремих банківських установ.

Для підвищення рівня ліквідності банківської системи необхідно впровадити ефективну та виважену депозитну політику, а саме: скасувати оподаткування доходів за вкладями, прив'язку максимальних процентних ставок винагороди із залучених депозитів (вкладів) фізичних осіб, а також обмеження отримання готівкових коштів за вкладями.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Голобаєва І. П.

Література: 1. Онищенко В. Стан та особливості формування ліквідності комерційних банків України у сучасних умовах / В. Онищенко, Ю. Довгаль, В. Тітович // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 204–209. 2. Шварц О. В. Ліквідність банківської системи України в умовах економічної кризи / О. В. Шварц // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 291–297. 3. Інфографіка: динаміка депозитів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankografo.com>. 4. Олещенко Л. Г. Сучасний стан та проблеми ліквідності банківської системи України [Електронний ресурс] / Л. Г. Олещенко // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>. 5. Значення економічних нормативів по системі банків України за 2015 рік [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво НБУ. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13697659.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

УДК 336.225.674

Нерода А. Ю.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено критичний аналіз терміна «витрати» та сформульовано власну думку щодо даного визначення, досліджено послідовність проведення аудиту витрат виробництва на підприємстві та утворено назви основних етапів його проведення.

Ключові слова: аудит, витрати, аудит витрат виробництва, аудиторські процедури.

Аннотация. Проведен критический анализ термина «расходы» и сформулировано собственное мнение относительно данного определения, исследована последовательность проведения аудита расходов производства на предприятии и созданы названия основных этапов его проведения.

Ключевые слова: аудит, расходы, аудит расходов производства, аудиторские процедуры.

Annotation. A critical analysis of the term «costs» and formulated your own opinion regarding this definition, we investigated the sequence of the audit costs of production and the names of the main stages of its carrying out.

Keywords: audit, audit costs, audit costs, audit procedures.

Метою діяльності будь-якого підприємства є виробництво продукції чи надання послуг. Враховуючи важливість цього процесу, приділяти увагу аудиту виробництва продукції необхідно, оскільки без нього неможливо зрозуміти достовірність і повноту фінансової звітності в усіх її аспектах. Тобто для перевірки аудитор повинен з'ясувати, наскільки діюча на підприємстві методика ведення бухгалтерського обліку та складена фінансова звітність відповідає вибраній концептуальній основі. Тому правильно обрана методика проведення аудиту виробничих витрат є досить актуальною.

Проблеми вдосконалення аудиту витрат і методики зниження витрат виробництва розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних учених. Значне місце посідають дослідження таких наукових діячів, як: М. Виноградова, Ф. Бутинець, С. Голов, Ю. Цал-Цалко, А. Шеремет, Т. Фролова, Л. Янчева, Я. Гончарук та інших.

Проте особливості методики аудиту виробничих витрат недостатньо досліджені.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування поняття «витрати», формулювання основних етапів проведення аудиту витрат виробництва.

Для досягнення поставленої мети виконувались наступні завдання:

- дослідити понятійний апарат;
- проаналізувати етапи проведення аудиту витрат виробництва та сформулювати їх назву.

Аудиторська перевірка – це складний і тривалий процес. Аудитори безперервно працюють над тим, щоб максимально скоротити час перевірок, не занижуючи при цьому їхньої якості та не збільшуючи аудиторського підприємницького ризику. Вирішення даної проблеми можливе при формуванні чіткої методики аудиту, під якою мають на увазі послідовність і порядок застосування окремих методів аудиторської перевірки та її організації з метою встановлення об'єктивної істини щодо аудиторської інформації і доведення цієї істини через аудиторський висновок до користувачів фінансової звітності й аудиту [3].

Аудиторська перевірка формується у певній послідовності: від загального до конкретного або від конкретного до загального. Найчастіше застосовується підхід від загального до конкретного [1].

Визначення поняття «витрати» з поглядів різних авторів представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «витрати» науковцями

Джерело	Визначення поняття «витрати»
1	2
Грещак М. Г., Коцюба О. С. «Управління витратами», 2002 р. – 131 с.	Витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети

1	2
Костенко Т. Д., Підгора С. О., Рижигов В. С. «Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства», 2005 р. – 198 с.	Витрати – це сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємства, пов'язаних із виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт і їхньою реалізацією
Крушельницька О. В. «Управління витратами», 2005 р. – 196 с.	Витрати – грошова оцінка матеріальних і трудових ресурсів, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, надання послуг
Кулішов В. В. «Економіка підприємства: теорія і практика», 2004 р. – 216 с.	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу
Турило А. М., Кравчук Ю. Б. «Управління витратами підприємства», 2006 р. – 120 с.	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети

Проаналізувавши дані табл. 1, бачимо, що витрати на виробництво трактують як сукупність понесених витрат для виготовлення продукції, а також як кошти, які потрібно сплатити за придбані оборотні та необоротні активи.

Аудит витрат – це незалежна перевірка правильності формування собівартості, складу витрат і збитків на виробництві, правильності формування бухгалтерського обліку [2].

Витрати виробництва – це сукупність витрат живої праці та праці, уречевленої в засобах виробництва, на всіх стадіях створення продукції. Класифікація виробничих витрат зумовлює організацію бухгалтерського обліку. Для обліку кожного виробництва планом рахунків передбачено окремий синтетичний рахунок, по дебету якого протягом року відображають прямі витрати, а по кредиту – вихід продукції [4].

При проведенні аудиту витрат виробництва вивчаються процеси і явища, відображені документально і пов'язані з виробничою діяльністю підприємства.

На початковому етапі проведення аудиту слід визначити, що являє собою процес виробництва на даному підприємстві. Це неможливо без вивчення технологічної документації, положень про структурні підрозділи, посадових інструкцій співробітників (які беруть участь у виробничому процесі), схеми документообігу, прийнятої облікової політики підприємства, норм витрати матеріальних і фінансових ресурсів. На думку автора, цей процес є вихідним.

Аудит виробничого процесу потрібно починати зі спрямування запитів керівникам виробничих підрозділів, які утворюють цей процес. У запиті слід перерахувати кількість документів, регламентів і нормативів, що стосуються процесу і необхідних для його аналізу. Це дасть можливість отримати інформацію про те, як здійснюється виробничий процес і як достовірно відповідає варіанту формування витрат, затверженому в обліковій політиці, виявити проблемні зони і ділянки, що вимагають поглибленого розгляду.

Важливе значення в роботі аудитора має аудиторський ризик, оцінка якого повинна здійснюватися на всіх етапах, до підготовки аудиторського висновку, бо величина аудиторського ризику впливає на обсяг аудиту [5].

Процес аудиту витрат на виробництво продукції передбачає проведення наступних процедур, для проведення яких необхідно ознайомитися з певною інформацією. Спершу необхідно провести аналіз списання матеріальних цінностей, бо оцінка матеріальних цінностей, що вибувають, – це один з основних елементів прийнятої на підприємстві облікової політики.

На підприємстві повинні встановлюватися норми списання матеріальних цінностей. Тому в процесі аудиту слід установити, чи існують такі норми і наскільки контролюється їх дотримання. Ще потрібно перевірити, чи ведуться картки складського обліку і яким чином, як часто проводиться інвентаризація матеріальних цінностей, чи укладені договори матеріальної відповідальності, чи проводиться звірка списання матеріалів з даними складського обліку, чи організовано контроль за рухом матеріальних цінностей усередині підприємства.

Оскільки заробітна плата та ЄСВ включаються до складу виробничих витрат, то аудитору необхідно перевірити, чи дотримуються на підприємстві обраного методу ведення бухгалтерського обліку з/п та ЄСВ, чи затверджені на підприємстві первинні форми документів (штатний розпис, наряд на роботу, таблиць обліку робочого часу) та процес нарахування з/п.

Також при проведенні аудиту виробничих витрат потрібно перевірити нарахування амортизації, а саме: слід з'ясувати, чи закріплено в обліковій політиці підприємства методику нарахування та наскільки вона відповідає його фактичній діяльності.

Всі інші прямі витрати можна об'єднати в одну групу. Насамперед, це – послуги сторонніх організацій, які можна прямо віднести до певного виду продукції, паливо і електроенергія, транспортні послуги тощо. Результатом аудиту цих витрат має стати визначення точності включення витрат до групи, налагодження документообігу, автоматизація процесу. Це стосується і непрямих витрат на виробництво продукції, тобто витрат, які не можуть

прямо належати до тієї чи іншої продукції. Поділ витрат на прямі і непрямі залежить від обраної на підприємстві методики обліку витрат, яку аудитор визначає на початку аудиту. Цей процес слід визначати як головний елемент методики аудиту виробничих витрат.

Аудиторська перевірка закінчується заключним висновком. Аудитор на підставі професійного судження стосовно виробничих витрат підприємства складає висновок про те, чи відповідає інформація, відображена у фінансовій звітності щодо витрат і собівартості реалізованої продукції, в усіх суттєвих аспектах нормативним документам, які регламентують порядок обліку, підготовки і подання фінансових звітів. Щоб скласти об'єктивну думку щодо інформації про витрати суб'єкта господарювання, випуск продукції та її собівартість, аудитор неохідно: одержати обґрунтовану гарантію того, що інформація в бухгалтерській документації та інших джерелах даних із питань перевірки достовірності і достатності; вирішити, чи правильно відтворена в обліку і звітності відповідна інформація. Даний етап методики здійснення аудиту виробничих витрат можна назвати завершальним.

Отже, провівши критичний аналіз поняття терміну «витрати», автор дійшов формулювання, що виробничі витрати – це витрати різних видів економічних ресурсів, безпосередньо пов'язані з виробництвом економічних благ (сировина, праця, основні засоби, послуги, фінансові ресурси). Дослідивши дійсну методику аудиту виробничих витрат, сформульовано назву основних етапів його проведення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Гамова О. В. Проведення аудиту витрат на виробництво: теоретичні аспекти / О. В. Гамова, В. А. Головань // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1. – С. 126–130. 2. Горбачов В. О. Визначення методики проведення аудиту виробничих витрат / В. О. Горбачов // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского Серия «Экономика и управление». – 2012. – Т. 25 (64). – С. 23–29. 3. Мороз Л. І. Теоретичні та прикладні аспекти управління прямими матеріальними і трудовими витратами підприємства / Л. І. Мороз // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – С. 212–218. 4. П(С)БО 16 «Витрати»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. 5. Хома Д. М. Внутрішній аудит процесу виробництва / Д. М. Хома // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 283–288.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

УДК 336.717

Нечитайло І. В.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В роботі уточнено поняття банківської послуги, визначено її складові, надано їхню характеристику. Оцінено стан сучасного депозитного та кредитного ринків в Україні. Розроблено заходи щодо вирішення основних проблем розвитку ринку банківських послуг України.

Ключові слова: банківська послуга, ринок банківських послуг, кредитний ринок, депозитний ринок.

Аннотация. В работе уточнено понятие банковской услуги, определены ее составляющие, предоставлена их характеристика. Оценено состояние современного депозитного и кредитного рынков в Украине. Разработаны мероприятия по решению основных проблем развития рынка банковских услуг Украины.

Ключевые слова: банковская услуга, рынок банковских услуг, кредитный рынок, депозитный рынок.

Annotation. In the work clarified the concept of banking services, defined by its components, given their characteristics. Evaluated the current state of the deposit and credit markets in Ukraine. Designed measures for addressing the main problems of development of bank services market of Ukraine.

Keywords: banking service, banking services, credit market, deposit market.

Ринок банківських послуг – це невід’ємна частина сучасної ринкової економіки. У наш час значне значення має наявність ефективно організованого ринку банківських послуг в країні, бо він є особливим і необхідним середовищем для успішного функціонування економіки, а також для розвитку соціальної сфери. Сьогодні ринок банківських послуг України має труднощі, пов’язані з кризовими явищами, та потребує адекватного механізму регулювання. Актуальним завданням є виявлення причин і факторів, які перешкоджають розвитку ринку банківських послуг і формулювання ефективного плану розвитку ринку в майбутньому.

Вивченням проблем ринку банківських послуг України займалися багато таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених, як: О. Вовчак, Н. Руцишин, Т. Андрейків [1] (займалися питаннями стосовно кредиту і банківської системи), М. Ю. Шевцова [2] (розглядала проблеми функціонування ринку банківських послуг і динаміку їхнього розвитку), О. Комісарчик [3] (досліджував основні наукові підходи до трактувань поняття «банківська послуга»), В. Трохименко [4] (визначав сутність еволюції ринку банківських послуг).

Мета статті – проаналізувати стан ринку банківських послуг за останні п’ять років, а також окреслити заходи щодо вирішення основних проблем розвитку ринку банківських послуг України.

З огляду на існування різних поглядів на сутність банківської послуги, необхідно проаналізувати відмінності в її трактуванні.

О. Вовчак, Н. Руцишин і Т. Андрейків у своїй праці надають таке визначення: «банківські послуги – це дії банку, спрямовані на зростання його прибутковості, або надані клієнтам різноманітні види банківської діяльності, які супроводжують і оптимізують банківські операції. Банківську послугу ще можна розглядати як переміщення банківської інформації» [1].

М. Шевцова та Ю. Солодовник указують, що банківські послуги – це форма мобілізації та використання фондів фінансових ресурсів для здійснення кредитних, інвестиційних, вкладних та інших операцій для фінансового забезпечення процесу виробництва, виконаних робіт і надання послуг, які здійснюються на платній основі та мають відмінні риси свого функціонування [2].

О. Комісарчик вважає, що банківські послуги – це одна чи кілька операцій банку, що задовольняють певні потреби клієнта, а також проведення банківських операцій за дорученням клієнта на користь останнього за певну плату [3].

«Банківські послуги – це підсумок діяльності співробітників банку щодо задоволення потреб клієнта і результат виконання банківських операцій», – пише В. Трохименко [4].

Відтак, банківську послугу можна трактувати як дії та операції банку для задоволення потреб клієнта та зростання його прибутковості.

До банківських послуг належать [5]:

- залучення у вклади (депозити) коштів і банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб;
- відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах;
- розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів і банківських металів від свого імені на власних умовах та на власний ризик.

На рис. 1 представлено динаміку розвитку депозитного ринку України за секторами економіки протягом 2010–2014 рр.

У 2011 р. депозити резидентів зросли на 18,0 %, або на 5,1 млрд грн – до 491,8 млрд грн. Протягом 2012 р. депозити резидентів зросли на 16,4 % і становили 572,3 млрд грн. Залишки депозитів інших фінансових корпорацій мали низхідну динаміку протягом року і за рік знизилися на 4,3 % – до 20,8 млрд грн. Скорочення відбулось через зменшення залишків коштів на рахунках інших фінансових посередників та допоміжних фінансових корпорацій. Протягом 2013 р. депозити резидентів зросли на 17,07 % і становили 670 млрд грн. На фоні низьких інфляційних ризиків і відповідно до підвищення довіри до національної грошової одиниці тривало зростання депозитів резидентів, насамперед збільшувалися депозити саме в національній валюті. Нарощування депозитної бази протягом 2010–2013 рр. банків забезпечувалося за рахунок депозитів сектору домашніх господарств, що свідчило про сталу довіру населення до банківської системи. Також нарощування депозитів відбувалося за рахунок низьких інфляційних ризиків, стабільного курсу гривні щодо долара США, високими темпами зростання реальної заробітної плати населення.

Динаміка депозитів резидентів протягом 2014 р. формувалася під впливом значних суспільно-політичних викликів, негативних очікувань економічних агентів, зменшення схильності населення до заощаджень і зміни кур-

су гривні до основних іноземних валют. Зниження залишків спостерігалось насамперед на рахунках домашніх господарств (на 5,4 %, – до 418,1 млрд грн), депозити сектору домашніх господарств і надалі займали найбільшу питому вагу в структурі депозитів резидентів (61,9 %). Значний вплив коштів з рахунків домашніх господарств спостерігався через підвищений емоційний фон, внутрішню міграцію та вимушене призупинення діяльності окремих банківських установ, зменшення реальної заробітної плати та девальваційні очікування [6].

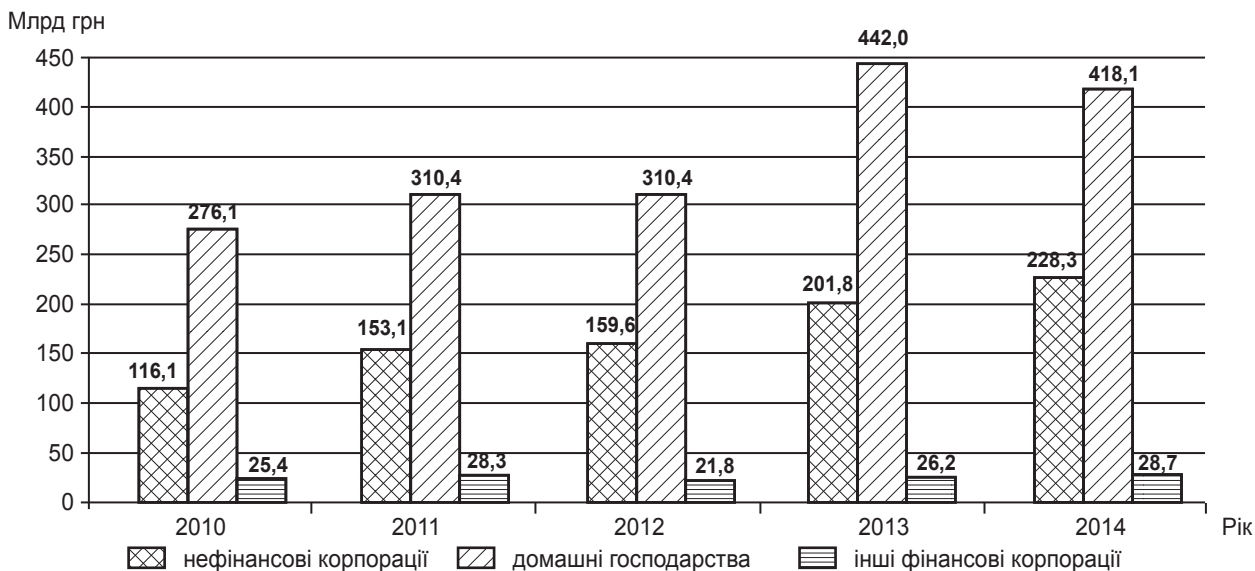


Рис. 1. Динаміка розвитку депозитного ринку України за секторами економіки 2010–2014 рр.

Протягом 2010–2014 рр. спостерігалось зростання кредитів, наданих резидентам (на 38,59 %) (рис. 2). Нарощування кредитування відбулося за рахунок сектору нефінансових корпорацій. Кредити, надані сектору домашніх господарств, у 2011 р. зменшилися на 4,0 %, або на 8,3 млрд грн, у 2012 р. – на 13,6 млрд грн, або на 6,8 %. Це відбулося за рахунок посилення вимог до позичальників та зростаючої простроченої заборгованості.

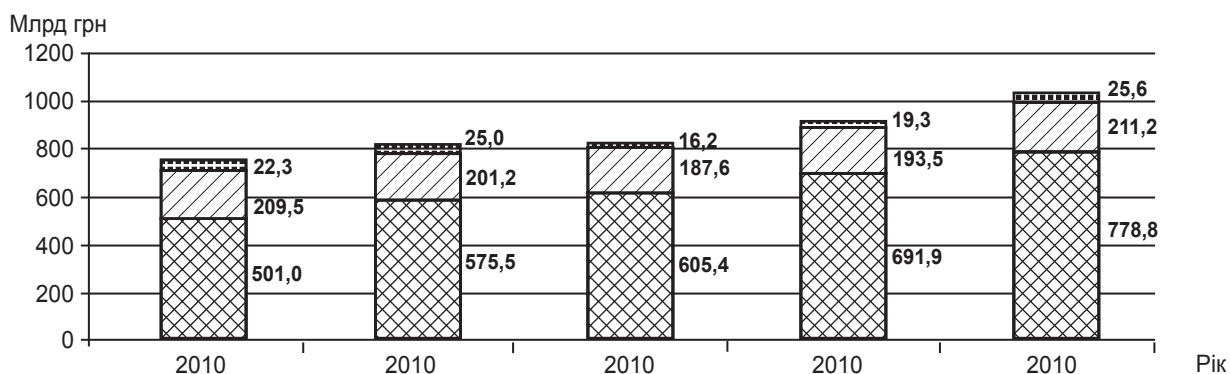


Рис. 2. Динаміка розвитку кредитного ринку України за секторами економіки 2010–2014 рр.

Динаміка кредитів, наданих резидентам протягом 2014 р., формувалася під впливом зменшення депозитної бази банків, погіршення платоспроможності позичальників та зміни курсу гривні до основних іноземних валют. Кредити, надані сектору нефінансових корпорацій, надалі займали найбільшу питому вагу у структурі кредитів, наданих резидентам (76,3 %, або 778,8 млрд грн). Залишки за кредитами, наданими сектору домашніх господарств, збільшилися за рік на 17,7 млрд грн, або на 9,1 %, і становили 211,2 млрд грн. Причина зростання – курсова переоцінка. Залишки за кредитами, наданими іншим фінансовим корпораціям, протягом року зросли на 6,3 млрд грн, або на 32,4 % [6].

Отже, за останні п'ять років знизився обсяг депозитів резидентів, що свідчить про необхідність стимулювання депозитного ринку. А саме – підвищенням конкурентоспроможності банківських послуг за допомогою орієнтації на цінові параметри банківських послуг і характеристики їхньої якості (якість обслуговування, місце розташування банку, його імідж, рекламний вплив, матеріальна база банку тощо). Також важливим критерієм надання депозитів є встановлення оптимальної процентної ставки як головного важеля в конкурентній боротьбі



за вільні грошові кошти. Для підвищення обсягу депозитів процентна ставка має бути вища за рівень інфляції. При процентній ставці нижче рівня інфляції споживач вирішить не класти кошти на депозит, оскільки отриманий дохід не зможе покрити його «інфляційні витрати».

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с. 2. Шевцова М. Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М. Ю. Шевцова, Ю. О. Солодовник // Вісник Дніпровського університету. – 2011. – № 5 (2). – С. 149–155. 3. Комісарчик О. В. Банківські послуги та їх специфіка в роздрібному банківництві / О. В. Комісарчик // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 430–437. 4. Трохименко В. І. Еволюція ринку банківських послуг: теоретико-методологічні підходи / В. І. Трохименко // Економіка розвитку. – 2014. – № 3. – С. 59–64. 5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – 17 січня. – С. 5–13. 6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.



ПОРІВНЯННЯ СИСТЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ ТА США

УДК 378(477+43)

Низова М. В.
Калинів О. І.

Студенти 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті досліджено основні характеристики української та американської систем освіти. Розглянуто можливі шляхи переходу від однієї системи до іншої з урахуванням менталітету країн, переваг і недоліків обох систем та методів формування вищої освіти.

Ключові слова: показники якості освіти, акредитаційні стандарти, оцінювання якості вищої освіти, кваліфікаційні рівні, стратегія реформування освіти.

Аннотация. В статье исследованы основные характеристики украинской и американской систем образования. Рассмотрены возможные пути перехода от одной системы к другой с учетом менталитета стран, предпочтений и недостатков обеих систем и методов формирования высшего образования.

Ключевые слова: показатели качества образования, аккредитационные стандарты, оценки качества высшего образования, квалификационные уровни, стратегия реформирования образования.

Annotation. The article examines the main characteristics of Ukrainian and American educational systems. The possible ways of transition from one system to another taking into account the mentality of the countries, preferences and shortcomings of both systems and methods of forming the higher education.

Keywords: quality of education, accreditation standards, assessment of quality of higher education, qualification levels, strategy of education reform.

Проблему вдосконалення вищої освіти було висвітлено в роботах таких американських учених, як Б. Рубен, Дж. Берк, Е. Паскарелла та інші. Актуальність української системи освіти була також досліджена такими вченими, як А. Бурков, І. Зарич та інші. Але у зв'язку з незакінченою реформацією освітньої сфери тема взаємозв'язку

української та американської систем освіти не є цілком дослідженою і підлягає подальшому розгляду з боку українських науковців.

Мета статті – дослідити рівень розвитку української системи освіти на прикладі американської системи. Виявити подальші можливі напрямки розвитку як кількісних, так і якісних показників українських освітніх закладів.

Вища освіта – сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетенцій, здобутих у вищому навчальному закладі (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими за рівень повної загальної середньої освіти [1].

Протягом останнього десятиліття українська система освіти зазнає все нових і нових реформ. Єдиною сталою величиною у цьому русі є спрямованість на американську систему освіти. Та незрозумілим досі є те, чи дійсно такі радикальні зміни спроможні викликати покращення. Українська та американська системи освіти і сьогодні суттєво відрізняються одна від одної. Основною причиною розбіжностей є різні витоки методів формування освіти, та великі розбіжності у менталітеті двох народів.

Виходячи в 1991 р. зі складу Радянського Союзу, Україна у переважній частині сфер державної діяльності, а зокрема в освіті, перейняла і залишила більшість традицій і правил радянського устрою. В часи існування СРСР лідируючу позицію у світі посідала саме радянська система освіти [4]. Та враховуючи те, що з розпаду СРСР минуло 24 роки, дана система застаріла і потребує певних корективів, котрих і було вжито з боку влади. Але неодноразові спроби радикально змінити освітній устрій часто викликали супротив з боку як викладачів, так і учнів, змушуючи знову повертатися до вихідної точки.

На сьогодні пострадянську систему освіти вже не можна назвати світовим еталоном. Як приклад можна розглянути типову схему вступу до вищого навчального закладу. Сама схема була побудована на контактних відносинах викладача та абітурієнта, оскільки, окрім вступних письмових іспитів, необхідно було пройти усний екзамен перед приймальною комісією. Висновки приймальної комісії з приводу оцінки знань абітурієнта могли мати досить суб'єктивний характер і далеко не завжди відображали дійсну картину. Тепер же можна сказати, що дану проблему усунуто разом із самим явищем усного іспиту у зв'язку з тим, що в Україні з 2010 р. було введено зовнішнє незалежне оцінювання (ЗНО), котре цілком виключає можливість контакту між викладачем та абітурієнтом. Показники ЗНО включають до блоку «Освіта», що входить при визначенні регіонального індексу людського розвитку. Тобто система оцінки стала більш «прозорою» та конструктивною, що створило певну безпеку від суб'єктивної та упередженої оцінки і значно підвищило шанси вступу до бажаного ВНЗ.

Що ж до американської системи вступу до ВНЗ, з якої власне і було запозичене тестування, то в ній не стали цілком відмовлятися від контакту абітурієнта і викладача, але лишили його лише у форматі так званого «мотиваційного листа», котрого учень пише безпосередньо перед вступом, та можливої подальшої співбесіди, котра також стосується лише причин вибору випускником саме цього ВНЗ, його життєвих, поглядів, позицій, а не безпосередньо знань. Сама оцінка знань американських абітурієнтів не включає вступних іспитів взагалі, вона проводиться за результатами шкільних успіхів у навчанні і загальноосвітнього тестування на так званий «Коефіцієнт розумової обдарованості», котрий збирає у собі всі дисципліни. Учням, котрі за результатом тестування отримують бал нижче 90, не рекомендується продовжувати академічну освіту [2].

В США тільки 24 % абітурієнтів можуть вступити до вищих навчальних закладів. В Україні ж їх значно більше, хоча за останні роки після низки реформ відбір до ВНЗ став складнішим і тому кількість абітурієнтів скоротилася.

Однією з ознак української системи освіти є акцент на загальний розвиток студента. З одного боку, це можна вважати великою перевагою, але з іншого – досить суттєвим недоліком. Незважаючи на те, що різноманіття дисциплін дає всебічну обізнаність і нібито дозволяє створювати спеціалістів широкого спектру, в процесі навчання зникає концентрація і виникає ризик того, що отримані знання можуть бути досить поверхневими.

В американській системі освіти учні по закінченню молодшої школи мають право на подальший вибір спеціалізації, її вибір також базується на успішності учня та схильності до вивчення певного виду дисциплін. Подальше навчання у ВНЗ продовжується згідно з обраною спеціалізацією. Список обов'язкових дисциплін формують лише предмети, котрі безпосередньо стосуються подальшої професії, інші ж дисципліни внесено до переліку факультативів і вивчаються за бажанням студента.

Адміністрація навчальних закладів сама створює учбовий план і розклад занять, згідно з яким і формується графік студента.

Оцінюючи українську систему освіти, ми бачимо, що вона вдосконалюється і бере приклад з європейської. Це виявляється в тому, що вагоме значення надається самостійній роботі студента, але українська система освіти передбачає накопичення студентом балів за дисциплінами. ВНЗ віддають перевагу практичним заняттям, або ж кількість лекцій та практик узгоджується майже у пропорції 1:1 [5].

В американській системі студент бере активну участь у створенні власного навчального плану. Його графік не має жорстких обмежень і може піддаватися корективам з боку самого студента. В деяких ВНЗ України також

намагаються ввести схожу систему. Наприклад, у ХНЕУ ім. С. Кузнеця студентам пропонують обрати низку дисциплін, які вони будуть вивчати протягом навчання в магістратурі.

В США по закінченню вивчення курсу студенти проходять анонімне тестування, що стосується якості отриманих знань та особистісних характеристик викладача [3].

Проаналізувавши викладений матеріал, робимо висновок, що Україна у своєму розвитку дійсно керується не тільки європейським освітнім досвідом, але і американською освітньою системою. Більш детально вплив американської системи освіти можна простежити у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння освітньої системи України (до і після реформ) та Америки

Показники	Українська система освіти до реформи	Українська система освіти (чинна)	Американська система освіти
Вступ до вищих навчальних закладів	Відкриті вступні іспити і атестат	Зовнішнє незалежне оцінювання і атестат	Кожен вуз обирає свою систему вступу керуючись тринадцятьма показниками
Наявність середньої спеціальної освіти	Середня спеціальна освіта наявна, представлена професійно-технічними училищами, технікумами та коледжами	Всі середні спеціальні освітні професійно-технічні училища, технікуми та коледжі навчальні заклади отримують звання коледжу	Середня спеціальна освіта відсутня. Американські коледжі належать до вищих освітніх закладів
Рамка кваліфікацій	Молодший спеціаліст, бакалавр, магістр, кандидат наук, доктор наук	Молодший бакалавр, бакалавр, магістр, доктор філософії, доктор наук	A – асоційований ступінь, B – бакалавр, BA – бакалавр мистецтв, BS – бакалавр наук, C – сертифікат, D – доктор філософії, D(P) – доктор з фаху, ES – спеціаліст з освіти, M – магістр
Система оцінювання у вишах	П'ятибальна	Болонська система (Стобальна, накопичувальна, рівні A, B, C, D, E, F)	Стобальна, літерна (рівні A, B, C, D)
Можливість вибору факультативів	Відсутня. Список предметів формується централізовано, однаково для всіх студентів	Студенти мають можливість вибору всіх предметів, окрім профільних	Факультативи наявні. Студенти мають можливість вибору всіх предметів, окрім профільних

Критеріїв вступу до ВНЗ Америки всього 13. Кожен із ВНЗ на власний розсуд обирає серед них свої критерії, керуючись при цьому принципом забезпечення відбору потрібних йому студентів.

Отже, за результатами дослідження можна зробити висновки, що Україна поступово відходить від застарілої системи освіти, керуючись положеннями американської та європейської систем як еталонами. Слід зважати на те, що американська система освіти також має певні недоліки, і бажано переймати тільки корисний досвід, а керуючись помилками, створювати синтезовану абсолютно нову систему освіти, котра здатна буде стати новим світовим еталонем.

Перспективи подальших досліджень розвитку освітньої сфери полягають у розробці методично обґрунтованих підходів до розвитку освіти у вищих навчальних закладах України в контексті підготовки фахівців ринкового спрямування. Тенденції кількісного та якісного розвитку освіти в країні вимагають подальшого розгляду у зв'язку з постійними змінами у законодавстві щодо реформування системи освіти.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Цюрко І. А.

Література: 1. Про вищу освіту : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1208-14>. 2. Доронова М. Ю. Нью-Йоркська державна школа / М. Ю. Доронова // Вища освіта. – 2011. – № 10. – 64 с. 3. Проект «Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012–2021 рр.». – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>. 4. Згуровський М. В. Вища освіта України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pedpresa.com.ua/biblioteka/vyscha-osvita-ukrajiny-poter-3-za-2013-rik/>. 5. Порівняння української та американської вищих освіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oim.asu.kpi.ua/2014/03/24/kpi_vs_gatech_part_1/#sthash.fLjmXt0n.dpuf.

ВИКОРИСТАННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ АНАЛІЗІ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

УДК 004:338.512

Нікіфорова А. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто використання комп'ютерної технології при аналізі витрат на виробництво, аналіз основних аспектів застосування комп'ютерних технологій. Обґрунтовано доцільність використання комплексного підходу до аналізу витрат на виробництво на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: програмне забезпечення, аналітика, собівартість, витрати, калькуляція, контрагент.

Аннотация. В статье рассмотрено использование компьютерной технологии при анализе затрат на производство, анализ основных аспектов применения компьютерных технологий. Обоснована целесообразность использования комплексного подхода к анализу затрат на производство на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: программное обеспечение, аналитика, себестоимость, затраты, калькуляция, контрагент.

Annotation. In the article the use of computer technology in the analysis of production costs, analysis of the main aspects of the use of computer technology. The appropriateness of the integrated approach to the analysis of production costs for domestic enterprises.

Keywords: software, analytics, cost, costs, costing, contractor.

На сучасному етапі розвитку аналіз і організація управління на підприємствах неможливі без використання комп'ютерних технологій, технології та програмного забезпечення. Комп'ютерна техніка значно прискорює та підвищує якість обробки будь-якої інформації. Застосування комп'ютера суттєво змінює організацію персоналу й ефективність його роботи. Під комп'ютерними технологіями розуміють великий обсяг методів і прийомів пошуку, збору, групування, а також перетворення даних на базі залучення автоматизованої системи. Такі технології є прогресивним «інструментом» для освоєння стратегічних інформаційних ресурсів підприємства, що сприяє його успішному розвитку.

Запровадження автоматизованих систем обумовлює не тільки збільшення і підвищення методичного рівня економічного аналізу, але й створення його оптимальних організаційних моделей. На даний час значна частина уваги приділяється вдосконаленню процедури аналітичної трансформації даних, розробці комплексного автоматизованого забезпечення, які в свою чергу забезпечують ефективне функціонування управління.

Питання аналізу комп'ютерних технологій при аналізі витрат на виробництво розкривали такі вчені-економісти, як М. Білуха, Ф. Бутинець, Б. Валуєв, С. Голов, А. Герасимович, З. Гуцайлюк, В. Єфіменко, С. Зубілевич, А. Кузьмінський, М. Кужельний, Ю. Літвін, В. Лінник, В. Сопко, М. Чумаченко, А. Гнатишин, І. Райковська та інші. Наприклад, І. Райковська вивчала різноманітні шляхи комп'ютеризації економічного аналізу та структури автоматизації економічного аналізу в господарській діяльності, В. Сопко концентрував увагу безпосередньо на самому понятті «інформаційні технології», а А. Гнатишин досліджував вплив автоматизації на затвердження швидкого економічного рішення.

Основною метою даної статті є аналіз основних аспектів застосування комп'ютерних технологій при проведенні аналітичних досліджень витрат на виробництво.

Науковий і практичний інтерес представляє розробка концепції побудови економічного аналізу з використанням комп'ютерних технологій. Комп'ютерні системи складають основу для нових програмних продуктів з економічної точки зору, використання яких у практиці аналітика зберігає час, підвищує ефективність роботи підприємства умовах сучасної ринкової економіки країни [1].

Основні вимоги до програмних продуктів економічного аналізу в умовах автоматизації діяльності [2]:

- 1) своєчасне і повне задоволення питань обчислювальних та інформаційних потреб при проведенні аналізу;
- 2) невеликий час обробки економічних даних;
- 3) вихідна інформація може подаватись, як у графічному так і в табличному вигляді;
- 4) можливість внесення виправлень у розрахунки і в кінцевий результат;
- 5) повторення розрахунку з будь-якої стадії аналізу;

- 6) зв'язок в мережі Інтернет;
- 7) легкість користування технікою.

Головним принципом аналітичного процесу в умовах комп'ютеризації обробки даних у сфері економічного аналізу є:

- 1) системність (використання економічно-математичної моделі, перевірка окремих властивостей різноманітних елементів системи в цілому);
- 2) стандартизація (прискорює впровадження комп'ютерних систем, а також скорочує витрати у вартісному і трудовому вимірах на створення таких програмних продуктів);
- 3) сумісність (забезпечує взаємодію різних видів програм для сумісного функціонування);
- 4) розвиток (постійно оновлюється і поповнюється система);
- 5) ефективність (раціональне відношення витрат на устаткування і його ефективність) [3].

Програмне забезпечення «Галактика» (клас ERP-систем) має прогресивні засоби аналізу витрат для оперативного планування і прийняття управлінських рішень. За допомогою інструментів системи «Контролінг» можливо проводити великий обсяг робіт для будування планових кошторисів витрат структур, кошторисів планової собівартості товарних запасів і реалізованої продукції, формувати звіт з планових витрат підприємства за будь-який період. Завдяки тому, що система функціонує на єдиній базі даних, для проведення планових і прогнозних розрахунків можна використовувати будь-яку облікову та техніко-економічну інформацію, важливу для прийняття рішення управлінням. За допомогою такої системи можливо розрахувати маржинальний дохід, рентабельність, точку беззбитковості по господарству в цілому та окремих видах продукції. Здійснюється факторний аналіз аналітичних і відносних показників діяльності підприємства а також зміни цін виробничих запасів, норм їх витрат тощо [4].

«ІНВЕСТОР» при формуванні кінцевих результатів від господарської діяльності підприємства користується даними лише з реалізованої продукції, тоді як в «Проект Експерт» і «Альт-Інвест» використовуються дані виробленої продукції, в першу чергу, тому що в «ІНВЕСТОРІ» проводять розрахунок собівартості реалізованої продукції, тоді як в інших програмах – собівартості виробленої продукції. З одного боку, це значно полегшує планування, але з іншого – ускладнює аналіз ефективності реалізації конкретного виду продукції та витрат на його виробництво [5].

Невід'ємний аналіз фінансових показників з показниками виробництва поєднують програмні продукти Інек: Інек-АФСП та Інек-АДП. А саме – Інек-АДП дає можливість проводити аналіз ефективності користування енергетичними ресурсами, ресурсів матеріальних, факторний аналіз прибутку, розраховує точку беззбитковості та запас фінансової міцності, динаміку собівартості та виручки.

Проаналізувавши вищезазначенні комп'ютерні програми, можна зробити висновок про те, що перелічені програми полегшують роботу аналітика та підвищують ефективність роботи підприємства в цілому. Кожна програма має свої особливості і тому виникає складність у використанні програмного забезпечення. На сьогодні такі програми надалі розвиваються, єдиною проблемою залишається нестача кваліфікованих кадрів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петраєва З. Ф.

Література: 1. Іванюта П. В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті: навч. посібник / П. В. Іванюта. – К.: ЦУЛ, 2007. – 180 с. 2. Череп А. В. Методи управління витратами виробництва продукції та їх порівняльний аналіз / А. В. Череп, І. О. Лазнева // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11. – С. 67–72. 3. Чорновіл І. А. Управління операційними витратами як основа забезпечення прибутковості підприємства / І. А. Чорновіл // Економіка підприємств. – 2011. – № 2. 4. Прокопенко І. Ф. Комп'ютеризація економічного аналізу (теорія, практика) / І. Ф. Прокопенко. – К.: ЮНІТИ, 2006. – 412 с. 5. Соколова Р. Н. Інформаційні технології економічного аналізу / Р. Н. Соколова. – М.: ЛТД, 2007. – 560 с.

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

УДК 330.59(477)

Николаенко Д.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В любой стране существует такое понятие, как бедность. В современной Украине эта проблема приобретает особо острый характер, что обусловлено высоким уровнем коррупции в стране, действиями в АТО. Необходимо решать вопросы бедности последовательно.

Ключевые слова: бедность, уровень жизни, глубина бедности, уровень бедности.

Анотація. У будь-якій країні існує таке поняття, як бідність. У сучасній Україні ця проблема набуває особливо гострого характеру, що обумовлено високим рівнем корупції в країні, діями в АТО. Необхідно вирішувати питання бідності послідовно.

Ключові слова: бідність, рівень життя, глибина бідності, рівень бідності.

Annotation. In any country there is such a thing as poverty. In contemporary Ukraine this problem is especially acute due to the high level of corruption in the country, actions in the ATO. Need to address issues of poverty consistently.

Keywords: poverty, living standards, poverty depth, poverty.

Рассмотрением проблемы бедности в Украине занимались такие украинские ученые-экономисты, как Э. Либанова, Н. Яновская, М. Федорова, Ж. Малахова, Ю. Шевченко, С. Полковниченко и другие.

Проблема бедности в Украине – одна из наиболее острых проблем социально-экономической жизни страны. Появившись вследствие кризисных исторических трансформаций, обусловленных переходом к экономике рыночного типа, проблема бедности остается актуальной и сейчас. Согласно прожиточному минимуму, в день украинец может тратить 1 доллар 50 центов, что всего на 25 центов больше, чем в странах Африки.

Актуальность данной темы заключается в том, что низкий уровень жизни преобладающего большинства украинцев и факт чрезвычайного имущественного расслоения – едва ли не основная социальная проблема Украины.

Целью работы является раскрытие понятия бедности, осуществление его анализа, определение особенности бедности в условиях трансформационной экономики Украины, нахождение пути решения проблемы бедности.

Избежать бедности вообще невозможно, как невозможно ее преодолеть, тем более в странах с переходной экономикой. Но это явление должно быть контролируемым и регулируемым, потому социальной проблемой бедность становится тогда, когда выходит из-под государственного контроля, приобретает формы застойной и хронической.

Как правило, возникновение бедности объясняется экономическими причинами: ростом безработицы, низким уровнем оплаты труда и пенсий, задолженности по выплатам заработной платы.

ООН отмечает четыре основных проявления бедности: короткая продолжительность жизни; низкая профессионально-образовательная подготовка; отсутствие необходимой базы для нормальной жизни; изолированность от общественной жизни [2].

По статистике ООН, за чертой бедности в Украине находятся 80 % населения. У этой части украинцев потребительская корзина меньше признанной в мире черты бедности – 5 долларов в день. Таким образом, если человек получает заработную плату в размере 150 долларов, то он находится на грани бедности. Учитывая, что средняя заработная плата в Украине в 2015 г. составляла 3455 грн (144,65 долларов), получается, что заработок в Украине – под чертой бедности в мире. Для сравнения ниже представлена табл. 1.

Для комплексной оценки бедности используются следующие показатели:

- Уровень бедности по относительным и абсолютным критериям – удельный вес домохозяйств (семей), в которых уровень потребления (доходов) на душу населения является ниже определенной черты бедности;
- Глубина бедности – это отклонение величины доходов (расходов) бедных от определенной границы бедности (по относительным или абсолютным критериям).

Таблица 1

Таблица динамики минимальных заработных плат в долларовом эквиваленте

Страна	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Украина	108,9	118,22	134,29	143,55	152,44	77,24
Польша	320,87	348,68	336,47	392,73	404,4	409,53
Болгария	122,71	122,71	138,05	158,5	173,84	184,07
Турция	338,33	384,89	362,84	415,52	361,76	424,26
Румыния	141,63	157,2	161,91	157,5	190,11	217,5
Венгрия	271,8	280,63	295,63	335,27	341,7	332,76

Динамика основных показателей бедности в Украине представлена в табл. 2.

Таблица 2

Основные показатели бедности в Украине за 1999–2012 [7]

Показатели бедности	1999	200	2001	2005	2010	2011	2012
Граница бедности, грн на 1 чел. в месяц	126	156	175	365	944	953	1108
Граница крайней бедности, грн на 1 чел. в месяц	101	125	140	292	755	762	787
Уровень бедности, %	27,8	26,4	27,2	27,1	24,1	24,3	25,5
Уровень крайней бедности, %	14,4	13,9	14,9	14,4	11,2	13,4	11,2
Глубина бедности	23,3	23,8	25	23,8	20,9	22,1	20,5

Как свидетельствуют данные таблицы, в течение рассматриваемого периода черта бедности, то есть уровень дохода, ниже которого удовлетворение основных потребностей человека становится невозможным, с каждым годом повышается. В противоположность этому относительные показатели мониторинга бедности говорят о другой динамике. Следует заметить, что относительная бедность – это ключевой критерий уровня бедности, поскольку он показывает, как распределяются доходы общества, принцип их распределения между различными слоями общества. Если этот показатель не изменяется, то мы можем говорить о том, что каким бы ни был экономический рост, все равно от него эффект распределится пропорционально между группами населения.

Граница абсолютной бедности в Украине определяется по размеру законодательно установленного прожиточного минимума. Украинцы, а именно – 9,1 % населения имели среднедушевой доход в месяц ниже прожиточного минимума.

С целью анализа размеров реальных заработных плат рассмотрим соотношение уровня минимальной заработной платы и прожиточного минимума в Украине.

Разрыв между этими двумя показателями изменяет и соотношение показателей бедности. В европейских странах с развитой экономикой размер минимальной оплаты труда устанавливается на уровне 35–40 % от средней по стране (у нас – 37 %) и выше прожиточного минимума на 10–15 %. В нашей стране минимальная заработная плата превышает прожиточный минимум только на 3,5 %. Конечно, это довольно противоречиво, ведь, учитывая темпы, с которыми растут цены в реальной жизни, официальный прожиточный минимум в Украине значительно меньше реального, а минимальная зарплата рассчитывается по критериям, которые отличаются от европейских.

Итак, механизм преодоления бедности является недостаточно эффективным, и поэтому решение проблемы в Украине требует разработки системы комплексных научно обоснованных и более действенных мер, которые должны учитывать профиль, специфику, особенности формирования и распространения бедности, причины ее возникновения и способы ее преодоления, а именно – новой, более действенной стратегии преодоления бедности и механизмов ее реализации.

В 34 странах, входящих в организацию ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), 10 % самых богатых их жителей зарабатывают почти в 10 раз больше, чем 10 % самых бедных.

Одной из причин, ответственных за растущее «неравенство», служит рост так называемой «нестандартной работы», включающей временные контракты и работу на самого себя.

По результатам последних социологических опросов, только 2 % взрослого населения Украины считают себя богатыми, почти 8 % причисляют себя к среднему классу, а остальные самоидентифицируются как бедные. При таком уровне бедности (90 % граждан) гарантировать сохранение стабильности в обществе практически невозможно.

Проблеме с коррупцией в Украине уже не одна сотня лет, еще Филипп Орлик в своё время боролся с коррупцией. Проблема борьбы с коррупцией актуальна и на данный момент. Можно выделить такие направления



борьбы с коррупцией: совершенствование организации деятельности по размещению госзаказа; внедрение антикоррупционных механизмов в кадровой политике органов исполнительной власти; организация и проведение антикоррупционной экспертизы нормативных актов и их проектов; разработка и внедрение ведомственных программ противодействия коррупции; внедрение внутреннего контроля; формирование нетерпимого отношения к проявлениям коррупции; обеспечение доступа граждан к информации о деятельности исполнительных органов власти.

Проблему бедности усугубляет безработица. При решении этой проблемы надо учесть следующее. Важным моментом является трудоустройство молодежи, можно предложить следующие мероприятия: создавать предприятия для трудоустройства молодежи в свободное от учебы время; содействовать созданию малых молодежных предприятий; создавать при вузах или при службах занятости отделы содействия трудоустройству молодежи.

Оживление экономической деятельности, увеличение объемов инвестиционных вложений в развитие малого предпринимательства должны положительно влиять на создание новых рабочих мест и способствовать росту уровня занятости населения. Более эффективному использованию имеющихся и созданию дополнительных рабочих мест будет способствовать внедрение нового для Украины стандарта – минимальной почасовой заработной платы.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econominfo.ru>. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org>. 3. Малахова Ж. Д. Пути преодоления бедности в современной Украине / Ж. Д. Малахова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Вип. 50. 4. Минфин : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/salary>. 5. Global Wage Report Africa Brief 2010/11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_150025.pdf.



РОЛЬ КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ УСПІХУ У ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.27

Новицька Ю. І.

Магістрант 1 року навчання
факультету економіки та права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Об'єктом дослідження в даній статті є питання, пов'язані з аналізом поняття «ключові фактори успіху». У роботі розглянуто основні різновиди ключових факторів успіху окремих галузей промисловості, а також проаналізовано їхню роль у процесі розробки конкурентної стратегії підприємства.*

Ключові слова: *промисловість, ключові фактори успіху, конкурентна стратегія підприємства.*

Аннотация. *Объектом исследования в данной статье являются вопросы, связанные с анализом понятия «ключевые факторы успеха». В работе рассмотрены основные разновидности ключевых факторов успеха отдельных отраслей промышленности, а также проанализирована их роль в процессе разработки конкурентной стратегии предприятия.*

Ключевые слова: *промышленность, ключевые факторы успеха, конкурентная стратегия предприятия.*

Annotation. *The object of study in this article are the issues related to the analysis of the concept of «key success factors». The paper discusses the main types of key success factors for individual industries, and analyzes their role in the process of developing competitive strategy.*

Keywords: *industry, key success factors, competitive strategy of the enterprise.*

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки України одним із найважливіших питань для керівників і менеджерів підприємств є формування ефективної конкурентної стратегії розвитку підприємства. Оскільки ринковий успіх є головним критерієм оцінки ефективності функціонування підприємства, це означає, що його ринкові можливості та перспективи подальшого розвитку багато в чому залежать саме від виробленої стратегії і від максимального врахування тих факторів, які можуть як посприяти майбутньому успіху, так і завдати непередбачуваних втрат. Актуальність вивчення цього питання зростає з кожним днем, і це пов'язано перш за все з тим, що, по-перше, умови, в яких функціонують підприємства України, є досить мінливими і нестабільними, а по-друге, в таких умовах досить швидкими темпами відбувається загострення конкурентної боротьби. Отже, якщо підприємство вчасно не скористається певними факторами успіху, це зроблять його конкуренти, і цей факт обов'язково потрібно врахувати.

Дослідженням питань, пов'язаних з аналізуванням поняття «ключові фактори успіху» (КФУ), займалося багато відомих учених. Наприклад, за думкою відомого французького дослідника Р. Купера, основними факторами успіху діяльності підприємства є наступні: унікальний товар, який приносить споживачу додаткові переваги порівняно зі схожими товарами конкурентів, потужна маркетингова орієнтація на ринок і клієнта, можливий доступ до необхідних ресурсів (кадрових, фінансових, технічних, матеріальних, інформаційних), точне формулювання концепції: перелік конкретних завдань, вибір цільового ринку, чітко сформульований набір властивостей і позиціонування товару [1, с. 75–89]. Американські вчені А. Томпсон і А. Стрікланд вважають, що ключовими факторами успіху є ті дії з реалізації стратегії, ті конкурентні можливості, які кожна фірма повинна забезпечити (або прагнути до цього), щоб бути конкурентоспроможною і добитися фінансового успіху [2, с. 197]. В той же час М. Портер виокремлює п'ять основних факторів успіху підприємства: загроза входження на ринок нових учасників, загроза появи на ринку товарів-замінників (субститутів) аналізованого продукту або послуги, ринкова влада споживачів, ринкова влада постачальників і суперництво між діючими в галузі конкурентами [3, с. 78–82]. Отже, ключові фактори успіху крім того, що визначають фінансовий і конкурентний успіх підприємства на ринку, підкреслюють те, що необхідно пильно вивчати специфічні моменти, які є вирішальними для досягнення успіху у виробництві та мають безпосередній вплив на рентабельність підприємства. Втім, незважаючи на плідну працю науковців стосовно досліджуваної теми, окремі аспекти, пов'язані з формуванням ефективної конкурентної стратегії підприємства з урахуванням ролі ключових факторів успіху на фоні наявності кризових явищ, які наразі спостерігаються в Україні, потребують певного доповнення та адаптації до сучасних умов господарювання.

Отже, мета роботи полягає в дослідженні й аналізі ролі ключових факторів успіху в формуванні конкурентної стратегії підприємства, а також розгляд їх різновидів в окремих галузях промисловості.

Основу КФУ підприємства можуть складати різні сфери його діяльності: НДДКР, маркетинг, виробництво, фінанси, управління тощо. На практиці фактори успіху можуть мати різноманітні форми: це може бути висококваліфікований персонал, низька собівартість продукції, висока частка ринку, ефективна рекламна кампанія, імідж підприємства і т. д. До того ж, варто врахувати, що ключові фактори успіху обов'язково змінюються залежно від стадії життєвого циклу галузі. Наприклад, на стадії росту для галузей, що виробляють промислові товари, важливими є технологія й інновації, але вже на стадії зрілості більш важливо приділяти увагу маркетингу та сервісу. Для галузей, що випускають споживчі товари, на стадії зростання необхідно врахувати, що ключовими є маркетинг, канали збуту, тоді як на стадії зрілості вже переважають виробничі проблеми.

Попри той факт, що ключові фактори успіху є спільними факторами для всіх підприємств окремо узятій галузі, їхня реалізація відкриває для підприємства перспективи поліпшення своєї конкурентної позиції. При цьому головне завдання полягає у визначенні саме тих факторів, що нададуть саме в даній галузі ключ до успіху в конкуренції. Виділення КФУ для конкретної галузі є лише першим кроком, далі за яким іде розробка заходів з оволодіння цими КФУ. Така робота являє собою істотну частину розробки стратегічного плану підприємства з урахуванням характеру стратегічних цілей і завдань розвитку, як їх уявляє собі керівництво підприємства. Відтак, КФУ повинні розглядатися як фундамент майбутньої конкурентної стратегії підприємства.

Виокремлюють декілька різновидів ключових факторів успіху: 1) КФУ, які ґрунтуються на досягненні науково-технічної переваги – здатність підприємства до швидкого здійснення технологічних і (або) організаційних нововведень; 2) КФУ, що пов'язані з ефективною організацією процесу виробництва – низькі витрати на виробництво, підвищення якості продукції, наявність доступу до висококваліфікованого персоналу, налагоджене партнерство з постачальниками сировини, проведення заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці на підприємстві тощо; 3) КФУ, які засновані на проведенні ефективної маркетингової кампанії – чітко організована мережа збуту готової продукції, високо кваліфікований персонал, який безпосередньо зайнятий процесом збуту, вчасність і точність виконання замовлень, наявність гарантій на товари та гарантій виконання післяпродажних зобов'язань – доставки, установки, гарантійного терміну, ремонту і т. д.; 4) КФУ, в основі яких лежать знання і до-



свід персоналу – уміння привернути увагу конкретного покупця за допомогою оригінального і привабливого дизайну товарів, наявність досвіду роботи на певному ринку товарів, вміння не тільки швидко розробляти, але ще й просувати на ринок нову продукцію за допомогою дієвої рекламної кампанії і т. д.; 5) КФУ, які пов'язані з організацією процесу управління на підприємстві – наявність ефективних і надійних інформаційних систем, здатність вищого керівництва не тільки на швидке реагування на зміну ринкових умов, але ще й на прогнозування подій і їхнього можливого впливу на діяльність; 6) КФУ, що ґрунтуються на наявності доброї репутації підприємства (іміджу); 7) КФУ, в основі яких лежить можливість доступу до фінансового капіталу у разі необхідності (кредитування, здійснення інвестицій, фінансування НДДКР тощо).

Кожен з окремо розглянутих видів ключових факторів успіху лежить в основі процесу розробки конкретної майбутньої конкурентної стратегії діяльності підприємства. Можливе співвідношення ключових факторів успіху та конкурентних стратегій на їх основі, за думкою автора, представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Ключові фактори успіху, на яких базуються конкурентні стратегії підприємства

Вид КФУ	Конкурентна стратегія, в основі якої лежить відповідний вид КФУ
1) КФУ, які ґрунтуються на досягненні науково-технічної переваги	Стратегія «лідерство за витратами»
2) КФУ, що пов'язані з ефективною організацією процесу виробництва	Стратегія «лідерство за витратами»
3) КФУ, які засновані на проведенні ефективною маркетингової кампанії	Стратегія «диференціації»
4) КФУ, в основі яких лежать знання і досвід персоналу	Стратегія «фокусування»
5) КФУ, які пов'язані з організацією процесу управління на підприємстві	Стратегія «лідерство за витратами»
6) КФУ, що ґрунтуються на наявності доброї репутації підприємства (іміджу)	Стратегія «диференціації»
7) КФУ, в основі яких лежить можливість доступу до фінансового капіталу у разі необхідності	Стратегія «диференціації» (можлива також стратегія «лідерства за витратами»)

Під «ключовими факторами успіху в галузі» розуміються ті фактори конкретної галузі, що являють собою зовнішні джерела конкурентних переваг. Наприклад, можливими ключовими факторами успіху в харчовій галузі промисловості є імідж підприємства, якість харчової продукції, простота технології, що використовується, ефект масштабу та чітко організована збутова мережа. В той же час, у нафтогазовій галузі першочергового значення набувають фактори, пов'язані з наявністю джерела сировини (місце розташування підприємства). У галузі промисловості, пов'язаної з виробництвом військового озброєння, ключовими факторами успіху є дослідницька база підприємства-виробника та здатність вести справи з відносно обмеженим колом компетентних покупців. Також важливу роль відіграє підтримка уряду країни (спеціальні дотації, державні замовлення, законодавча підтримка тощо). Якщо розглядати фармацевтичну галузь, то тут вирішальними факторами можливого досягнення успіху на першому плані виступають фінансові ресурси, дослідницька база виробника, можливість проведення і впровадження інноваційних розробок у виробництво. Проаналізуємо галузь, пов'язану з наданням послуг, наприклад, авіаперевезення. В даному випадку ключові фактори успіху фірми можуть бути представлені рівнем надійності виробничих фондів, рівнем кваліфікації персоналу, а також іміджем підприємства на ринку.

Отже, ключові фактори успіху – це ті конкурентні можливості, які підприємство повинно враховувати, щоб забезпечити ефективність власної стратегії, іншими словами, щоб бути конкурентоспроможним і досягти фінансового успіху на ринку. Визначення ключових факторів успіху фірми обов'язкового повинно відбуватися з урахуванням виду галузі, до якої належить підприємство, ситуації в цій галузі та тим рівнем конкуренції, що спостерігається на момент аналізу. Кожен окремий вид ключового фактору лежить в основі окремої конкурентної стратегії. В роботі автором було запропоновано варіант відповідності конкурентних стратегій залежно від ключових факторів успіху, на які орієнтується підприємство у своїй діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Селезньова Г. О.

Література: 1. Cooper R. Measure Costs Right: Make the Right Decisions / R. Cooper, R. S. Kaplan // Harvard Business Review. – 1988. – September/October. – P. 96–103. 2. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : учеб. пособие / А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; [пер. с англ.]. – 12-е изд. – М. : ИД «Вильямс», 2006. – 928 с. 3. Арутюнова Д. В. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с. 4. Понятие ключевых факторов успеха в отрасли. Схема модели [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://12fan.ru/1951182409.html>.



СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.717

Нурлаєва Е. Л.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто ринок іпотечного кредитування в Україні та проаналізовано його сучасний стан. Визначено роль іпотечних кредитів для розвитку економіки країни. Виявлено основні проблеми іпотечного кредитування та запропоновано шляхи вирішення проблем даного виду кредитування.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, відсоткова ставка, іпотечний ринок.

Аннотация. В статье рассмотрен рынок ипотечного кредитования в Украине и проанализировано его современное состояние. Определена роль ипотечных кредитов для развития экономики страны. Выявлены основные проблемы ипотечного кредитования и предложены пути решения проблем данного вида кредитования.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, процентная ставка, ипотечный рынок.

Annotation. The article examines the mortgage market in Ukraine, and analyzed its current status. Defines the role of the mortgage loans to the country's economic development. The main problems of mortgage lending and proposed solutions to problems of this type of lending.

Keywords: mortgage, mortgage lending, interest rate, mortgage market.

Сьогодні процес кредитування в Україні має багато проблем, однією з яких є іпотечне кредитування. У зв'язку з цим, дослідження питань щодо проблеми іпотечного кредитування та перспектив його розвитку в Україні набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Питаннями визначення проблем і перспектив розвитку іпотечного кредитування займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, Н. Блащук-Дев'яткіна [1] досліджує фінансовий механізм іпотечного кредитування в Україні та шляхи його вдосконалення, А. Астахова [2] розглядає у своїх працях проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні, Н. Чиж [3] аналізує проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні. Але на сьогодні ще залишаються недостатньо вивченими питання перспектив розвитку іпотечного кредитування.

Іпотека є одним із найбільш дієвих інструментів, за допомогою якого здійснюється забезпечення повернення кредиту, що, в свою чергу, впливає на підвищення ефективності діяльності банківської системи України. За умов наявності відповідної підтримки з боку держави та банківського сектору можна розраховувати на подальший успішний розвиток національного ринку іпотечного кредитування в напрямках створення вторинного ринку іпотеки з поширенням на ньому іпотечних цінних паперів, залученню на ринок інституціональних інвесторів та більш повне й ефективне залучення коштів населення для фінансування житлового іпотечного кредитування [4]. А відтак, можна розраховувати на зниження відсоткових ставок за іпотечними кредитами та сприяння масовості іпотеки в Україні.

В результаті аналізу загальної динаміки портфеля іпотечних кредитів, наданих банками в Україні з 01.09.2011 р. по 01.09.2015 р. встановлено, що їхня кількість з 2012 р. поступово зменшується, що викликано нестабільністю економіки нашої країни та постійними змінами умов кредитування (рис. 1) [5].

Як видно з рис. 1, динаміка іпотечних кредитів досить незначна, так, у 2012 р. відбулося збільшення їх обсягів на 37 369 млн грн, що приблизно показує збільшення на 21 % порівняно з 2011 р. Це можна пояснити поживленням даного сектору кредитування на початку 2012 р. Але вже у вересні 2013 р. сума наданих іпотечних кредитів по банківській системі України різко скоротилася на 44 938 млн грн, що склало 20,8 % порівняно з вереснем 2012 р. Скорочення портфеля іпотечних кредитів у вересні 2013 р. відбулося внаслідок запровадження більш жорстких умов кредитування та збільшення відсоткових ставок через дорозчання депозитів.

Отже, 2014 р. виявився для іпотеки не набагато кращим за 2013-й, хоча деякі зрушення все ж таки відбулися. Так, уже з вересня 2014 р. спостерігається невелике збільшення портфеля іпотечних кредитів на 13 812 млн грн, що складає приблизно 8,07 % порівняно з 2013 р. А у вересні 2015 р. сума наданих іпотечних кредитів знову починає зменшуватися, все це викликано нестабільною ситуацією в Україні та нерозвиненістю даного виду кредитування.

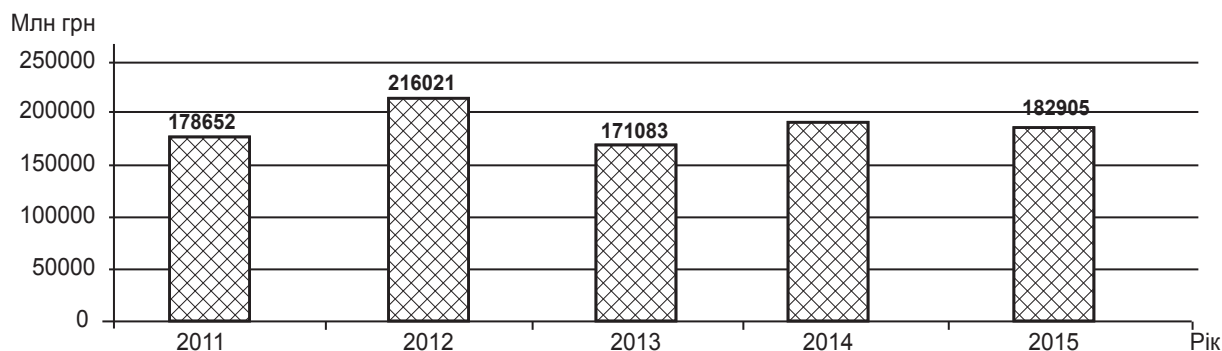


Рис. 1. Динаміка обсягів іпотечних кредитів в Україні за період з 01.09.2011 по 01.09.2015 рр.

В сучасних умовах важливим є аналіз динаміки відсоткових ставок за іпотечними кредитами. Зазначимо, що для іпотечного ринку України характерним є використання фіксованого режиму процентних ставок. Середня відсоткова ставка за іпотечними кредитами у гривнях у вересні 2015 р. порівняно з січнем 2015 р. зменшилася з 18,3 % до 15 %, у дол. США збільшилася з 11 % до 13,3 % [6].

Отже, у вересні 2015 р. спостерігається значне подорожчання іпотечних кредитів у доларах США внаслідок дефіциту кредитних ресурсів для цілей іпотечного кредитування та зростання вартості їх залучення. Середні відсоткові ставки іпотечних кредитів в Україні за період з 01.09.2010 р. по 01.09.2015 р. представлено на рис. 2 [6].

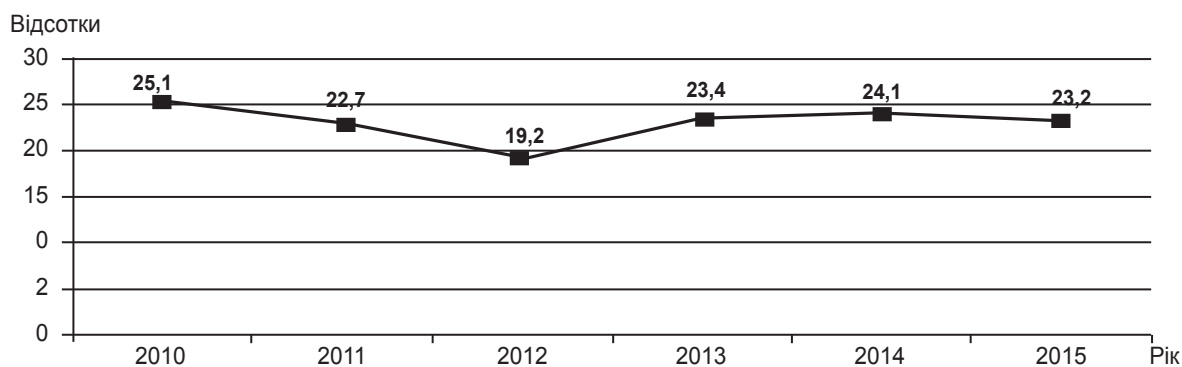


Рис. 2. Зміна відсоткових ставок за іпотечними кредитами за період з 01.09.2010 по 01.09.2015 р.

Отже, можемо спостерігати збільшення відсоткових ставок за іпотечними кредитами починаючи з 2012 по 2014 рр., так, у 2012 р. середня відсоткова ставка становила 19,2 %, а у 2014 р. стала 24,1 %. Тобто у 2014 р. відбулося збільшення середньої відсоткової ставки на 4,9 % порівняно з 2012 р. Але попри такий ріст середньої відсоткової ставки на іпотечні кредити у 2014 р., в наступному році ми можемо побачити її зменшення. Так, у вересні 2015 р. середня відсоткова ставка склала 23,2 %, що показує у середньому приблизно результат 2011 р. Отже, можна зробити висновок, що починаючи з 2013 р. відбувається подорожчання іпотечних кредитів унаслідок дефіциту фінансових ресурсів на ринку іпотечного кредитування.

Проаналізувавши статистичну інформацію щодо іпотечного кредитування, можна визначити такі негативні чинники, які знижують можливості іпотечного кредитування в Україні:

- 1) високі відсоткові ставки;
- 2) малодоступність іпотечних кредитів для широких верств населення;
- 3) надто значні вимоги до позичальників;
- 4) відсутність спеціалізованих організацій іпотечного ринку;
- 5) загальна нестабільність економіки (інфляційні ризики);
- 6) недосконалість нормативно-правової бази країни;
- 7) відсутність довгострокового кредитування населення банками України.

Для розвитку іпотечного кредитування в Україні необхідно вирішувати зазначені проблеми. З огляду на проведений аналіз іпотечного кредитування в Україні, можна виокремити основні напрямки їх вирішення.

По-перше, потрібно знижувати відсоткові ставки за іпотечними кредитами приблизно до 11–12 % [6], адже саме за такого рівня відсотків буде можливе відтворення масового попиту на іпотечні кредити.

По-друге, необхідно постійно вдосконалювати законодавчу та нормативну бази, які мають відношення до іпотечного кредитування. Це допоможе забезпечити регулювання діяльності банків щодо іпотечного кредитування та буде сприяти зменшенню їх кредитних ризиків.

По-третє, необхідне впровадження нових програм іпотечного кредитування з метою забезпечення більшої доступності та привабливості іпотечних кредитів для населення та сприяння у вирішенні житлової проблеми для тих, хто неспроможний отримати грошові кошти за існуючими програмами.

По-четверте, потрібно розвивати систему страхування, яка допоможе у зниженні та перерозподілі ризиків, які властиві іпотечному кредитуванню.

По-п'яте, необхідно збільшити термін надання іпотечних кредитів, оскільки позичальники не можуть повернути вчасно позику у зв'язку з низькими заробітними платами та надто високими відсотками.

По-шосте, потрібно постійно розробляти принципи взаємодії первинного та вторинного ринків іпотечного кредитування.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що розвиток іпотечного кредитування в Україні можна розглядати з двох боків. З одного – це державна підтримка розвитку іпотечного ринку, яка сприятиме створенню системи стандартизації ринку та страхування ризиків усіх його учасників. З іншого – розробка банком власної стратегії на іпотечному ринку, яка призначена визначити основні джерела ресурсного забезпечення та привабливість іпотечних кредитів для населення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Блащук-Дев'яткіна Н. З. Ринок іпотечного кредитування житла в Україні: особливості функціонування у 2004–2010 рр. / Н. З. Блащук-Дев'яткіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2010_18/Blashchuk_devjatkina.pdf. 2. Астахова А. М. Проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні / А. М. Астахова // Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Простір і час сучасної науки». – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/astahova-a-m-problemi-rozvitku-ipotechnogo-kredituvannya-v-ukrayini>. 3. Чиж Н. М. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / Н. М. Чиж [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2010_7_5/40.pdf. 4. Іпотечне кредитування / Мін-во освіти і науки України ; ред. О. С. Любунь. – К. : ЦНЛ, 2005. – 392 с. 5. Українська Національна іпотечна Асоціація : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unia.com.ua>. 6. Стан іпотечного кредитування в Україні: аналітичні звіти Української Національної іпотечної Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=news|119>.

УЧАСТЬ БАНКІВ В АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

УДК 336.71

Овчаренко В. Н.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проаналізовано роль банків у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності в країні. Визначено основні проблеми, які стримують банківський інвестиційний процес. Обґрунтовано напрямки активізації інвестиційного процесу в Україні за активної участі банків.

Ключові слова: інвестиційний процес, банк, інвестиційний портфель, цінні папери.

Анотація. В статті проаналізована роль банків в фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності в країні. Виділені основні проблеми, які сдерживають банківський інвестиційний процес. Обосновані напрямки активізації інвестиційного процесу в Україні при активному участі банків.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, банк, инвестиционный портфель, ценные бумаги.

Annotation. The article analyzes the role of banks in providing financial investment, highlights the main problems that hinder investment banking process and formulated directions activation of investment process in Ukraine.

Keywords: investment process, bank, investment portfolio, securities.

Запорукою економічного росту країни є інвестиції в розвиток, а саме – фінансування реального сектора економіки, потреба якого в інвестиціях у кілька разів перевищує існуючий рівень. Особливо актуальне для України питання виявлення фінансових ресурсів, що забезпечують подальше нарощування економічного потенціалу держави. Одним із актуальних методів залучення капіталу для великої кількості фірм та організацій є розміщення цінних паперів і емісія. Для того, щоб цей метод був більш ефективним, потрібно забезпечити повноцінне функціонування фондового ринку України. І вирішенню цієї проблеми може сприяти активізація інвестиційної діяльності банків як одного з головних учасників фінансового ринку [1].

У своїх роботах окремі аспекти висвітлювали такі українські вчені, як: О. Папаїка [1], В. Орлова, Т. Чашко, М. Житар та інші [2]. Разом із тим, у вітчизняній економічній літературі інвестиційні аспекти діяльності банків вивчені недостатньо. Більшість авторів при дослідженні ролі банків обмежується лише аналізом безпосередніх обсягів інвестицій в реальні та фінансові інструменти і не враховує непрямого впливу банківського сектору на інвестиційні процеси в країні. Актуальність зазначеної проблеми та її практичне значення зумовили вибір теми даної наукової статті.

Головною метою роботи є визначення особливостей інвестиційної діяльності банків, обґрунтування її значення, виявлення факторів, які впливають на ефективність інвестиційної діяльності банків.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, спрямовані на отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [3]. І лише на підставі письмового дозволу Національного банку України, який надається згідно з правилами, встановленими статтею 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність», банки мають право здійснювати інвестиції [4].

Що до самих банків-інвесторів, вони повинні забезпечувати збереження коштів або безпеку вкладень, прибутковість банківських інвестицій та зростання їхньої ліквідності.

Серед основних видів інвестицій є вкладення в акції, облігації, опціони (угоди, які надаються однією з сторін біржової угоди купівлі-продажу, право вибору між альтернативними умовами договору).

Але існують й інші галузі інвестування – це інвестиції у ф'ючерсні угоди – надання інвестору права набувати певної кількості товару за певною ціною протягом певного періоду часу. В умовах зростання цін та інфляції чим більше період часу, протягом якого діє певна ціна, тим у більшу суму оцінюють подібне право. При виборі виду інвестицій інвестор керується практичними мотивами – дуже вигідне придбання при мінімальних витратах і мінімальних ризиках [5]. До основних причин низької ефективності банківської системи та її інвестиційної складової можна віднести: недостатність ресурсів для проведення інвестиційних операцій; бажання банків максимізувати віддачу підвищенням процентної ставки за кредитами; високі вимоги банків до забезпеченості інвестиційних кредитів; непрозорість ринку капіталу; недовіра до банків з боку клієнтів; недосконалість законодавства; низька ліквідність вторинного ринку цінних паперів; недостатня кількість платоспроможних позичальників [3].

Для подолання вищеперерахованих проблем необхідно:

1) підтримувати розвиток ринку банківських послуг, зокрема інвестиційних послуг, які зближують фінансовий і реальний сектори економіки, сприяють доступу вільних фінансових ресурсів до підприємців, а для банків розширюють джерела їхніх доходів;

2) вивчати практику інвестиційних послуг на досвіді окремих банків і небанківських фінансових компаній в Україні;

3) сприяти розвитку послуги інвестиційного менеджменту (довірчого управління активами професійних учасників фінансового ринку і активами приватних осіб), який є могутнім інструментом залучення ресурсів. Можливості цього інструменту не лише можуть дорівнювати прибутковості від брокерських операцій, але і здатні оживити попит на інші фінансові послуги;

4) активізувати і стимулювати державну підтримку створення інвестиційних банків та інвестиційно-банківських інститутів в Україні;

5) об'єднання українських інвестиційних банків в консорціуми за участю зарубіжних банків, визнаних професіоналами у сфері інвестиційно-банківського бізнесу на міжнародному фінансовому ринку для успішнішого функціонування.

Незважаючи на те, що Україна отримала 1 жовтня 2012 р. 732 млн дол. від Всесвітнього банку для реалізації інвестиційних проектів, діяльність банків зросла на незначний відсоток, що свідчить про недостатню їх зацікавленість. Частка фінансово стабільних банків у загальній кількості діючих кредитних установ за перші 9 місяців того року різко знизилася з 66 до 56,2 %, а частка активів фінансово стабільних банків у сукупних активах діючих кредитних організацій зменшилася з 68,3 до 29,1 %. Фінансову стійкість зберегли ті банки, у яких частка інвестицій у виробництво перевищувала вкладення в спекулятивні операції. Цими банками виявилися переважно дрібні та середні регіональні банки, які орієнтувалися на поступове залучення клієнтури і нешвидке еволюційне якісне зростання. Разом із тим, частка дрібних і середніх банків у сукупних активах банківської системи була незначною: через невелику фінансову потужність вони об'єктивно не могли здійснювати масштабної інвестиційної діяльності, хоча у багатьох середніх і дрібних банків показники достатності капіталу виявилися кращими, ніж у великих [6].

Також із початком фінансової кризи (2008–2009 рр.) процес нарощування капіталу українських банків призупинився, і вже наступного 2010 р. оновився позитивний темп приросту. При цьому сукупний обсяг власного капіталу банків і досі залишається менше статутного капіталу, що пояснюється значними обсягами накопичених збитків протягом 2009–2011 рр.

Ще одним фактором, який негативно позначається на стані інвестиційного портфеля банків, є існування досить тривалої тенденції до невиконання державою своїх зобов'язань, а саме: коли держава переживала банківську кризу 1998 р. і не в змозі була розрахуватися по своїм цінним паперам. Зростання капіталу не відбулося, більше того, внаслідок жорсткої грошової політики Національного банку України і значної потреби бюджету в додаткових коштах, прибутковість державних цінних паперів вийшла за межі реальних економічних відносин (100–150 % річних). Отже, банківська система і майже весь фінансовий ринок перейшов на формування і обслуговування державного боргу [7].

Аналізуючи сучасний хід процесу участі банків у розвитку реального сектора економіки в Україні, можна сказати, що, незважаючи на складнощі свого розвитку, банки готові стати тією ланкою, необхідною для активізації інвестиційної діяльності. Проте вирішення проблем участі банків в інвестиційному процесі полягає в необхідності створення комплексу правових та економічних умов, які зробили б дійсно безпечними і вигідними вкладення капіталу в реальний сектор економіки, що безпосередньо залежить від обґрунтованої, проробленої та своєчасної діяльності Уряду та НБУ [8].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що на шляху активізації участі банків у інвестиційній діяльності постає низка недоліків і проблем, для вирішення яких необхідно розробляти і впроваджувати відповідну політику з довгострокового інвестування, орієнтовану на формування ефективного портфеля, який сприяв би підвищенню прибутковості та забезпеченню відповідності діяльності нормативним вимогам регулюючих органів.

Поліпшення інвестиційного клімату в державі дозволить забезпечити перехід економіки на інноваційно-інвестиційний тип відтворення, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції, збільшити добробут населення, що у свою чергу сприятиме нарощуванню клієнтської і ресурсної баз банків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 2. Інвестиційна діяльність фінансових інститутів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/pbooks/book-18/ru/chapter-943/>. 3. Інвестиційна діяльність банків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_NND_2013/Economics/1_132276.doc.htm. 4. Про банки і банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 5. Сучасні проблеми інвестування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2004/fem/pavelko/library/1.htm>. 6. Всесвітній банк реалізації інвестиційних проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mignews.com.ua/biznes/6367463.html>. 7. Участь банків в інвестиційних процесах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://md-invest.ru/articles/html/article43753.html>. 8. Напрямок активізації банківського кредитування інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.khivs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/324/1/Moskalenko.pdf>.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.225.674:657.37

Олініченко К. М.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Теоретично обґрунтовано сутність методики аудиту фінансової звітності; виокремлено основні етапи проведення аудитором перевірки фінансової звітності підприємства, окремо розглянуто аудит форм річної фінансової звітності та ознаки шахрайських операцій на підприємстві.

Ключові слова: методика проведення аудиту, аудит фінансової звітності.

Аннотация. Теоретически обоснована сущность методики аудита финансовой отчетности; выделены основные этапы проведения аудитором проверки финансовой отчетности предприятия, отдельно рассмотрен аудит форм годовой финансовой отчетности и признаки мошеннических операций на предприятии.

Ключевые слова: методика проведения аудита, аудит финансовой отчетности.

Annotation. Theoretically, the essence of the methodology of the audit of the financial statements; the basic stages of auditor check of the financial statements, are considered separately form of auditing the annual financial statements and the signs of fraudulent transactions in the enterprise.

Keywords: methodology of the audit, the audit of the financial statements.

Сьогодення вимагає від підприємств взаємодії з навколишнім середовищем, і в першу чергу, з економічним. Позиціонування та представлення кожного підприємства серед інших економічних об'єктів відбувається за результатами їхньої праці, які відображаються у фінансовій звітності. Для більшої впевненості у достовірності, правдивості та об'єктивності проведення перевірки фінансової звітності підприємства, найдоцільніше покласти це завдання на аудитора. В першу чергу, завдяки дотриманню ним етики професійного аудитора та постійному підвищенню його кваліфікації виникає впевненість у тому, що перевірена ним інформація буде більш достовірною як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів, а по-друге, результати таких перевірок визнаються іншими суб'єктами економічного середовища, а саме – державою та банками.

Аудит фінансової звітності підприємства проводиться за допомогою певних методик для отримання правдивої та достовірної інформації, що пояснює актуальність обраної теми.

Об'єктом дослідження є методика проведення аудиту фінансової звітності підприємства.

Питанням наведення методик проведення аудиту фінансового звітності підприємства присвячувались праці таких учених-дослідників, як: В. Сопко, В. Савченко, М. Білик, М. Баканов, І. Балабанов, О. Волкова, М. Крейніна, Д. Молякова, В. Привалова, Л. Кулаковська, Г. Давидов, А. Завгородній, Л. Полятикіна та інших.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні методики аудиту фінансової звітності підприємства.

Відповідно до зазначеної мети, до основних завдань даної роботи належать: визначення сутності методики аудиту фінансової звітності підприємства; розкриття послідовності проведення аудиту фінансового звітності підприємства.

Основними структурними елементами методики аудиту є:

- об'єкти та параметри аудиту, які визначаються в результаті аналізу суттєвості фактів господарської діяльності;
- дії аудитора мають бути інформаційно забезпечені (нормативно-правовою, нормативно-довідковою, фактографічною та організаційною інформацією);
- відбувається процес систематизації отриманих результатів проведення контрольно-аналітичних процедур [1].

Аудит фінансової звітності підприємства має наступні етапи проведення (рис. 1):

Отриманий дохід є головним критерієм діяльності будь-якого підприємства. Доходи, згідно з П(С)БО 15 «Дохід», повинні відображатися у балансі, звіті про фінансові результати та звіті про рух грошових коштів [2]. Тому аудиторська перевірка фінансової звітності починається з аудиту наведених вище форм звітності з метою виявлення джерел формування доходу підприємства та отримання загальної оцінки фінансового стану підприємства й ефективності його діяльності.

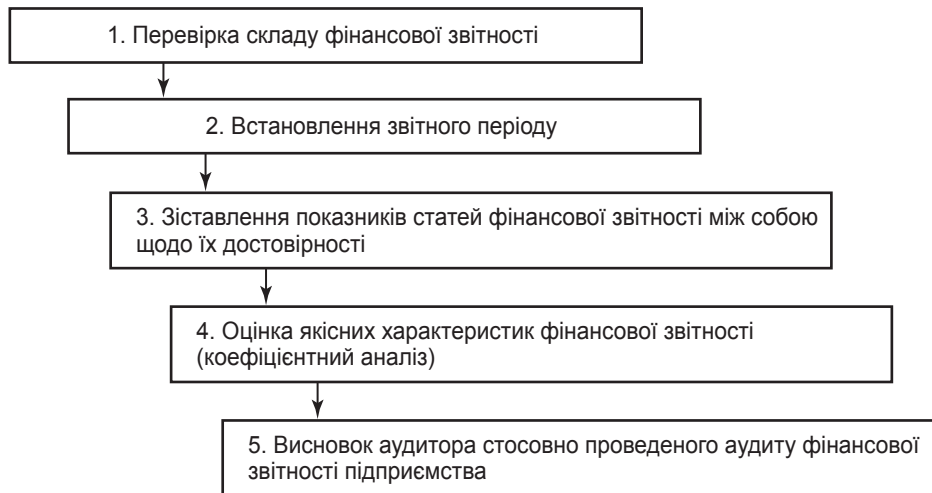


Рис. 1. Етапи проведення аудиту фінансової звітності підприємства (узагальнено автором)

Під час перевірки аудитор керується П(С)БО з метою визначення, чи відбулися зміни в обліковій політиці. По завершенні даної процедури аудитор робить висновок щодо достовірності фінансової звітності та правильності її складання, щоб її користувачі були впевнені в інформації, яку там наведено.

Наступний етап аудиту фінансової звітності передбачає перевірку в розрізі джерел формування балансового прибутку. Якщо підприємство проводило бартерні операції, відбувався експорт продукції, мало місце погашення заборгованості працівникам з оплати праці готовою продукцією підприємства, то при наявності таких операцій у фінансових результатах аудитором на них звертається особлива увага [3].

Аудит правильності складання балансу розпочинається з перевірки того, наскільки дані балансу на початок року відповідають даним балансу на кінець минулого року. Відбувається звірка даних заключного балансу із залишком по рахункам Головної книги на кінець року та журналів-ордерів, перевіряється правильність арифметичних підрахунків.

Аудитором проводиться порівняння статей балансу на початок і кінець року. Зіставляються суми статей балансу по розрахункам із фінансовими органами та балансом на підприємстві й у фінансових установах, наскільки вони узгоджені й тотожні. Після чого перевіряється взаємозв'язок показників балансу та інших форм звітності, а також перевірка правильності відображення активів і зобов'язань.

Кожна стаття балансу має бути підтверджена матеріалами інвентаризації. Аудитором також перевіряються результати інвентаризації, правильність їх оформлення та відображення на рахунках бухгалтерського обліку та звітності. Тільки після завершення такого типу перевірки аудитор може зробити відповідні висновки стосовно того, чи є достовірним баланс та реальність статей інших форм фінансової звітності [4].

Аудит Звіту про фінансові результати починається з того, що визначається дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), методика розрахунку якого являє собою різницю між доходом та податками, зборами, знижками. Потім перевіряється правильність відображення собівартості реалізованої продукції, валового прибутку (збитку), який розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції [5].

Під час аудиту звіту про рух грошових коштів аудитор спрямований розв'язати наступні питання та переконатися, чи дотрималось підприємство-клієнт вимог щодо правильності складання звіту, проводиться арифметична перевірка за кожною статтею звіту, зіставляються показники звіту про рух грошових коштів з іншими формами фінансової звітності на їх узгодженість, перераховується чистий рух грошових коштів за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю та виявляється, чи підтверджена загальна сума руху грошових коштів за звітний період за трьома видами діяльності.

Також під час аудиту форм фінансової звітності аудитором слід перевірити наявність у підприємства майнових прав на відповідні засоби, які відображаються у звітності, законність їх придбання, умови зберігання тощо.

Ознаками того, що на підприємстві є місце шахрайству, можуть свідчити відображені на рахунках бухгалтерського обліку операції, які йому не притаманні (особливо, якщо вони виникли наприкінці звітного періоду), складні та незрозумілі облікові записи та бухгалтерські методи, а також якщо підприємством було закуплено або реалізовано товари, вартість яких істотно відрізняється від ринкових.

Слід зазначити, що в процесі перевірки аудитором приділяється особлива увага виправленню помилок у фінансовій звітності. При тому аудитор не вимагає від персоналу бухгалтерії виправляти зроблені помилки



у звітності, яку вже здано до відповідних органів, але відкоректована інформація повинна бути відображена у наступному звітному періоді у графі «на початок звітного періоду». А причина всіх розбіжностей між даними звітностей за відповідні періоди має бути наведена у примітках до річної фінансової звітності, оскільки виправлення помилок є відповідальною частиною бухгалтерської діяльності.

Отже, проведення аудиту фінансового звіту є важливим і необхідним процесом в умовах економічної діяльності підприємства. Для досягнення основної мети аудиту аудитор слід керуватися нормативними актами, для більш ретельної перевірки всіх розділів і статей фінансової звітності, щоб якомога ефективніше провести аудит фінансового звіту підприємства та надати керівництву точну інформацію про достовірність та результати його діяльності для прийняття ефективних управлінських рішень.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Петрик О. А. Аудит: методологія й організація : монографія / О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2010. – 260 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід», затверджене Наказом, Положенням Міністерства фінансів від 29.11.1999 № 290. 3. Бодюк А. В. Методичні й нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : монографія / А. В. Бодюк. – К. : Кондор, 2013. – 356 с. 4. Сухарева Л. Внутрішній аудит у системі фінансового контролю / Л. Сухарева // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 54–59. 5. Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація : монографія / Н. І. Дорош. – К. : Знання, 2009. – 402 с.



ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

УДК 336.221

Павлова А. П.

Студент 2 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В данной статье представлены результаты анализа функционирования украинской налоговой системы на современном этапе развития экономики государства. Также обоснована необходимость внедрения мер по повышению эффективности реализации государственной налоговой политики в Украине.

Ключевые слова: налоговое регулирование, бюджет государства, политика децентрализации.

Анотация. У даній статті наведено результати аналізу функціонування української податкової системи на сучасному етапі розвитку економіки держави. Також обґрунтовано необхідність упровадження заходів щодо підвищення ефективності реалізації державної податкової політики в Україні.

Ключові слова: податкове регулювання, бюджет держави, політика децентралізації.

Annotation. This article presents the results of the analysis of the functioning of the Ukrainian tax system at the present stage of development of the state economy. Also, the necessity of the implementation of measures to improve the efficiency of the implementation of state tax policy in Ukraine.

Keywords: tax regulations, the state budget, the decentralization policy.

В рамках современных реалий деньги, выступающие в роли всеобщего эквивалента, стали выполнять функцию не только своеобразного посредника в процессах купли-продажи, они стали показателем, гарантом более высокого не только материального, но и духовного уровня. Поэтому вопрос полного денежного обеспечения украинских граждан стоит особенно остро на данном этапе развития страны, что тем самым определяет актуальность этой статьи.



Исследования налоговых систем мира нашли отражение в работах как зарубежных, так и отечественных ученых. Значительный вклад в научную разработку отдельных теоретических и методологических вопросов сделали: О. Абрамов [1], Р. Бровн [2], А. Данилов [3] и другие. Однако, в условиях динамичной реальности многие их рекомендации, которые были предложены для разрешения конкретных проблем, в большинстве случаев уже не являются действенными.

Целью статьи является определение особенностей и перспектив развития налоговой политики в Украине на современном этапе.

Налоги – это важная составляющая любой действующей экономики. Удельный вес налоговых поступлений в отечественную казну значительно выше, чем удельный вес неналоговых ее пополнений. Получаемые из государственного фонда денежные средства, используются для реализации социально-экономических проектов по улучшению общего экономического состояния в Украине. Таким образом, поиск путей предоставления эффективности и успешности отечественной системы налогообложения является необходимым для поддержания национального бюджета.

Исследования налоговых платежей Украины в 2014–2015 гг., которые осуществлены аудиторской компанией Price Water House Coopers и Всемирным банком, показывают, что за двухлетний период количество налоговых платежей сократилось с 28 до 5. Также сократилось время на их соблюдение с 390 часов до 350 часов в год. Общая налоговая ставка с 54,9 % снизилась до 52,88 %. Текущая позиция Украины в рейтинговом списке из 189 стран поднялась со 164 до 107 места (табл. 1) [4].

Таблица 1

Рейтинг стран мира по простоте уплаты налогов по версии «Paying Taxes 2015» (выборочно)

Страна	Место в рейтинге Paying Taxes 2015	Общая налоговая ставка, %	Время на уплату налогов, часы в год	Количество налоговых платежей
Украина	107	52,88	340	5
Великобритания	16	33,7	121	8
США	47	43,8	175	11
Япония	122	51,3	330	14

На период 01.11.2015 г. доходы государственного бюджета Украины составили 427 438 тыс. грн, из которых налоговые поступления равны 323 831 тыс. грн (75,76 % от общей суммы) [5], что более чем на 9 млн больше, чем за весь 2014 г. (280 178 тыс. грн) [6].

Несмотря на положительные изменения, указанные выше, нынешняя ситуация в стране не может считаться стабильной. Из-за высокой доли государственных издержек и непродуктивности своего управленческого аппарата Украина с каждым годом теряет 3–5 % ВВП (табл. 2) [5].

Таблица 2

Государственный бюджет Украины с 2012 по 2014 гг.

Год	Доходы		Расходы		Кредитование		Сальдо (дефицит бюджета)	
	млн грн	% ВВП	млн грн	% ВВП	млн грн	% ВВП	млн грн	% ВВП
2012	346054,0	24.56%	395681,5	28.08%	3817,7	0.27%	-53445,2	-3.79%
2013	339180,3	23.31%	403403,2	27.73%	484,7	0.03%	-64707,6	-4.45%
2014	356957,7	22.78%	430108,8	27.45%	4919,4	0.31%	-78070,5	-4.98%

Учитывая современное положение страны, Кабинетом министров Украины был составлен проект государственного бюджета 2016 г., где были определены основные приоритеты для финансирования: социальные расходы и пенсии; оборона; образование и здравоохранение. В проекте указываются: размер государственного дохода – 598 210 426,2 тыс. грн, размер расходов – 673 967 884,6 тыс. грн. При этом предельный объем дефицита бюджета запланирован в размере 83 694 млн грн. На его общий объем окажет существенное влияние проект использования государственного бюджета на 2016 г., который предусматривает повышение социальных стандартов на 12 % и увеличение расходов на национальную безопасность и оборону в размере до 100 млрд грн [7]. Для смягчения степени финансовой нагрузки ведущими экономистами был отмечен факт, что для того, чтобы Украина смогла получить транш Международного валютного фонда и общую поддержку от внешних кредиторов в размере 4 млрд долл. США, необходимо улучшить уровень сбалансированности и экономической эффективности как налоговых реформ, так и закона о государственном бюджете. Поэтому в ноябре 2015 г. Министерством финансов, которое выборочно опиралось на опыт проведения налоговой политики зарубежных стран, был презентован план налоговой реформы, которая предусматривает единую процентную ставку для всех ключевых налогов.

Преимущества реформы заключаются в том, что она позволяет справиться со следующими проблемами (табл. 3) [7]:

Таблица 3

Преимущества и проблемы реформы

Преимущества реформы	
Проблемы экономики Украины	Решения
Высокое налоговое давление на фонд заработной платы	Снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда
Неравномерное налоговое давление на бизнес	Создание равных условий налогообложения, усовершенствование упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности
«Теневая» экономика (60 % розничной торговли, 40 % фармацевтической промышленности, 67 % легкой промышленности)	Создание налоговых стимулов
Большая доля контрабандной продукции на рынке	Внедрение эффективных программ борьбы с контрабандой и нарушением таможенных правил
Нестабильность налогового законодательства	Введение моратория на внесение изменений в НКУ

Таким образом, преимущества, указанные выше, доказывают, что реформы будут способствовать созданию благоприятного и прозрачного налогового климата, который будет содействовать продуктивному развитию предпринимательской сферы, подъему экономики и, как результат, обогащению украинских граждан.

Сейчас в Украине действует модель советской централизованной системы управления, которая была относительно эффективной в условиях однопартийности и при абсолютном преобладании государственной собственности. Сейчас доля государственной собственности в Украине составляет лишь 5 % и ни одна партия не имеет монополии на власть, однако система управления не изменилась. Запутанность и фрагментарность административно-территориального устройства, нерациональность и неоднозначность распределения полномочий между властными структурами порождают вертикальный конфликт между органами местного самоуправления и горизонтальный конфликт полномочий между органами местного самоуправления и органами исполнительной власти. Поэтому, опираясь на международный опыт, можно отметить, что децентрализация власти – действенный способ сохранить целостность экономической системы Украины.

Преимущества для граждан и государства [8]: предоставление большей бюджетно-финансовой автономности для местных бюджетов; побуждение различных государственных организаций к консолидации и созданию эффективных территориальных объединений путем использования инструментов перехода бюджетных фондов объединенных общин на прямые межбюджетные отношения с бюджетом государства.

Внедрение системы модели национальной децентрализации не только предоставит возможность облегчить контроль над экономической деятельностью в стране и повысить уровень совокупной производительности государства, но и способствует стимулированию притока денег в национальный бюджет путем реструктуризации системы налогообложения.

Таким образом, налоговая система играет важную роль в формировании внутренней политики государства, а также оказывает влияние на качество проведения его внешней политики касательно мировой интеграции. В современной мировой модели важным является постоянное регулирование исполнения налоговых функций для того, чтобы обеспечить стабильное развитие для страны. Однако стоит учитывать, что для полноценного прогресса, нужно повышать эффективность всех сфер жизнедеятельности украинских граждан комплексно.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Омельченко О. И.

Литература: 1. Абрамов О. С. Диверсифікація бізнесу в умовах сучасного податкового навантаження [Електронний ресурс] / О. С. Абрамов. – Режим доступа : <http://documents/PDF/2013/.pdf>. 2. Brown R. D. The World Economy and the Changing Tax System [Електронний ресурс] / R. D. Brown. – Режим доступа : <http://Documents/PDF/2012/.pdf>. 3. Данилов А. Д. Налоговая система Украины в условиях экономического спада [Електронний ресурс] / А. Д. Данилов. – Режим доступа : <http://www.economy.in.ua.pdf>. 4. Paying Taxes in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/paying-taxes>. 5. Выполнение государственного бюджета Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/budget>. 6. Бюджет Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://cost.ua/budget/revenue>. 7. Проект налоговой реформы 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/economics.html>. 8. Децентрализация власти [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://decentralization.gov.ua>.

ОЦІНКА ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

УДК 331.101.262(477)

Панасенко О. М.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто методи оцінки та тенденції розвитку ІЛР в Україні та фактори впливу на нього. Проаналізовано динаміку ІЛР та місце України серед країн світу. Запропоновано напрями підвищення показника.

Ключові слова: індекс людського розвитку, рейтинг індексу людського розвитку, напрями розвитку ІЛР, довголіття, рівень освіти, рівень життя.

Аннотация. Рассмотрены методы оценки и тенденции развития ИЧР в Украине и факторы влияния на него. Проанализирована динамика ИЧР и место Украины среди стран мира. Предложены направления повышения показателя.

Ключевые слова: индекс человеческого развития, рейтинг индекса человеческого развития, направления развития ИЧР, долголетия, уровень образования, уровень жизни.

Annotation. The methods of evaluation and development trend of the HDI in Ukraine and the factors of influence on him. Analyzes the dynamics of the HDI and the place of Ukraine among the countries of the world. Directions of improving the indicator.

Keywords: human development index, the human development index, HDI, longevity, education, standard of living.

У наш час людський розвиток відіграє велику роль у розвитку держави. Науково доведено, що соціальні фактори мають визначальний вплив на економічне зростання, що спричинило низку нових досліджень у сфері людського розвитку.

На шляху до євроінтеграції та реформування економічної та соціальної сфер дуже важливо визначити пріоритетні напрями для подальшого розвитку України. Саме аналіз основних показників людського розвитку дасть змогу виявити слабкі місця національної економіки, зокрема визначити першочергові потреби суспільства як об'єкта і предмета розвитку економіки та виділити основні групи країн, на чий досвід слід орієнтуватися при прийнятті рішень [1].

Актуальність даної теми полягає у недостатньому вивченні проблеми визначення ІЛР та значній відсталості рівня людського розвитку країн, що розвиваються від високорозвинених країн.

Проблеми, що пов'язані із визначенням сутності «людського розвитку» як соціально-економічної категорії, розглянуто в працях А. Льюїса, А. Сена, Р. Лукаса, М. Солоу, Е. Лібанова, О. Макарова та інших.

Мета дослідження: вивчити особливості формування та оцінки ІЛР в Україні, виявити проблеми ІЛР та запропонувати способи їх вирішення.

Індекс людського розвитку (ІЛР) (до 2013 р. – «Індекс розвитку людського потенціалу» (ІРЛП), англ. Human Development Index, HDI) – інтегральний показник, що розраховується щорічно для міждержавного порівняння і вимірювання рівня життя, грамотності, освіченості і довголіття як основних характеристик людського потенціалу досліджуваної території. Він є стандартним інструментом при загальному порівнянні рівня життя різних країн і регіонів. Індекс публікується в рамках програми розвитку ООН у звітах про розвиток людського потенціалу і був розроблений в 1990 р. групою економістів на чолі з пакистанцем Махбубом-уль-Хаком [2].

При підрахунку ІЛР враховуються 3 види показників:

- очікувана тривалість життя – оцінює довголіття;
- рівень грамотності населення країни (середня кількість років, витрачених на навчання) та очікувана тривалість навчання;
- рівень життя, який оцінюється через ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у доларах США.

Залежно від значення ІЛР, країни прийнято класифікувати за рівнем розвитку:

- дуже високий (42 країни);

- високий (43 країни);
- середній (42 країни);
- низький (42 країни).

Україна посідає 83 місце і належить до країн з високим ІЛР.

Аналіз показника ІЛР в Україні за останні роки говорить про те, що значення зросло з 0,708 до 0,734, проте рейтинг серед інших країн зменшується (показано в табл. 1). Це обумовлюється швидким розвитком країн, що займають передові місця.

Таблиця 1

Місце України серед країн світу за Індексом людського розвитку
(звіти ПРООН)

Рік	Місце	Країна перед Україною	Країна після України	Показник України
1995	54	Мексика	Антигуа і Барбуда	0,734
2000	78	Філіппіни	Сент-Вінсент	0,748
2005	78	Саудівська Аравія	Перу	0,777
2010	69	Боснія і Герцеговина	Іран	0,71
2013	83	Перу	Беліз	0,734

За останніми даними, позицію лідера тримає Норвегія. Хоча це одна з найбагатших країн світу, але й рівень життя і доходів відповідні. Бідних тут практично немає, а так звані «класові» відмінності виражені дуже слабо. У країні традиційно низькі інфляція та безробіття порівняно з рештою Європи. Рівень тривалості життя в цій державі один із найвищих у світі – 81,3 роки [3].

Останні місця в рейтингу посіли слаборозвинуті країни з найнижчим рівнем розвитку: Центральнаафриканська Республіка, Демократична Республіка Конго і Нігер. Тривалість життя в цих країнах – від 40 до 50 років, низька грамотність (не більше 30 % населення вміє читати і писати) і доходи. Ситуація загострюється ще й збройними конфліктами у регіонах [3].

Слід зазначити, що ПРООН, хоча й має у своєму розпорядженні групу радників зі статистики (яка і формує систему статистичних таблиць і ваг), не розраховує наведених показників самостійно, а отримує їх від інших авторитетних міжнародних організацій.

У частині загального ІЛР: з тривалості життя – від департаменту народонаселення Секретаріату ООН, з освіти – від ЮНЕСКО, а з ВВП – від Світового банку.

Починаючи з 1995 р. Програма розвитку ООН в Україні за допомогою регулярних національних звітів щодо людського розвитку постійно прагнула привернути увагу політиків і громадськості до викликів, перед якими стоять держави у сфері соціального і економічного розвитку. Національні звіти пропонували погляд у довгостроковій перспективі, аналіз ситуації в країні та стратегій посилення людського розвитку. Україна має прогрес у сфері збільшення доходів населення, в освіті та охороні здоров'я [4].

Певний успіх досягнуто в галузі гендерної політики. Водночас подальший прогрес у забезпеченні гендерної рівності частково залежить від збільшення кількості жінок на керівних посадах.

В галузі охорони здоров'я серйозним недоліком з погляду виконання завдань залишається швидке збільшення кількості випадків ВІЛ-інфекції, зростання смертності через СНІД і розповсюдження туберкульозу.

Слід зазначити, що одним із необхідних інструментів для здійснення ефективної політики людського розвитку слугують дані, отримані при проведенні переписів населення. У нас він, відповідно до чинного законодавства, мав відбутися ще у 2010 р., але відкладався з посиланням на брак коштів [1].

На жаль, влада очевидно має тверде переконання, що для нас значно важливіша і престижніша, наприклад, підготовка до проведення в Україні першості світу з баскетболу в 2015 р., тоді як проведення перепису населення можна спокійно відкласти.

Для вдосконалення індексу та підвищення ефективності його формування як індикатора соціальної ситуації в країні пропонуємо включити додаткові показники:

- показники зайнятості та безробіття (фінансування з боку держави, рівень оплати праці, гідні умови праці);
- грошові вкладення у соціальні програми (надання допомоги малозабезпеченим сім'ям, роботи з дітьми, молоддю);
- участь у міжнародних соціальних проектах;
- кількість видатних науковців;
- кількість дітей у сім'ях та можливість надання їм гідної освіти;

- кількість неповнолітніх, що палять або вживають алкогольні напої тощо;
- витрати на охорону здоров'я (наявність медичного страхування);
- рівень злочинності.

Також для покращення рівня людського розвитку потрібно перейняти закордонний досвід боротьби з таким захворюванням, як СНІД, у передових країнах світу.

У XXI ст. поняття «чума» асоціюється не з середньовічним захворюванням, який забрав життя мільйонів людей, а зі СНІДом. Саме в минулому столітті почала свій шлях справжня пандемічна лавина, яка накриває іноді навіть людей, що ведуть цілком порядний і відповідальний спосіб життя [5].

Через те, що лікування є досить коштовним (більше 2 тис. дол.), більшість інфікованих українців не можуть собі його дозволити. І взагалі засобувилікувати СНІД не існує, тож потрібно знизити рівень інфікування. У високорозвинених країнах це відбувається шляхом:

- використання презервативів;
- скринінгу (перевірки) донорської крові;
- тепловій обробці елементів крові;
- відмові від грудного вигодування, якщо це можливо або необхідно;
- застосування загальних запобіжних заходів у медичних установах під час процедур, які передбачають контакт із кров'ю;
- обов'язкове тестування медичного персоналу;
- проведення пропагандистських кампаній.

В Україні також упроваджуються такі заходи, але не на достатньому рівні.

Саме людський розвиток має бути кінцевою метою економічного розвитку, тому держава повинна дбати про населення й постійно стимулювати його розвиток, покращуючи умови життя, розширюючи коло свобод і можливостей людини, що в результаті забезпечить економічне зростання та створення нових умов для людського розвитку.

Отже, всі сфери діяльності держави й суспільства мають бути спрямовані на досягнення вищого рівня розвитку населення.

Індекс людського розвитку потрібно вдосконалити та зробити більш надійним індикатором ефективності соціальної політики країни шляхом внесення до нього поправок. Ця проблема є досить актуальною та вимагає подальшого дослідження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.

Література: 1. Нагірняк М. І. Індекс людського розвитку / М. І. Нагірняк, У. І Швед [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3271/Nahirniak_Shved_Index_ljudskoho_gozvytku.pdf?sequence=1. 2. Максимчук М. О. Індекс людського розвитку та Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2011/Economics/14_89212.doc.htm. 3. Вільна енциклопедія. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>. 4. Офіційний сайт ПРООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/articles/2014/07/24/-83-187.html>. 5. СНІД [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://prooneday.ru/zdorov-ja/hvorobi/801-snid.html>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.225-674-021.361

Петулько О. Є.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено критичний аналіз дефініцій, наведених у наукових джерелах і законодавстві, сформовано власну думку щодо внутрішнього аудиту в сучасних умовах.

Ключові слова: внутрішній аудит, внутрішній аудит витрат підприємства, етапи внутрішнього аудиту витрат, програма аудиту витрат.

Аннотация. Проведен критический анализ дефиниций, приведенных в научных источниках и законодательстве, сформировано собственное мнение относительно внутреннего аудита в современных условиях.

Ключевые слова: внутренний аудит, внутренний аудит затрат предприятия, этапы внутреннего аудита расходов, программа аудита расходов.

Annotation. A critical analysis of the definitions given in scientific literature and legislation, formed your own opinion regarding the internal audit in modern conditions.

Keywords: internal audit, internal audit costs, the stages of internal audit of expenditure, audit program expenses.

Результатом діяльності підприємства є витрати, які пов'язані з виробництвом та управлінням діяльністю роботи організації.

Управлінський персонал підприємства отримує інформацію від виробництва про розміри та види витрат, що в свою чергу слугує можливістю організувати контроль і впливати на виробництво, приймати найбільш доцільні рішення для регулювання витрат.

Одним із напрямків управління витратами підприємства є внутрішній аудит, який слугує інструментом виявлення і зменшення витрат підприємства.

Дослідження проблеми внутрішнього аудиту знаходить своє відображення у наукових працях таких українських учених, як: М. Білуха, О. Бородкін, Ф. Бутинець, А. Богомолів, М. Васильєва, Н. Грицак, Т. Каменська, О. Кіреєв тощо. Проте наявність витрат підприємства вимагає оперативного дослідження та аналізу витрат, що вказує на актуальність даної теми.

Метою дослідження є аналіз проблеми застосування, методики та основних етапів проведення внутрішнього аудиту та зокрема витрат підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі задачі:

- зазначити порядок проведення на підприємстві внутрішнього аудиту та застосування процедур проведення аудиторської перевірки;
- визначити та надати характеристику структури процедури внутрішнього аудиту;
- дослідити відповідні процедури та джерела інформації аудиторської перевірки для виявлення, оцінки та запобігання ризиків.

Такі учені, як Н. Шалімова, О. Магопець, М. Письменна, Ю. Бондар, В. Іванков, Ю. Табенська дають визначення, що внутрішній аудит є одним з елементів внутрішнього контролю у межах діяльності підприємства та спеціально призначеними робітниками [1].

МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» дає таке визначення внутрішнього аудиту – це оцінювальна діяльність у межах підприємства як один із відділів цього підприємства з метою оцінювання і моніторингу ефективності внутрішнього контролю [2, с. 672].

Згідно з Законом України «Про внутрішній аудит», внутрішній аудит – це об'єктивна діяльність з метою надання впевненості, що включає комплекс контрольних заходів, спрямованих на діяльність об'єкта контролю осіб, що мають вплив на ухвалення управлінських рішень і функцій відповідно до нормативно-правових, розпорядчих, інших актів і внутрішніх документів з метою визначення ефективності діяльності об'єкта контролю, а також підготовки рекомендацій з покращення управлінських процесів залежно від характеру виявлених проблем [3].

Провівши аналіз різних поглядів закордонних і вітчизняних спеціалістів, можна сформулювати висновок, що внутрішній аудит – це незалежна система контролю на підприємстві, яка керується інтересами голови під-

приємства. Також вона регламентується внутрішніми документами організації та має на меті оцінку якості керування, дотримання вже існуючого порядку ведення бухгалтерської дисципліни, належного оформлення фінансової звітності та надійності застосування системи внутрішнього контролю. Отже, основною метою є пошук і виявлення резервів підвищення процесу організації, керування та управління організацією.

Основними складовими внутрішнього аудиту підприємства є: умови проведення аудиту, система бухгалтерського обліку і процедура аудиту. Кожна складова являє собою сукупність правил, процедур і методик, створених і спрямованих на збереження коштів, виявлення достовірності інформації в розділі фінансів, також сприяє зростанню ефективності роботи підприємства на основі встановлених вимог. Дотримання вищезгаданих вимог сприяє зниженню ризику помилок у фінансовій діяльності підприємства [4].

Перш за все, проводячи внутрішній аудит, необхідно приділити увагу фінансовим показникам діяльності підприємства, особливо тим, що можуть мати позитивний вплив на ефективність виробництва. Саме з цією метою і створюється система контролю. Діяльність цієї системи має на меті передчасне виявлення будь-яких відхилень від установлених нормативно-правових актів, а також дослідження господарських операцій, що знаходять своє відображення у фінансовій звітності.

Однією з особливостей внутрішнього аудиту є його безперервність з метою миттєво виявляти слабкі місця організації праці робітників і підприємства в цілому, а також запобігати їх виникненню у подальшій діяльності. Розглянемо фрагмент програми внутрішнього аудиту витрат підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Фрагмент програми проведення внутрішнього аудиту витрат підприємства

Процедура	Інформаційна база
Перевірка належності обліку та визначення витрат	Картка складського обліку, накладні внутрішнього переміщення, табелі обліку робочого часу
Перевірка належності обліку операцій витрат підприємства	Головна книга, облікова політика, робочий план рахунків, облікові реєстри
Перевірка витрат на ОП та соціальні заходи	Табелі обліку робочого часу, обліково-платіжні відомості
Звірка синтетичного та аналітичного обліку	Первинні документи, головна книга по рахунках, основні засоби, виробничі запаси, податковий кредит, дохід від реалізації, витрати виробництва та витрати адміністрації

Процес виявлення аудитором аудиторських доказів супроводжується застосуванням таких аудиторських процедур, як: перевірка аналітики; спостереження; опитування та підрахунок. Інформаційною базою слугують бухгалтерські реєстри в розрізі належності складання, правильності оформлення документів, точності, своєчасності та повноти відображення їх в обліку.

Перевірці на арифметичну точність підлягають первинні документи та реєстри обліку. Також аналізу підлягають найважливіші показники і співвідношення, а також відхилення від очікуваних показників. Проводиться перевірка співвідношення залишків на рахунках за різні облікові періоди та визначаються основні коефіцієнти ефективності діяльності підприємства [5].

Доцільна організація внутрішнього аудиту витрат слугує зростанню перевірки використання, обліку й управління витрат на підприємстві. Також ефективність внутрішнього аудиту витрат слугує більш ефективному функціонуванню бухгалтерського обліку, попередженню порушень, успішному розвитку підприємства в умовах жорсткої конкуренції та зменшенню впливу ризиків на діяльність підприємства, що зумовлює необхідність у подальшому дослідженні даної теми.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Концепція незалежності: зовнішній і внутрішній аудит : монографія / Н. С. Шалімова, О. А. Магопєць, М. С. Письменна та ін. ; за заг. ред. І. К. Дрозд. – К. : Вид-во «Сова», 2012. – 240 с. 2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – К. : Вид-во «Фенікс», 2013. – 1010 с. 3. Про внутрішній аудит : Закон України від 07.07.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=55935. 4. Каменська Т. О. Наукове визначення сутності внутрішнього аудиту / Т. О. Каменська // Науковий вісник : зб. наук. праць. – 2010. – № 3 (28). – С. 14–17. 5. Каменська Т. О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд : монографія / Т. О. Каменська. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 499 с.

СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.1:631.145

Підан І. С.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто стан, проблеми та особливості інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено та досліджено рівень технічної забезпеченості та фактори, які мають активний вплив на впровадження інновацій на підприємствах даного типу.

Ключові слова: інновації, сільськогосподарське підприємство, проблеми, техніка, фінансування, ресурси, потужність.

Аннотация. Рассмотрены состояние, проблемы и особенности инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Определены и исследованы уровень технической обеспеченности и факторы, которые имеют активное воздействие на внедрение инноваций на предприятиях данного типа.

Ключевые слова: инновации, сельскохозяйственное предприятие, проблемы, техника, финансирование, ресурсы, мощность.

Annotation. Considered state, problems and features of innovative activity of the agricultural enterprises. Identified and investigated the level of technical security and factors that have an active influence on innovation in enterprises of this type.

Keywords: innovation, agricultural enterprise, problems, equipment, funding, resources, and power.

В сучасних умовах інноваційна активність вітчизняних виробників є низькою, оскільки відсутня їхня зацікавленість у впровадженні новачій у виробництво. Підприємства проводять інноваційну діяльність самостійно, адже існує значна обмеженість у фінансових ресурсах. Національна продукція з внутрішнього ринку витісняється зарубіжними товарами, а підприємства відмовляються від довготривалих проектів через високі витрати на освоєння продукції сучасного рівня. Відтак, сформувались суттєві перешкоди для здійснення інноваційної діяльності національної економіки: неефективне державне управління інноваційною діяльністю, значні втрати кадрового науково-інноваційного потенціалу, обмежене фінансування, недостатня інтеграція вітчизняних підприємств у світові господарські процеси.

Дослідженням змісту інновацій, проблем інноваційної діяльності підприємств і регулювання інноваційних процесів займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: В. Ізюмська [1], Ю. Яковець [2] та інші. Дослідженням стану інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, перспективами його розвитку, проблемами ресурсного забезпечення займалися О. Дацій [3], В. Смолінський [4], Л. Федулова [5]. Попри досягнення вчених, проблеми в галузі інвестиційної діяльності аграрних підприємств досі є недостатньо вивченими.

Метою статті є дослідження стану й особливостей інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Інновація в економічній системі є способом більш ефективного використання ресурсів. У загальному розумінні інноваційний процес – це сукупність нових змін, які сприяють подальшому якісному розвитку суспільства, забезпечують вищий рівень життя.

Інноваційна діяльність – це діяльність (наукова, комерційна, фінансова тощо), спрямована на реалізацію інноваційних проектів, створення інноваційної інфраструктури та забезпечення її діяльності.

Інноваційна діяльність у сільському господарстві визначається:

- різноманітністю видів сільськогосподарської продукції та відмінностями в технологіях їх виробництва;
- технологічною залежністю виробництва від природних умов;
- наявністю необхідної техніки;
- різноманіттям організаційних форм сільськогосподарської діяльності.

Установлено, що нині в аграрному секторі основним джерелом фінансування витрат на інноваційну діяльність є власні кошти суб'єктів господарювання. Як свідчить аналіз статистичних даних, близько 80–85 % власних

коштів аграрних підприємств України формуються за рахунок амортизації, що обмежує можливості господарюючих суб'єктів у сфері фінансування власного інноваційного розвитку [6, с. 260–261].

Аби забезпечити інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств, необхідно мати власну техніку, оскільки це – один із пунктів, який визначає рівень інноваційної діяльності. Адже можливо вдосконалити власну техніку, якщо не вистає коштів на нову. В табл. 1 представлено забезпеченість технікою сільськогосподарських підприємств [7, с. 7].

Таблиця 1

Наявність основних видів сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських підприємствах за 2012–2014 рр.

Показник	Сільськогосподарські господарства			У т. ч. фермерські господарства		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Трактори всіх марок, включаючи трактори, на яких змонтовано машини	144947	140541	130811	34251	34370	33593
у тому числі:						
трактори всіх марок без тракторів, на яких змонтовано машини	132847	129341	120638	32998	33220	32435
вантажні та вантажно-пасажирські автомобілі	100890	96112	87307	14640	14717	13616
тракторні причепа	61557	57069	52176	10977	10539	10153
сівалки всіх видів	71182	69481	65596	18365	18384	18419
картоплесаджалки	2120	1961	1689	833	773	662
сінокосарки тракторні	8446	8294	8014	1812	1807	1894
жатки валкові	14417	14255	13485	3069	3363	3403
Комбайни:						
комбайни зернозбиральні	31158	29364	27196	8844	8451	8355
комбайни кукуруддозбиральні	2114	1995	1784	307	339	340
комбайни кормозбиральні	6571	5948	5274	545	497	510
бурякозбиральні машини	3556	3036	2747	728	625	562
доїльні установки та апарати	11022	11026	10476	737	722	788
Роздавачі кормів:						
для великої рогатої худоби	4036	3871	3561	158	190	201
для свиней	2514	3616	3364	239	267	268

Отже, з отриманих даних (рис. 1) бачимо, що забезпеченість технікою сільськогосподарських підприємств має негативну тенденцію через низький рівень фінансового забезпечення, високі ціни на техніку, погіршення економічної ситуації в країні, знецінення державної валюти та багато інших негативних чинників, які впливають на діяльність підприємства.

Енергетична потужність – це найактивніша частина основного капіталу, яка формує енергетичні ресурси аграрних підприємств (потужність тракторів, автомобілів, моторів комбайнів, електродвигунів та електроустановок, живої тягової сили, що виражена у механічних кінських силах).

Це наступний показник, тенденції якого показують, наскільки підприємство є технічно забезпеченим (рис. 2) [7, с. 15].

Виходячи з отриманих даних, бачимо, що енергетична потужність сільськогосподарських підприємств у 2014 р. зменшується. Це пов'язано, в першу чергу, з погіршенням економічної ситуації в країні, оскільки економіка дестабілізується і негативно впливає на діяльність підприємства, що в результаті призводить до зменшення фінансових ресурсів і відсутності інноваційного розвитку.

Отже, було досліджено й проаналізовано стан та особливості інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, виявлено, що на даний момент вона знаходиться на низькому рівні, адже в першу чергу зменшується забезпеченість основними видами сільськогосподарської техніки. Цьому сприяють відсутність державного фінансування, неефективне використання власних ресурсів, переваги короткострокових інтересів над довгостроковими, брак інфраструктури та кадрів для інноваційної діяльності, низький рівень розвитку фінансово-кредитної системи.

Але це пов'язано не лише з дефіцитом фінансових ресурсів, мають вплив значні проблеми на мікро- та макрорівнях.



Рис. 1. Наявність основних видів сільськогосподарської техніки у сільськогосподарських господарствах за 2012–2014 рр.

Таблиця 2

Енергетична потужність у сільськогосподарських підприємствах за 2012–2014 рр.

Показник	2012	2013	2014
Енергетичні потужності – всього	39705	41651	39107
у тому числі:			
двигуни тракторів	12498	12469	11826
двигуни комбайнів і самохідних машин	6158	6066	5722
двигуни автомобілів	11816	12246	10243
інші механічні двигуни	345	326	324
електродвигуни й електроустановки	8874	10522	10971
робоча худоба в перерахунку на механічну силу	11	10	8
Енергетичні потужності в розрахунку на 1 підприємство, кВт	841	924	898

Отже, сьогодні існує нагальна потреба прийняття в аграрному секторі невідкладних та ефективних заходів з метою припинення подальшого розвитку негативних тенденцій і забезпечення інноваційного розвитку сектору внаслідок зростання масштабів виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції, покращення якості продукції, поліпшення цінової кон'юнктури на споживчому ринку та витіснення іноземного продукту з українського ринку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іттолітова І. Я.

Література: 1. Ізюмська В. А. Реалізація державної інноваційної політики в Україні / В. А. Ізюмська // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2007. – № 2. – С. 41–45. 2. Федулова Л. І. Тенденції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 63–81. 3. Дацій О. І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О. І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65–76. 4. Смолінський В. Б. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / В. Б. Смолінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 286–290. 5. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100. 6. Сирцева С. В. Фінансово-кредитне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств України / С. В. Сирцева // Економічний простір. – 2010. – № 33. – С. 258–265. 7. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2014 році // Статистичний бюлетень. – 2015. – С. 7–15.

Енергетична
потужність, шт.

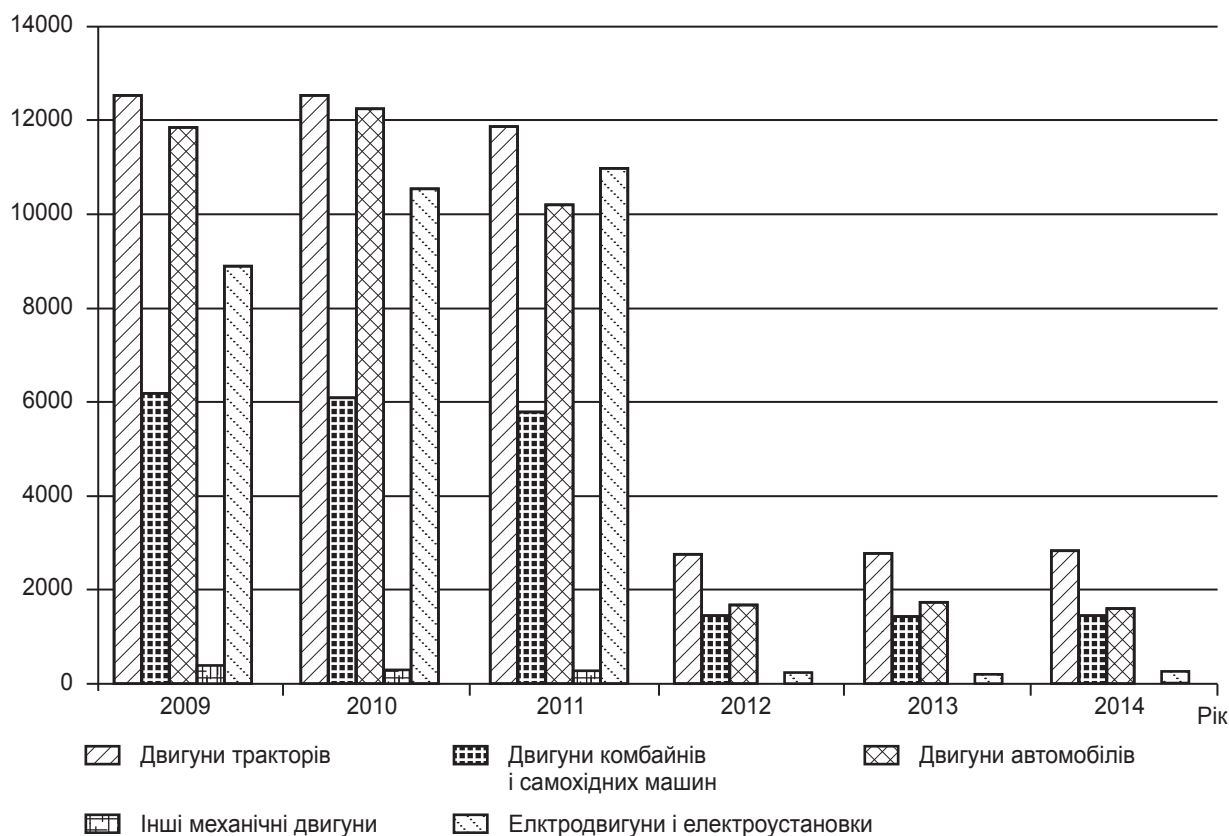


Рис. 2. Енергетична потужність у сільськогосподарських підприємствах за 2012–2014 рр.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ І НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

УДК 330.341.1

Піляєва О. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку будівельної галузі України, визначено основні проблеми, що перешкоджають успішному її розвитку. Запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності діяльності будівельної галузі країни.

Ключові слова: будівельна галузь, будівельні та інженерні споруди, капітальні інвестиції, рівень механізації, ефективний розвиток.

Аннотація. Проведен аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку будівельної галузі України, виявлені основні проблеми, що перешкоджають її успішному розвитку. Предложено напрямки для підвищення конкурентоспособності діяльності будівельної галузі країни.

Ключевые слова: будівельна галузь, будівельні та інженерні споруди, капітальні інвестиції, рівень механізації, конкурентоспособність.

Annotation. The analysis of the current status and trends of development of construction branch of Ukraine identified the main problems hindering its development. Proposed areas for increasing the competitiveness of the construction industry of the country.

Keywords: construction industry, construction and engineering facilities, capital investment, mechanization level, competitiveness.

Будівельна галузь тісно пов'язана з усіма галузями господарства. Для національного господарства вона виступає важелем економічного зростання, оскільки реалізує більшу частину інвестицій в основний капітал усіх галузей виробничої сфери та інфраструктури. За її участю створюється більшість основних виробничих і невиробничих фондів. Але на сучасному етапі її розвитку говорити про будь-яку конкурентоспроможність цієї галузі є неможливим.

Проблемами розвитку будівельної галузі України займаються багато вчених, серед яких: П. Микитюк [1], А. Гойко [2], С. Іщук [3], О. Шаблій [4] та інші.

Метою роботи є розкриття основних тенденцій розвитку будівничої галузі в Україні і обґрунтування пропозицій підвищення її конкурентоспроможності.

Зростання будівельної галузі неминує викликає економічне зростання у країні і виникнення необхідних умов для розв'язання багатьох соціальних проблем. Якщо на регіональному рівні чітко простежується тенденція верховенства будівельних організацій центральних районів і великих міст-мільйонерів у зв'язку з їхніми значними потужностями й інвестиційною привабливістю, то на глобальному рівні будівельна галузь України програє через брак необхідних фінансових та організаційних перетворень [5].

Будівельна галузь включає в себе дві основні складові: виробництво будівельних матеріалів; будівництво житлових та промислових споруд.

Цього року на ринку будівельних робіт працює близько семи тисяч будівельних організацій, в яких зайнято 764 тис. працівників, 46 % будівельних організацій, об'єднаних у корпорації та концерни, інші працюють на ринку самостійно, 86,4 % підрядних організацій мають недержавну форму власності [6].

Найбільшими центрами розвитку будівельної галузі є Київ, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Львів. До 2014 р. в цей перелік входили також Донецька і Луганська області, але на сьогодні ці території є потенційними споживачами галузі.

За даними DIU и Home Improvement, ринок будівельних матеріалів України за друге півріччя 2015 р. продемонстрував зростання більше ніж на 6 % порівняно з першим, але за різними даними ринок виробів за перші півроку знизився на 3 % порівняно з аналогічним періодом 2014 р., тому говорити про перемоги поки ще рано. Експерти припускають, що поступово ситуація на ринку покращиться, але за співпраці з Європейським Союзом новою перешкодою для національних гравців ринку можуть стати дочірні компанії іноземних підприємств. Як показує досвід останніх років, далеко не всі українські компанії готові до ведення активної конкурентної боротьби, оскільки зарубіжні фірми мають величезний досвід роботи в умовах жорсткої конкуренції [7].

За 2014 р. обсяг виконаних робіт за будівництвом склав 51 108,7 млн грн, із них 24 856,5 – житлових і промислових будівель, 26 252,2 – інженерних споруд. За січень–жовтень 2015 р. обсяг виконаних будівельних робіт дорівнює 40 586,3 млн грн, з яких: 20 481,0 будівель і 20 105,3 інженерних споруд. 2015 р. ще не закінчився, але порівняно з результатами попереднього року спостерігається позитивна тенденція.

Невід'ємною частиною розвитку будівництва є обсяг інвестицій у цю галузь (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Капітальні інвестиції у будівництво за 2010–2014 рр.

Рік	2010	2011	2012	2013	2014
Інвестиції, млн грн	29767,0	31990,8	40760,3	40796,2	36056,7

Згідно з табл. 1, за період 2010–2013 рр. обсяг інвестицій стабільно зростав, проте у 2014 р. він значно знизився – на 4 739,5 млн грн. Це пов'язано з погіршенням стану економіки України, девальвацією гривні, спадом платоспроможності як населення, так і підприємств, що є споживачами будівельної галузі.

Що стосується будівельних матеріалів, проаналізуємо тенденцію виробництва їх деяких видів за 2011–2014 рр. (табл. 2) [6].

Таблиця 2

Виробництво основних видів будівельної продукції за 2011–2014 рр.

Показник	2011	2012	2013	2014
Блоки та цегла з цементу, бетону або каменю штучного для будівництва, тис. т	3332	3290	3038	3047
Елементи конструкцій збірні для будівництва з цементу, бетону або каменю штучного, тис. т	5299	4891	4654	3903
Розчини бетонні, готові для використання, млн т	15,2	14,4	15,5	12,2
Суміші будівельні сухі, тис. т	1910	1953	1759	1601
Плитки та плити, керамічні, млн м ²	60,5	62,2	57,3	50,6
Цегла невогнетривка керамічна будівельна, тис. м ³	2355	2081	2154	2191

Як бачимо з табл. 2, обсяг виробництва більшості будівельних матеріалів знизився, окрім виробництва блоків з цегли й цегли невогнетривкої керамічної. Так, наприклад, обсяг виробництва залізобетонних конструкцій порівняно з 2013 р. знизився на 745 тис. т, виробництво будівельних сумішей знизилось на 158 тис. т.

До основних причин різкого спаду у будівельній галузі України можна віднести такі:

- нестабільна політична й економічна ситуація в країні;
- закриття підприємств на території проведення АТО;
- скорочення кредитування забудовників, що призвело до зменшення проектного кредитування;
- зростання вартості сировини й енергоносіїв спричинило збільшення собівартості будівельних матеріалів і будівельних робіт;
- високий рівень інфляції, знецінення національної валюти і пов'язані з цим втрати в накопиченнях населення стали причиною зменшення попиту на житло;
- підвищення кредитних ставок та обмеження іпотечного кредитування населення.

Також на стан будівельного комплексу негативно вплинули недостатній розвиток виробничої бази, низький рівень механізації та автоматизації технологічних процесів, неефективне використання мінерально-сировинних ресурсів, недостатнє використання альтернативних джерел енергії, низький рівень інноваційної діяльності будівельних підприємств та підприємств промисловості будівельних матеріалів.

Підприємства галузі потребують модернізації та реконструкції, розширення випуску нових будівельних матеріалів, збірних будівельних елементів і великих конструкцій, що характеризуються міцністю, легкістю, теплоізоляційними властивостями тощо. Необхідно нарощувати обсяги виробництва будівельних матеріалів, раціонально розміщувати підприємства, щоб ефективніше забезпечувати потреби будівництва. Вирішення вимагають і проблеми комплексного використання відходів інших галузей промисловості, що можуть слугувати будівельною сировиною, а також відходів підприємств індустрії будівельних матеріалів [7].

Наприкінці 2015 р. будівельна галузь України повільними темпами починає виходити з кризи. Проте для досягнення докризових показників в обсягах будівельних робіт потрібно реалізувати низку управлінських рішень.

На основі узагальнення літературних джерел [5–7] автором було визначено основні заходи, які є пріоритетними в ринкових умовах господарювання для ефективного розвитку будівельного комплексу і підвищення її конкурентоспроможності:

- удосконалення стандартизації та нормування будівельної продукції;
- надання державних заказів;
- відновлення кредитування об'єктів господарювання для фінансування будівельних проектів;
- упровадження енергозберігаючих технологій та матеріалів у будівництво;
- упровадження безвідходного та маловідходного виробництв (зокрема, у виробництві будівельних матеріалів);
- удосконалення менеджменту будівельних організацій, особливо стосовно покращення рівня взаємодії всіх учасників будівельного процесу, що сприяє скороченню термінів будівництва.

На сьогодні будівельна галузь України потребує дієвого управління та координації. Відтак, враховуючи стратегічне значення будівельної промисловості у розвитку економіки країни, автором було визначено пріоритетні напрями підвищення її конкурентоспроможності. Реалізація цих заходів дасть змогу прискорити процес стабілізації в будівельній галузі та дозволить наблизити не лише кількісні, але й якісні показники наближення будівни-

цтва України до європейських стандартів. У подальших дослідженнях автор планує зосередити увагу на аналізі економічної ефективності запровадження цих напрямів підвищення конкурентоспроможності будівельної галузі України.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ітполітова І. Я.

Література: 1. Микитюк П. П. Теоретичні аспекти і суть інноваційного аналізу на підприємствах будівельної галузі / П. П. Микитюк // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3 (19). – 450 с. 2. Гойко А. Ф. Економіка будівництва : навч. посібник / А. Ф. Гойко, К. В. Ізмайлова, П. М. Куліков. – К. : КНУБА, 2013. – 139 с. 3. Іщук С. І. Географія промислових комплексів / С. І. Іщук, О. В. Гладкий. – К. : Знання, 2011. – 375 с. 4. Шаблій О. І. Соціально-економічна географія України : навч. посібник / За ред. О. І. Шаблія. – Львів : Світ, 2000. – 680 с. 5. Биба В. В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dbn.at.ua>. 6. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. БудЕксперт. Ринок будівельних матеріалів України за друге півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.budexpert.ua/news>.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В БАНКУ

УДК 336.72

Плахотя А. А.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проведено комплексне дослідження ризиків споживчого кредитування, розглянуто вітчизняний та зарубіжний досвіди їх управління і можливість його ефективного застосування у банківській практиці України. Визначено особливості та необхідність побудови системи управління ризиком споживчого кредитування з метою забезпечення ефективного ризик-менеджменту в банку.

Ключові слова: кредитний ризик, споживче кредитування, система управління ризиками, ризик-менеджмент.

Аннотация. В статье проведено комплексное исследование рисков потребительского кредитования, рассмотрены отечественный и зарубежный опыты их управления и возможность его эффективного использования в банковской практике Украины. Определены особенности и необходимость построения системы управления риском потребительского кредитования с целью обеспечения эффективного риск-менеджмента в банке.

Ключевые слова: кредитный риск, потребительское кредитование, система управления рисками, риск-менеджмент.

Annotation. The article conducted a comprehensive study of the risks of consumer crediting, considers the domestic and foreign experiences of their management and the possibility of its effective use in the banking sector of Ukraine. The features and the need to build a system of risk management for consumer lending with the aim of ensuring effective risk management in the Bank.

Keywords: credit risk, consumer lending, risk management system, risk management.

Постановка проблеми. Банківський сектор традиційно вважається найбільш ризикованим з усього спектру економічної діяльності. Необхідність забезпечення ефективного ризик-менеджменту в банку обумовлена специфікою банківської діяльності та відповідними ризиками, природа яких полягає в невизначеності на вітчизняному та світовому ринках. Особливо впливає на дану проблему факт настання фінансової кризи, який привів до

скорочення можливості позичальників вчасно та у повному обсязі погашати отримані кредити, що призводить до зростання проблемної заборгованості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі накопичено значний обсяг досліджень щодо розв'язання проблем управління ризиком споживчого кредитування. У розвиток теоретичної бази з цього питання значний внесок зробили такі науковці, як: Г. Азаренкова, В. Вовк, О. Дмитров, В. Коваленко, О. Коренева, В. Крилова, О. Лаврушин, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, Л. Примостка, Н. Слав'янська, О. Тридід, Н. Шульга та інші.

Метою статті є дослідження ризиків споживчого кредитування та аналіз методів управління ними.

Прийняття ризиків – основа банківської справи. Банки мають успіх тоді, коли прийняті ними ризики розумні, контрольовані і знаходяться в межах їхніх фінансових можливостей і компетенції.

Існує велика кількість класифікацій ризиків банку, наприклад, як зовнішні ризики, до яких можна віднести галузеві ризики, ризики регіону або країни, ризики фінансової стійкості позичальників. Ці ризики мають загальний характер, але при цьому можуть чинити серйозний вплив на фінансовий стан банку.

Найпоширеніші операційні ризики – це кредитний, процентний і валютний, а також ризик незбалансованої ліквідності. Внутрішні банківські ризики виникають у результаті діяльності самих банків і залежать від проведених операцій. Дослідивши праці вчених, ризики банківської діяльності можна представити на рис. 1 [1–3].



Рис. 1. Класифікація внутрішніх банківських ризиків

Внаслідок специфіки банківської діяльності одним з основних банківських ризиків (за обсягом вкладень, за ступенем невизначеності результату) є ризик здійснення кредитних операцій. На цій основі банки повинні бути здатними запропонувати економіці ті кредитні інструменти, які будуть найбільш затребувані, і бути актуальними в тому чи іншому періоді розвитку економіки.

Одним з основних видів кредитування, що сприяє розвитку економіки країни в будь-який час, є споживче кредитування. У сучасній економіці банки є провідними установами на ринку споживчого кредитування.

Споживче кредитування має важливе соціально-економічне значення: сприяє підвищенню рівня життя населення, підвищенню платоспроможного попиту і, як наслідок, розвитку виробництва товарів народного споживання. Все це особливо актуальне в перехідний період, коли необхідно запустити механізм розвитку економіки за рахунок внутрішнього ринку.

З урахуванням тієї ролі, яку відіграє споживче кредитування в економіці, що розвивається, відсутність достатнього теоретичного опрацювання розвитку споживчого банківського кредитування на основі зниження ризикованості даного виду операцій несе відчутні незручності всім учасникам системи споживчого кредитування. Так, основною проблемою є те, що банки для зниження ризику посилюють умови кредитів, а значна частина населення не володіє тим рівнем платоспроможності та кредитоспроможності, які дозволяють залучати кредити банку.

Після проведення стрес-тестів Національного банку України виявилось, що банкам України необхідно збільшення капіталу більш ніж на 100 млрд грн для підтримки своєї діяльності. Рівень проблемних кредитів у банківській системі перевищив 50 %. Банки стикнулися з курсовою проблемою – вони змушені повертати термінові валютні депозити, тоді як платоспроможність клієнтів за валютними кредитами стрімко знижується. У підсумку банки змушені піднімати ставки по валютним кредитам, йти на міжбанківський ринок або залучати кошти в материнських структурах.

Всього на 1 жовтня 2015 р. банки надали кредитів у розмірі 911 млрд грн, з яких: кредити юридичних осіб – 748,6 млрд грн, кредити фізичних осіб – 138,2 млрд грн. Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів зросла до 19,9 %. Резерви за активними операціями банків становили 171,4 млрд грн [6].

Офіційна статистика від Національного банку України демонструє зовсім невелике зменшення обсягу споживчих позик українців за 2014 р. За даними регулятора на кінець листопада 2014 р., кредитний портфель склав 137,3 млрд грн, тоді як наприкінці грудня 2013 р. він становив 137 350 млн грн.

Експерти в сфері банкінгу впевнені, що зниження було набагато більшим, ніж показує статистика. Більше 40 % споживчих позик видано в іноземній валюті, і падіння курсу гривні автоматично збільшує обсяг кредитного портфеля в національній валюті. Якщо проаналізувати статистичні дані тільки за споживчими позиками, виданими в гривні, то за 2014 р. вони знизилися на 9,5 % – з 108,3 до 98 млрд грн.

Найменше скорочення кредитного портфеля торкнулося позик, виданих на термін до року. За підсумками року, вони майже не змінилися в обсязі і склали 51 900 млн грн. Найбільше внаслідок кризи скоротилися обсяги споживчих кредитів терміном від року до п'яти – зменшилися в обсязі більш ніж на 5,3 млрд грн. – до 42,8 млрд грн. Кредитний портфель споживчих позик строком більше п'яти років збільшився на 6 млрд грн. – до 42,6 млрд грн. Очевидно, це відбулося за рахунок зростання сум кредитів в іноземній валюті у гривневому еквіваленті [7].

Вищенаведені дані ще раз підтверджують проблему споживчого кредитування в банку. Отже, банківська система потребує ефективної побудови та функціонування системи управління ризиками споживчого кредитування у банку.

Управління ризиками в споживчому кредитуванні здійснюється шляхом: системного виявлення, аналізу, оцінки та контролю ризиків: ліквідності, достатності капіталу, кредитного, процентного, операційного, валютного, ринкового тощо; встановлення цільових, критичних і граничних значень ключових показників ризику; постійного моніторингу фактичних значень ключових показників ризику; застосування адекватних заходів реагування у разі наближення фактичних значень ключових показників ризику до критичних та/або граничних значень; інформування керівництва банку про поточний стан справ у сфері управління ризиками, прогнозі та перспективні оцінки його розвитку.

Останнім часом вітчизняні банки особливо гостро в управлінні ризиками в споживчому кредитуванні стикнулись із проблемою неповернення кредитів, що підкреслює важливість удосконалення інструментів зниження ризику споживчого кредитування та розробки методик оцінки кредитоспроможності позичальників при наданні споживчих кредитів. До таких інструментів належать: лімітування, створення резерву на покриття для відшкодування можливих втрат за кредитом та відсотками за ним, страхування ризику неповернення позики.

Для оцінки ризику споживчого кредитування використовують безліч таких методів, як «PARSEL», «СAMPARI», «Модель Зета», метод скорингу та багато інших.

Дослідивши ці методи оцінки ризику споживчого кредитування, було виявлено, що метод скорингу є найбільш простим у використанні. Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне вчасно кредит. Основним принципом при побудові скорингової системи є припущення, що майбутній клієнт банку буде вести себе так, як наявний клієнт. Важливим є те, що більшість авторів [4–5] вважає метод скорингу найбільш ефективним на даний час. Також даний метод має ряд переваг, а саме: зниження рівня неповернення кредитів; швидкість розгляду кредитних заявок; можливість ефективного управління кредитним портфелем; відсутність необхідності довготривалого процесу навчання персоналу. Але метод скорингу стає вкрай необхідним для банківської системи України переважно тому, що у зв'язку зі швидким ростом кредитного ринку та ризиків він дозволить удосконалити систему споживчого кредитування та покращити обслуговування клієнтів.

Висновки. Незважаючи на те, що споживчі позики – найбільш дохідний кредитний продукт, багато банків змушені тимчасово призупинити його. Привабливість традиційно високоприбуткового споживчого сегмента кредитування для банків падає. Щоб знизити ризики споживчого кредитування, банки повинні переглянути скоринговий метод оцінки платоспроможності, підвищуючи вимоги до позичальників та впроваджувати сучасні методи управління ризиками споживчого кредитування. Також важливим аспектом зниження ризиків споживчого кредитування є постійний контакт банку з клієнтом, який дозволить вчасно попередити чи усунути майбутній ризик.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Штаєр О. М.

Література: 1. Вельховацька К. О. Використання скоринг-моделі при управлінні ризиками споживчого кредитування / К. О. Вельховацька // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. 2. Івченко М. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні / М. Івченко // Економічна правда. – 2010. – № 2. – С. 6–8. 3. Морсман Є. М. Управління кредитним портфелем / Є. М. Морсман. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 208 с. 4. Лаврушин О. И. Банковские риски : учебник / Под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013. – 296 с. 5. Лункіна Т. І. Методи управління ризиками споживчого кредитування / Т. І. Лункіна

// Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 157–160. **6.** Рейтинг самых надежных банков Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/rating-banks>. **7.** Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/category>.

АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ЗА СПЕЦІАЛЬНИМ ФОНДОМ

УДК 33.021.07:336.25/.26

Плеханова К. К.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність аналізу кошторису бюджетних установ, його мету та завдання. Розглянуто особливості та можливі підходи до аналізу доходів і видатків бюджетних установ за спеціальним фондом. Запропоновано напрями вдосконалення бюджетного фінансування та контролю за витратами бюджетних коштів.

Ключові слова: бюджетна установа, аналіз фінансового стану, бюджетні ресурси, кошторис.

Аннотация. Раскрыта сущность анализа сметы бюджетных учреждений, его цели и задачи. Рассмотрены особенности и возможные подходы к анализу доходов и расходов бюджетных учреждений по специальному фонду. Предложены направления совершенствования бюджетного финансирования и контроля над расходами бюджетных средств.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, анализ финансового состояния, бюджет, бюджетные ресурсы, смета.

Annotation. The essence of the analysis of estimates of budgetary institutions, its goals and objectives. Describes the characteristics and possible approaches to the analysis of incomes and expenses of budgetary institutions for the special Fund. The directions of improvement of the budgetary financing and control over expenditure of budgetary funds.

Keywords: budgetary establishment, financial analysis, budget, budgetary resources, estimates.

Фінансування діяльності українських бюджетних установ на даний момент характеризується скороченням бюджетних джерел фінансового забезпечення та значним обмеженням надходження позабюджетних коштів, що переважно обумовлено складною економічною ситуацією в Україні. В цих умовах українські бюджетні установи стикнулися з проблемою підвищення своїх конкурентних переваг для посилення притоку фінансових ресурсів з позабюджетних джерел не тільки з метою виживання, але й для забезпечення гідної оплати праці своїх співробітників та підтримки матеріально-технічної бази. Розробка стратегії підвищення своїх конкурентних переваг неможлива без аналізу фінансового стану, порівняння економічних показників дослідження зміни цих показників. Саме тому дана тема є актуальною.

Проблеми фінансового аналізу бюджетних установ досить часто розглядають у своїх працях такі провідні українські та зарубіжні економісти, як: К. Назарова, Т. Кумченко, О. Яришко, В. Бугаєнко, К. Ізмайлова, О. Кононенко та інші. Проте подальшого дослідження потребують особливості організації аналізу в умовах економічної кризи.

Метою написання даної статті є розкриття сутності і завдань показників аналізу фінансового стану бюджетних установ.

Об'єктом дослідження є процес аналізу кошторису за спеціальним фондом. Предметом дослідження є порядок аналізу доходів і видатків за спеціальним фондом бюджетних установ.

Згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України, бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними в установленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими [1].

Фінансовий стан бюджетної установи характеризує її здатність фінансувати свою діяльність, ефективно використовувати кошти, нарощувати свій економічний потенціал. Одним із головних завдань аналізу фінансового стану бюджетних установ є отримання невеликої кількості ключових показників – характеристик фінансового стану – та виявлення резервів їхнього покращення.

Основним фінансовим документом бюджетної установи, яким на бюджетний період установлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень, є кошторис.

Кошторис складається з двох частин – загального фонду та спеціального фонду. Загальний фонд складається з надходжень із загального фонду бюджету та розподілу витрат. Спеціальний фонд складається з надходжень із спеціального фонду бюджету та розподілу витрат. Загальний фонд та спеціальний фонд кошторису включають доходну та витратну частини.

Розроблення кошторису бюджетної установи спрямоване на розв'язання двох основних завдань: по-перше – це визначення обсягу доходів і видатків, пов'язаних із діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів установи; а по-друге – забезпечення покриття видатків фінансовими ресурсами з різних джерел. Отже, аналіз дає нам можливість з'ясувати причини нестачі бюджетного фінансування або ж, навпаки, вчасно виявити перевитрати коштів або завищення асигнувань, здійснювати ефективний контроль за наявними ресурсами установи [2].

Аналізуючи виконання кошторису бюджетної установи, треба по-перше дослідити склад, структуру та динаміку видатків, враховуючи економічну класифікацію видатків бюджету. Найважливішим етапом при аналізі виконання кошторису бюджетної установи є дослідження співвідношення між касовими і фактичними показниками. Це співвідношення може характеризуватися рівністю між вищезазначеними показниками, перевищенням касових показників над фактичними або фактичних над касовими показниками. Вивчення існуючого між ними об'єктивного взаємозв'язку та залежності дозволяє з'ясувати певні господарські й фінансові обставини, що виникли в процесі виконання кошторису бюджетної установи.

Спеціальний фонд бюджетних установ створюється внаслідок надання послуг і виконання робіт на загальних засадах. Величина спеціального фонду на відповідну дату складається із залишків коштів на початок періоду та надходжень упродовж періоду, зменшених на суму витрачених коштів. На підставі розрахунків, які обчислюються за кожним джерелом доходу, здійснюється формування доходної частини спеціального фонду. Кошти спеціального фонду можуть бути тимчасово залучені для здійснення видатків загального фонду [2].

Основними етапами аналізу виконання кошторису за спеціальним фондом можна визначити наступні [3]:

1. Оцінка складу, структури та динаміки спеціального фонду за показниками залишків, надходжень і видатків – здійснюється за методиками горизонтального й вертикального аналізів.
2. Аналіз виконання плану надходжень спеціального фонду – передбачає співставлення планових (кошторисних) показників з реальним надходженням коштів до бюджетної установи.
3. Аналіз виконання плану видатків спеціального фонду – спрямовано на дослідження виконання кошторису за спеціальним фондом.
4. Аналіз руху коштів спеціального фонду.

Вертикальний і горизонтальний аналізи балансу доповнюються коефіцієнтним, що включає розрахунок показників, представлених у таблиці.

Таблиця [4]

Коефіцієнтний аналіз динаміки спеціального фонду

Назва	Зміст
Коефіцієнт зростання валюти балансу	Відношення різниці середнього значення валюти балансу в звітному періоді та середнього значення валюти балансу в минулому періоді до середнього значення валюти балансу в минулому періоді
Коефіцієнт обороту з надходження оборотних активів	Відношення обороту з надходження оборотних активів упродовж періоду до суми залишку оборотних активів на початок періоду та обороту з надходження оборотних активів упродовж періоду
Коефіцієнт обороту з використання оборотних активів	Відношення обороту з використання оборотних активів упродовж періоду до суми залишку оборотних активів на початок періоду та обороту з надходження оборотних активів упродовж періоду
Співвідношення коефіцієнтів обороту з надходження та використання оборотних активів	Відношення коефіцієнта обороту з використання оборотних активів до коефіцієнта обороту з надходження оборотних активів

Отже, за допомогою аналізу здійснюються кількісна та якісна характеристики тих змін і відхилень від планових показників, які відбуваються в установах, а також з'ясовуються їх причини, виявляються резерви та розробляються заходи щодо усунення виявлених негативних тенденцій на майбутнє. Аналіз є необхідною складовою для установ та організацій будь-якої форми власності, зокрема і бюджетної. За його допомогою аналізуються забезпеченість фінансовими ресурсами, доцільність і ефективність їхнього розміщення і використання, оскільки оцінка цих показників потрібна для ефективного керування, планування, контролю, поліпшення та вдосконалення діяльності бюджетної установи.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового аналізу бюджетної установи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Лобачева І. Ф. Економічний аналіз як передумова формування, управління й контролю фінансової політики бюджетних установ / І. Ф. Лобачева, В. В. Стаднік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>. 3. Яришко О. В. Фінансовий аналіз діяльності бюджетних організацій / О. В. Яришко, Є. Ю. Ткаченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1 (3). – С. 174–180. 4. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібник [для студентів напрямку підготовки «Облік і аудит» усіх форм навчання] / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2008. – 240 с. 5. Назарова К. О. Аналіз діяльності бюджетних установ : навч. посібник / К. О. Назарова, Т. А. Кумченко ; Г. О. Кравченко (заг. ред.). – К. : КНТЕУ, 2006. – 208 с. 6. Ткаченко І. Т. Звітність бюджетних установ : навч. посібник / І. Т. Ткаченко. – К. : КНЕУ, 2007. – 548 с.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.101.262:005.336.1

Полянк Ю. Ю.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто економічний зміст поняття трудових ресурсів; визначено етапи проведення аналітичного процесу аналізу ефективності використання трудових ресурсів; названо шляхи підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства.

Ключові слова: трудові ресурси, продуктивність праці, фонд робочого часу.

Аннотация. В статье рассмотрено экономическое содержание понятия трудовых ресурсов; определены этапы проведения аналитического процесса анализа эффективности использования трудовых ресурсов; названы пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, производительность труда, фонд рабочего времени.

Annotation. In article the economic content of the concept of human resources; defined the stages of the analytical process the analysis of efficiency of use of labor resources; the ways of increase of efficiency of use of labor resources of the enterprise.

Keywords: labor resources, labor productivity, fund of working time.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин високими темпами розвивається конкуренція між підприємствами, в зв'язку з чим кожне підприємство прагне зміцнити свою позицію на ринку. Економічна система являє собою взаємодію ресурсів і факторів виробництва, одним із яких є трудові ресурси, а саме: ефективність їх використання, від якої залежать показники обсягу виробництва і його якості; тому питання вивчення оцінки ефективності трудових ресурсів підприємства є актуальним.

Питанням оцінки ефективності використання трудових ресурсів займалися такі вчені-економісти, як: О. Дідченко [1], О. Грішнова, В. Покин'ячерда [2], В. Перебийніс, Т. Житник [3], О. Абрамова [4].

Метою даної роботи є визначення напрямків аналізу ефективності використання трудових ресурсів суб'єкта господарювання.

Трудові ресурси являють собою працездатне населення, що володіє навиками і знаннями, необхідними для здійснення діяльності. Якщо розглядати трудові ресурси на підприємстві, то це – сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних рівнів, що входять до його облікового складу.

Для забезпечення ефективної роботи підприємства йому необхідна достатня кількість трудових ресурсів, тому оцінка ефективності даної категорії є важливою і передбачає аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та виявлення внутрішніх резервів економії робочої сили з метою більш раціонального розміщення працюючих, їхнім завантаженням відповідно до отриманої професії, рівня кваліфікації [1].

Трудові ресурси – важливий об'єкт економічного аналізу, який не можна ігнорувати, бо це призведе до порушення цілісності аналітичного забезпечення управлінського процесу при проведенні аналітичних процедур. Виходячи із кількості трудових показників та підходу до сутнісного розуміння трудових ресурсів, проводиться структуризація об'єктів економічного аналізу на групи: структурні (кількісна та якісна структури трудових ресурсів); нормативні (норми праці); часові (фонд робочого часу); вартісні (витрати на формування, використання та розвиток трудових ресурсів, вартість прав на використання трудових активів) та результативні. Проведення аналітичних процедур за вказаними групами сприяє всебічному вивченню трудових показників та отриманню достовірної інформації про стан трудових ресурсів на підприємстві й ефективність їх використання [2].

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів здійснюється за наступними етапами:

1. Аналіз чисельності, складу та руху робочої сили. На цьому етапі визначають забезпеченість трудовими ресурсами як в абсолютній, так і в відносній величині, а також вплив зміни їхніх чисельності та складу на виконання виробничої програми.

2. Аналіз використання фонду робочого часу. Даний етап передбачає вивчення повноти використання трудових ресурсів, що полягає в оцінці інтенсивності використання робочого часу і кількості відпрацьованих днів і годин за звітний і попередній роки. Визначається вплив на фонд робочого часу його складових: чисельності робітників, кількості відпрацьованих одним робітником днів у середньому за звітний період, середньої тривалості робочого дня.

3. Аналіз продуктивності праці, яка є основним показником ефективності та результативності праці, тому даний етап є головним і передбачає вивчення рівня і динаміки продуктивності праці.

4. Визначення резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Передбачає визначення резервів по ліквідації понаднормових витрат часу, усунення браку та відхилень від нормальних умов праці, забезпечення виконання норм виробітку усіма робітниками-відрядниками та здійснення нереалізованих організаційно-технічних заходів) [5].

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів є багатоаспектним поняттям, тому аналізується поетапно і не може бути виражений одним узагальнюючим показником. Ефективність використання трудових ресурсів підприємства є складовою розвитку ефективності країни в цілому. Особливістю трудових ресурсів як фактора виробництва є те, що їх не можна накопичувати і зберігати «до підходящого моменту», на відміну від інших засобів і предметів праці.

Для мінімізації витрат підприємства та його розвитку шляхами підвищення ефективності використання трудових ресурсів можуть бути:

1. Аналіз праці, який необхідно проводити з метою організації робочих місць на підприємстві, щоб вони не потребували надмірного використання фізичних і психологічних зусиль.

2. Мотивація працівників. При правильній мотивації працівників підприємство отримує від них максимальну віддачу, що приводить до підвищення загальної ефективності підприємства.

3. Автоматизація та організація робочих місць, які повинні відповідати кваліфікації працівників, інформаційним, економічним, ергономічним, гігієнічним, естетичним, технічним та організаційним вимогам.

4. Соціальний захист та гарантії, адже захищеність і підтримка з боку держави є важливим елементом для трудової дисципліни кожного працівника.

Оцінивши використання трудових ресурсів, можна визначити, які існують недоліки в роботі підприємства з персоналом та які є шляхи підвищення ефективності використання трудових ресурсів шляхом більш раціональ-

ного їх використання та розміщення. Для усунення недоліків важливою є зацікавленість в якнайшвидшій їх ліквідації та використання виявлених під час аналізу резервів. Щоб забезпечити високу трудову віддачу персоналу на підприємстві, необхідно створювати нормальні умови праці на всіх робочих місцях. Раціональне використання праці полягає у створенні в кожному трудовому процесі відповідних умов для оптимального використання трудових ресурсів.

Отже, оцінка ефективності використання трудових ресурсів є важливою частиною діяльності підприємства, адже впливає на обсяг підприємства і якість виготовленої продукції чи наданих послуг. Підприємства після проведення аналізу трудових ресурсів володіють достатньою кількістю необхідної інформації для реалізації поставлених стратегічних завдань. Адже знання про стан трудових ресурсів і окремих їх елементів дозволить керівнику прийняти правильне рішення про використання трудових ресурсів цілеспрямовано. Оцінка використання трудових ресурсів дає підприємству можливість знати реальний стан трудових ресурсів і наскільки ефективно та раціонально вони використовуються, а також допоможе здійснити напрямки оптимізації й використання робочої сили.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Дідченко О. І. Економічна оцінка ефективності використання трудових ресурсів / О. І. Дідченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_185.pdf. 2. Покинъчереда В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління трудовими ресурсами на підприємствах олійно-жирової галузі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / В. В. Покинъчереда. – Житомир, 2015. – 23 с. 3. Перебийніс В. І. Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах : монографія / В. І. Перебийніс, Т. П. Житник. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2010. – 331 с. 4. Абрамова О. В. Эффективность использования трудовых ресурсов в условиях совершенствования внутрихозяйственных производственно-экономических отношений : автореф. дисс. ... канд. екон. наук / О. В. Абрамова. – М., 2011. 5. Кравченко М. А. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=219>.

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.421

Поліщук Т. В.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність ефективного використання основних фондів. Визначено й охарактеризовано систему показників, що дозволяють оцінити ефективність використання основних фондів. Запропоновано використання економіко-математичних методів з метою вдосконалення аналізу.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, ефективність, система показників, оновлення, екстенсивне оновлення, інтенсивне оновлення.

Анотація. В статті обґрунтовано необхідність ефективного використання основних фондів. Определена и охарактеризована система показателей, позволяющих оценить эффективность использования основных фондов. Предложено использование экономико-математических методов с целью совершенствования анализа.

Ключевые слова: основные средства, анализ, эффективность, система показателей, обновление, экстенсивное обновление, интенсивное обновление.

Annotation. In the article the necessity of efficient use of fixed assets. Identifies and describes the system of indicators to evaluate the effectiveness of using fixed assets. Proposed the use of economic-mathematical methods to improve the analysis.

Keywords: fixed assets, analysis, efficiency, system performance, upgrades, extensive update, intensive update.

Підприємства, що мають у розпорядженні основні фонди, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але й максимально ефективно використовувати те, що є, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій. Основні фонди більшості вітчизняних підприємств є морально і фізично застарілими, тому саме для нашої економіки є актуальною вибрана тема даної роботи.

Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності ефективного використання основних засобів і пошуку резервів підвищення фондівіддачі.

Одним із шляхів збільшення обсягів виробництва продукції на підприємствах є забезпеченість їх основними засобами в необхідній кількості та асортименті, а також безпосередньо ефективне їх використання. Стан та ефективність використання основних засобів впливають на виконання виробничої програми підприємства і можливість отримання прибутку [1].

Значний внесок у дослідження питань щодо пошуку шляхів покращення ефективного використання основних засобів зробили такі вчені, як: О. Брова, Л. Леонова, особливо слід відзначити праці А. Поддєрьогіної, Я. Манівчука, С. Мочерного, В. Вихруц та інших. Вони розглядали аналіз основних засобів, удосконалення системи амортизації, а найбільша увага приділялась питанням ефективного використання основних засобів підприємства і його повної забезпеченості технічним потенціалом.

Для того, щоб фірма була прибутковою, необхідно звернутися до якісного та кількісного вдосконалення основних виробничих фондів, але одним із найважливіших факторів удосконалення виробництва залишається підвищення ефективності вже існуючих засобів праці, при цьому економічно виправданими є збільшення часу роботи устаткування, його повне завантаження, кваліфікований догляд і ремонт [2].

Сучасні підходи до визначення ефективності використання основних фондів досить різноманітні, але переважно ґрунтуються на одних оціночних показниках, які слід розглядати як три підсистеми: 1) показники, які характеризують технічний стан (відтворення) основних фондів; 2) узагальнюючі показники використання основних фондів; 3) часткові показники використання основних фондів [3].

Для забезпечення нормальних умов виробничого процесу та підвищення його ефективності основні засоби мають бути у відповідному технічному стані, який оцінюють на підставі таких показників, як коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності.

Необхідно також розрізняти дві форми оновлення основних фондів – екстенсивну та інтенсивну. Екстенсивне оновлення характеризує темпи збільшення обсягу експлуатованих основних фондів. Інтенсивне оновлення передбачає заміну діючих основних фондів новими, більш ефективними. Проте процес виведення з експлуатації застарілих та спрацьованих основних фондів не можна ототожнювати з інтенсивним оновленням діючих засобів праці. Реальний господарський оборот охоплює не лише введення в дію нових і виведення з експлуатації спрацьованих фондів, але й передачу певної їхньої частини з балансу одного підприємства на баланс іншого [4].

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних фондів у першу чергу використовується показник фондівіддачі. Фондовіддача показує величину вартості виготовленої продукції, що припадає на 1 гривню вартості основних засобів (може визначатися за товарною, валовою або реалізованою продукцією) [5]. Зростання фондівіддачі є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Для підвищення фондівіддачі необхідно нарощувати обсяги виробництва продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних засобів і знижувати середньорічну вартість цих засобів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних і невикористовуваних у виробництві.

До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства.

Фондомісткість є величиною зворотною до фондівіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов фондівіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення [6].

Забезпеченість підприємства основними виробничими засобами визначається рівнем фондоозброєності праці. Останню розраховують як відношення вартості основних виробничих засобів до чисельності працівників підприємства. Збільшення рівня фондоозброєності є позитивним фактором. Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахованням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

Якщо коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства сягає критичної позначки (0,2 - 0,3), то реальний виробничий потенціал підприємства буде низьким і треба терміново шукати кошти для виправлення становища[7].

Для вдосконалення аналізу ефективності використання основних засобів необхідно: 1) застосувати економіко-математичні моделі, по-перше, для логічного обґрунтування економічних закономірностей, які виявлено при аналізі використання основних засобів підприємства; по-друге, отримання якісних висновків відносно підвищення рівня техніко-економічних показників. Наприклад, використати кореляційний аналіз, за допомогою якого визначається відбір факторів, які найбільше впливають на результативну ознаку на основі оцінки тісноти зв'язку; 2) проводити кількісний аналіз діяльності на основі матричних моделей; 3) запровадити використання прогнозуючих математичних моделей; 4) здійснювати економіко-статистичний аналіз, який дозволяє оцінити динаміку і тенденції зміни загальних показників, якими характеризуються основні засоби; 5) поліпшити графічний метод аналізу, що використовується при зображенні взаємозв'язків та розвитку окремих процесів та інструментів економічного механізму ефективності використання і відновлення основних засобів.

Отже, вдосконалення аналізу приведе до більш якісного та розгорнутого вивчення проблеми ефективності використання основних засобів, а також до підвищення економії використання усіх ресурсів у виробничому процесі. Застосування вдосконаленої системи аналізу в роботі спеціалістів-аналітиків буде сприяти підвищенню точності, комплексності й об'єктивності оцінки основних фондів у діяльності підприємств.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Мішина С. В. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посібник / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2008. – 240 с. 2. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 212–215. 3. Кузьмін О. Економічна ефективність використання основних засобів підприємства / О. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20 (9). – С. 240–245. 4. Економічний аналіз : навч. посібник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Вид-во Астон, 2010. – 624 с. 5. Яценко В. М. Фінансовий аналіз : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / В. М. Яценко, О. М. Шинкаренко, Н. М. Бразілій. – Черкаси : ЧДТУ, 2010. – 267 с. 6. Шеремет А. Д. Теорія економічного аналізу / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 352 с. 7. Литвинов Д. В. Аналіз фінансового стану підприємства: довідковий посібник/ Д. В. Литвинов. – К.: Ескорт, 2011. – 104 с.

СТАН РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

УДК 336.717.1

Просін О. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано ринок платіжних карток України, що дає змогу краще зрозуміти концепцію роботи банківської системи країни з використанням платіжних карток. Обґрунтовано доцільність масового впровадження банківських платіжних карток на території України як засобу, що сприятиме економічному розвитку країни.

Ключові слова: платіжна картка, безготівкові розрахунки, банківський продукт, грошовий обіг, платіжна система, електронний платіжний засіб.

Аннотация. Проанализирован рынок платежных карт Украины, что позволяет лучше понять концепцию работы банковской системы страны с использованием платежных карт. Обоснована целесообразность массового внедрения банковских платежных карточек на территории Украины как средства, способствующего экономическому развитию страны.

Ключевые слова: платежная карта, безналичные расчеты, банковский продукт, денежное обращение, платежная система, электронное платежное средство.

Annotation. Analyzed the market of payment cards in Ukraine that allows to better understanding the concept of the banking system of the country using credit cards. The expediency mass adoption of Bank payment cards in Ukraine as a means of promoting economic development of the country.

Keywords: payment card, cashless payments, banking product, currency, payment system, electronic payment means.

Рівень розвиненості банківської системи є одним із основних чинників, що визначають економічний стан країни. Ринок електронних платежів – це невід’ємна складова сучасної банківської системи будь-якої розвинутої країни. Його розвиток позитивно вплине на стан банківської системи України, а отже, сприятиме покращенню економічного стану країни в цілому.

Перевагою електронних платежів є те, що більш широке використання кредитних і дебетових карт сприяє економічному розвитку за рахунок зниження операційних витрат при операціях із готівкою і підвищення швидкості товарообігу. Використання кредитних і дебетових карт допомагає споживачам приймати рішення щодо покупки, оскільки власники карток мають швидкий і безпечний доступ до всіх своїх коштів на картковому рахунку. Використання платіжних карток також вигідне для торгово-сервісних підприємств, оскільки зменшується обсяг готівкових коштів і, як наслідок, скорочуються витрати і ризики, пов’язані з їх зберіганням і обробкою. При підвищенні швидкості товарообігу зростають темпи виробництва та, відповідно, валовий внутрішній продукт.

Електронні платежі допомагають скоротити частку тіньової економіки, підвищуючи прозорість економічних процесів і забезпечуючи додаткові податкові надходження.

Останнім часом неабиякого поширення в Україні набули операції з використанням платіжних карток. Проте, незважаючи на стрімку динаміку, яка відбулася на ринку платіжних карток за останнє десятиріччя, є фактори, що гальмують їх упровадження. Одним із найголовніших факторів є низький рівень довіри українців до банків. Українці бояться залишати свої кошти в банку та продовжують користуватися готівкою. Іншим, не менш важливим фактором є досить слабка інфраструктура. Тобто на сьогодні в Україні дуже мала кількість точок обслуговування клієнтів.

Значна увага Національного банку України приділяється питанню електронних платежів, воно висвітлюється в Законах України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та інших законодавчих актах України, а також в багатьох нормативно-правових актах Національного банку України [1–3].

Вивченням цього питання, висвітленням його теоретичних та економіко-організаційних аспектів займалися такі провідні вітчизняні економісти, як В. Ющенко, А. Савченко, С. Цокол, І. Новак, В. Страхарчук, А. Мороз та інші [4, с. 93; 5].

Платіжна картка – це електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків, через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором. Таке визначення поняття «платіжна картка» дає нам Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [3].

Іншими словами, платіжна картка – це індивідуальний електронний платіжний засіб, який дає можливість власникові картки проводити безготівкові розрахунки по оплаті товарів чи послуг, отримувати готівкові кошти в касах банків чи банкоматах. Платіжна картка випускається у форматі пластини (картки) стандартних розмірів, яка виготовлена зі спеціального пластику.

Розвиток внутрішніх платіжних систем містить величезний потенціал подальшої розбудови фінансово-банківської системи України, у зв’язку з цим дослідження питання організації роботи з пластиковими картками установами банків України набуває особливого значення, що зумовлює доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Якщо заглянути в минуле та проаналізувати ринок платіжних карток на період з 1 січня 2011 р. по 1 січня 2013 р., то можемо побачити стрімку динаміку розвитку ринку платіжних карток [6].

Загальна кількість платіжних карток в обігу на період 2011–2012 рр. зросла з 46 375 тис. од. до 57 893 тис. од. (на 11 518 тис. од., або, у відносній величині, на 24,8%), а ще за рік до 69 826 тис. од. (на 11 933 тис. од., або на 20,6%).

З них кількість активних платіжних карток, тобто тих, за якими було здійснено хоча б одну видаткову операцію за останні три місяці, на період 2011-2013 рр. зросла з 29 405 тис. од. до 33 106 тис. од. (на 3 701 тис. од., або у відносному вираженні на 12,6 %) [6].

Станом на 1 січня 2014 р. загальна кількість платіжних карток, які знаходяться в обігу, становила близько 69 726 тис. од., із них кількість платіжних карток, за якими було здійснено хоча б одну операцію протягом останніх трьох місяців, дорівнювала приблизно 35 622 тис. од. Через рік кількість активних карток зменшилась і становила на 1 січня 2015 р. 33 042 тис. од. (-2 580 тис. од., або 7,25 %), але кількість карток в обігу зросла до 70 551 тис. од. (+825 тис. од., або 1,18 %). Цю ситуацію наочно проілюстровано на рис. 1 [6].

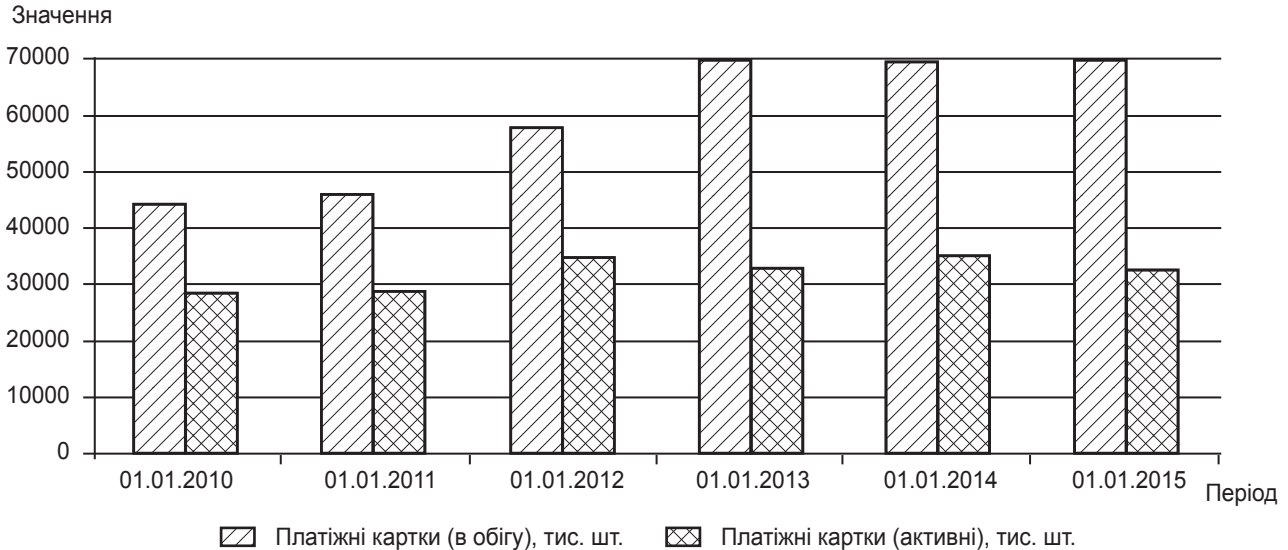


Рис. 1. Динаміка кількості платіжних карток в Україні за період з 2010–2015 рр.

Тобто ми бачимо, що до військового конфлікту в Україні ринок платіжних карток стрімко розвивався. Але на період конфлікту довіра українців до банківської системи та до національної грошової одиниці впала. Ця ситуація відповідно вплинула й на розвиток ринку платіжних карток в Україні. Ринок платіжних карток і сьогодні розвивається, але вже не так стрімко, як раніше.

Загалом, в Україні на 1 січня 2015 р. в обігу знаходиться 70 550 630 платіжних карток [6].

Лідерами з кількості платіжних карток серед банків – членів платіжних систем станом на 1 січня 2015 р. стали такі банки, як: ПАТ КБ «ПриватБанк», який емітував 30 164 188 платіжних карток (42,8 % від загальної кількості платіжних карток, які знаходяться в обігу), АТ «Ощадбанк» – 13 447 046 платіжних карток (19 % від загальної кількості платіжних карток в обігу), АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 4 109 882 платіжні картки (5,8 % від загальної кількості платіжних карток), АТ «УкрСиббанк» – 2 017 622 (2,9 % від загальної кількості платіжних карток), ПАТ «ПУМБ» – 1 606 802 (2,3 % від загальної кількості платіжних карток), ПАТ «Укрсоцбанк» – 1 474 743 (2,1 % від загальної кількості платіжних карток) та інші [6].

Як бачимо, беззаперечним лідером серед банків за випуском платіжних карток в Україні є ПАТ КБ «ПриватБанк», саме на нього приходить майже половина всіх платіжних карток в обігу.

Якщо аналізувати кількість платіжних карток в обігу в регіональному розрізі, то станом на 1 січня 2015 р., найбільша кількість карток припадає на місто Київ – 12 602 707 платіжних карток, Дніпропетровську область – 7 501 519 карток, Донецьку область – 6 885 447 карток, Харківську область – 4 105 299 карток, Одеську область – 3 520 678 карток, Львівську – 3 272 303 карток та Запорізьку області – 3 027 356 карток [6].

Проаналізувавши дані Національного банку України щодо ринку платіжних карток України, можна підсумувати, що до недавнього часу банківські платіжні картки поширювалися в Україні рекордними темпами. Цьому сприяли конкуренція між банками за клієнтів, прогрес у сфері використання платіжних карток у світі, зокрема на просторах Інтернету, та ринкова економіка країни взагалі. Кількість платіжних карток в Україні вже сильно перевищила кількість населення країни. Але з 2014 р. стрімкий процес розвитку, який мав місце досі, призупинився. Зріст кількості карток в обігу з 2014 р. ледь помітний, а кількість активних платіжних карток і зовсім зменшилась. Скорочується обсяг точок обслуговування клієнтів. Вочевидь, на розвиток ринку платіжних карток вплинули військовий конфлікт в Україні та поточна політична ситуація в країні. Але якщо абстрагуватися від зовнішніх факторів та політичної ситуації, є ще фактори, які гальмують розвиток ринку платіжних карток в Україні. Цих факторів досить багато, зокрема це: недовіра населення до банківської системи країни, надто низький рівень купівельної спроможності серед громадян, необхідність досить великих вкладень для впровадження системи електронних

платежів за допомогою платіжних карток, ще одним важливим гальмівним фактором є доволі слабка інфраструктура для обслуговування власників платіжних карток. Тобто на сьогодні в Україні дуже мала кількість точок обслуговування клієнтів.

Основною задачею банківської системи щодо розвитку ринку платіжних карток є вирішення вищезазначених проблем.

Якщо створити ефективну масову систему безготівкових розрахунків на основі платіжних карток, це сприятиме розвитку економіки України за рахунок зниження операційних витрат при операціях із готівкою та підвищення швидкості товарообігу. Враховуючи те, що власники кредитних чи дебетових карток матимуть швидкий та досить безпечний доступ до коштів на своєму рахунку, підкріплений якісною банківською інфраструктурою, їм простіше буде приймати рішення щодо купівлі товарів. Власне тому й буде збільшуватися швидкість товарообігу. При збільшенні швидкості товарообігу відповідно будуть зростати темпи виробництва та ВВП. Також за рахунок прозорості економічних процесів при використанні електронних платежів скорочуватиметься частка тіньової економіки, в результаті чого до Державного бюджету України будуть надходити додаткові податкові надходження.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Яременко О. Р.

Література: 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III зі змінами, внесеними 02.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-III>. 2. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV зі змінами, внесеними 02.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>. 3. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 № 2346-III зі змінами, внесеними 27.03.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>. 4. Банківські операції : підручник / За ред. А. М. Мороза. – К. : ХНЕУ, 2008. – 93 с. 5. Платіжні системи : навч. посібник [для студентів вищих закладів освіти] / В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол та ін. – К. : Либідь, 1998. – 416 с. 6. Офіційний сайт НБУ: Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ: СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

УДК 336.71

Прунчак В. М.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено процес управління кредитним портфелем комерційного банку та розроблено рекомендації щодо управління ним. Особливу увагу приділено використанню спеціальних технологій у галузі моделювання бізнес-процесів – CASE-засобів, що дають можливість ефективно організувати управління кредитним портфелем банку.

Ключові слова: банк, управління, бізнес-процес, структурно-функціональна модель, кредитний портфель, моделювання.

Аннотация. Исследован процесс управления кредитным портфелем коммерческого банка и разработаны рекомендации по управлению ним. Особое внимание уделено использованию специальных технологий в об-

ласти моделирования бизнес-процессов – CASE-средств, которые дают возможность эффективно организовать управление кредитным портфелем банка.

Ключевые слова: банк, управление, бизнес-процесс, структурно-функциональная модель, кредитный портфель, моделирование.

Annotation. The process of management of credit portfolio of commercial banks and developed recommendations for managing them. Special attention is paid to the use of special technologies in the field of modeling business processes – CASE-tools that give the opportunity to effectively organize the management of credit portfolio of the Bank.

Keywords: bank, governance, business process, structural-functional model, credit portfolio, modeling.

Сучасні тенденції у банківському кредитуванні спрямовані на мінімізацію банківських ризиків і зростання ефективності управління кредитним портфелем банку в цілому. Банки за своїм призначенням повинні бути одним із найбільш надійних інститутів суспільства, основою стабільності економічної системи держави [5]. В умовах становлення ринкових відносин, нестійкого правового й економічного середовища, недостатньої підтримки з боку держави банки практично самостійно повинні не тільки зберігати, але й сприяти зростанню коштів своїх клієнтів [4]. У зв'язку з цим з'являється необхідність удосконалення системи управління кредитним портфелем банку з метою максимізації прибутку та мінімізації втрат за проблемними кредитами.

Вирішенню означених питань присвячено праці таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених, як: О. Васюренко, Л. Гаряга, М. Прут, Г. Спьяк, Л. Примостка, Л. Слобода, О. Сидоренко, які досліджували сутність кредитного портфеля банку, розробили методи його оптимізації. Проте запропоновані підходи не дають детальної уяви управління кредитним портфелем банку, тому необхідно розглянути цю тему більш детально.

Метою статті є розроблення методичного підходу до вдосконалення управління кредитним портфелем банку з використанням структурно-функціональної моделі, що дозволяє як формалізувати послідовність процесу управління кредитним портфелем, так і спостерігати за проміжними результатами.

Однією з важливих проблем під час застосування CASE-засобів є вибір методики моделювання бізнес-процесів. Найбільш зручною мовою моделювання процесів бізнесу є методологія структурного аналізу SADT (модель IDEF0) [1]. Ця методологія дозволяє послідовно розглянути процес управління кредитним портфелем банку та визначити шляхи його оптимізації.

Методологія IDEF0 дає прекрасні можливості для опису бізнесу організації на верхньому рівні з акцентом на управлінні процесами. Саме вона дозволить віддзеркалити та проаналізувати модель структури кредитного портфеля банку у різних розрізах, при цьому враховуючи вплив факторів зовнішнього середовища та різні вхідні параметри. Ширина та глибина самого дослідження процесу управління кредитним портфелем банку буде визначатися керівництвом банку, особою, що приймає рішення, кредитним комітетом банку, а також інформаційною системою банку [3]. Це дасть можливість не перевантажувати обрану модель зайвою інформацією. Контекстну діаграму управління кредитним портфелем банку показано на рис. 1.

На контекстній діаграмі по центру знаходиться блок головної задачі, який відображає сутність моделі, мету її побудування та передбачає сукупність запитань, на які має відповідати модель.

Зверху блока вказують елементи, що мають значення «Управління» (Control), яке здійснюється на базі методики для роботи з проблемними кредитами, методики Pest-аналізу, Swot-аналізу та нормативної і законодавчої баз. З лівого боку на вході (Input) для рішення задачі подається різноманітна статична інформація. Щодо механізмів (Mechanism), які впливають на визначення кредитного портфеля банку, а також на рекомендації щодо управління ним, то до них зараховують ресурси, які використовуються, але не змінюються. Найчастіше такими ресурсами є люди. Під час опису механізму треба зазначити, що ще на етапі створення контекстної діаграми необхідно визначити відповідальних осіб і забезпечити їх за необхідності відповідним програмним забезпеченням.

В рамках задачі, що вирішується, пропонується реалізувати наступні нижчезазначені етапи (рис. 2).

Управління виконуватися буде на основі:

- 1) планування кредитних ризиків;
- 2) аналізу кредитних ризиків;
- 3) підвищення ефективності банківського кредитування;
- 4) формування кредитного портфеля.

Логіка проведення даного процесу полягає у розгляді наступних блоків:

1. Планування кредитних ризиків. На даному етапі формуються правила прийняття ризиків, визначається інформаційна база для оцінки кредитоспроможності позичальників.

2. Аналіз кредитних операцій банку. На цьому етапі аналізується кількість проведених кредитних операцій, визначається ступінь прибутковості кредитних операцій, а також проводиться оцінка можливості підвищення ефективності управління кредитним портфелем банку. Слід зазначити, що дохід від кредитної діяльності банку

традиційно має найбільшу питому вагу в загальній структурі доходів банку. Тому він являє собою основу при аналізі кредитних операцій. Показники ефективності банківського кредитування:

- 1) чиста процентна маржа;
- 2) рентабельність кредитних операцій;
- 3) частка кредитів в активах банків;
- 4) рівень простроченої заборгованості за кредитами.

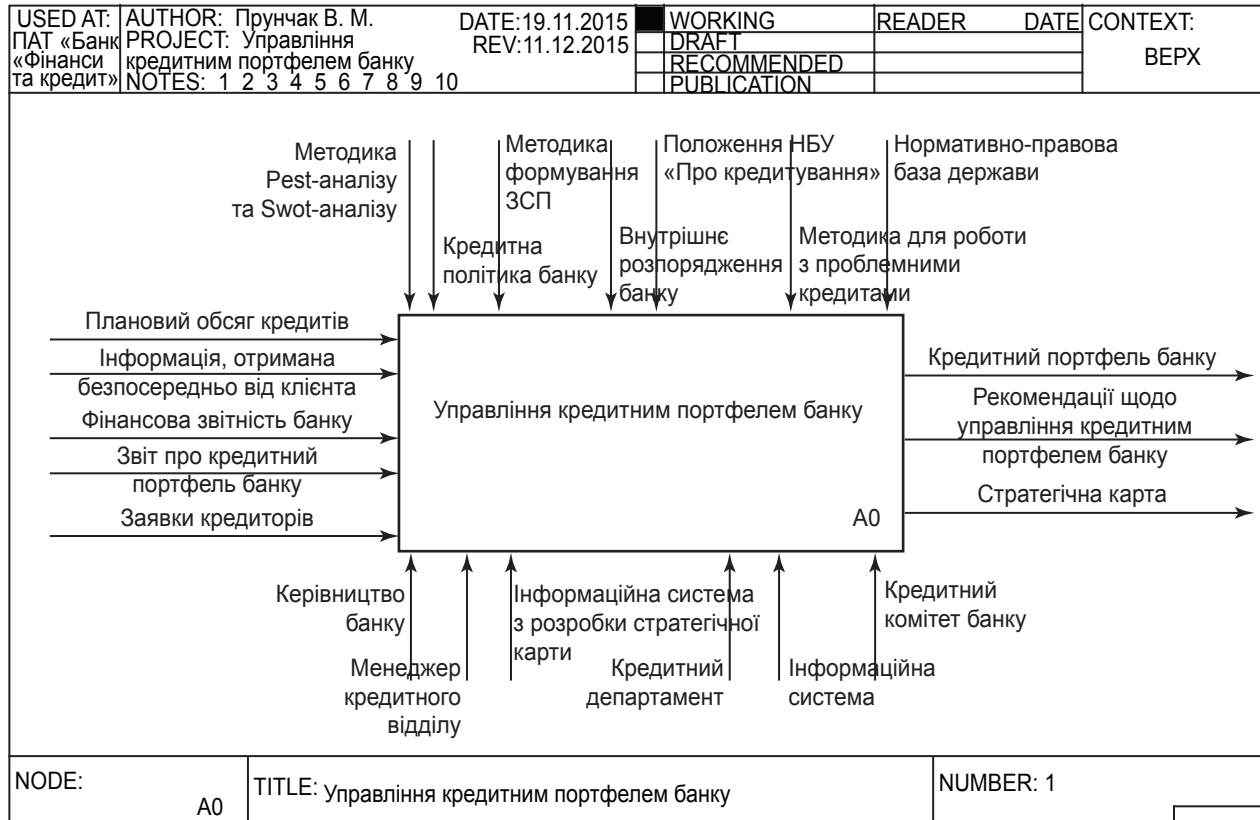


Рис. 1. Контексна IDEF0-діаграма управління кредитним портфелем комерційного банку

На етапі аналізу кредитних операцій пропонується використовувати комплексний підхід до вивчення цього напрямку діяльності банку. Саме він дозволить оцінити ефективність кредитних операцій, намітити основні шляхи вдосконалення управління кредитним портфелем банку та підвищити результативність банківського менеджменту.

Детальніше опис цієї функціональної діаграми показано на рис. 3.

Входом у даний етап є заявки від кредиторів, відомість вартості забезпечення кредиту, фінансова звітність банку. Дана інформація буде оброблена менеджером кредитного відділу, керівництвом банку, а також інформаційною системою банку.

У процесі обробки вихідної інформації формується кредитний портфель банку, рекомендації щодо управління ним, а також стратегічна карта банку.

3. Підвищення ефективності банківського кредитування. На основі проведеного аналізу формується звіт про кредитний портфель банку. Даний звіт буде являти собою вхідну інформацію для формування кредитного портфеля.

4. Формування кредитного портфеля. На даному етапі відбувається розробка організаційних заходів щодо залучення позичальників, організація кредитного процесу банку, а також розробка заходів щодо роботи з проблемними кредитами.

Слід зазначити, що у даному функціональному блоці доцільно виокремити підпроцес, змістом якого є розробка та реалізація заходів щодо роботи з проблемними кредитами, наявність яких загрожує банку певними втратами і тому потребує особливої уваги з боку кредитного департаменту.

USED AT: ПАТ «Банк «Фінанси та кредит»	AUTHOR: Прунчак В. М. PROJECT: Управління кредитним портфелем банку	DATE: 19.11.2015 REV: 11.12.2015	WORKING DRAFT RECOMMENDED PUBLICATION	READER	DATE	CONTEXT: ■■■■■
NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						

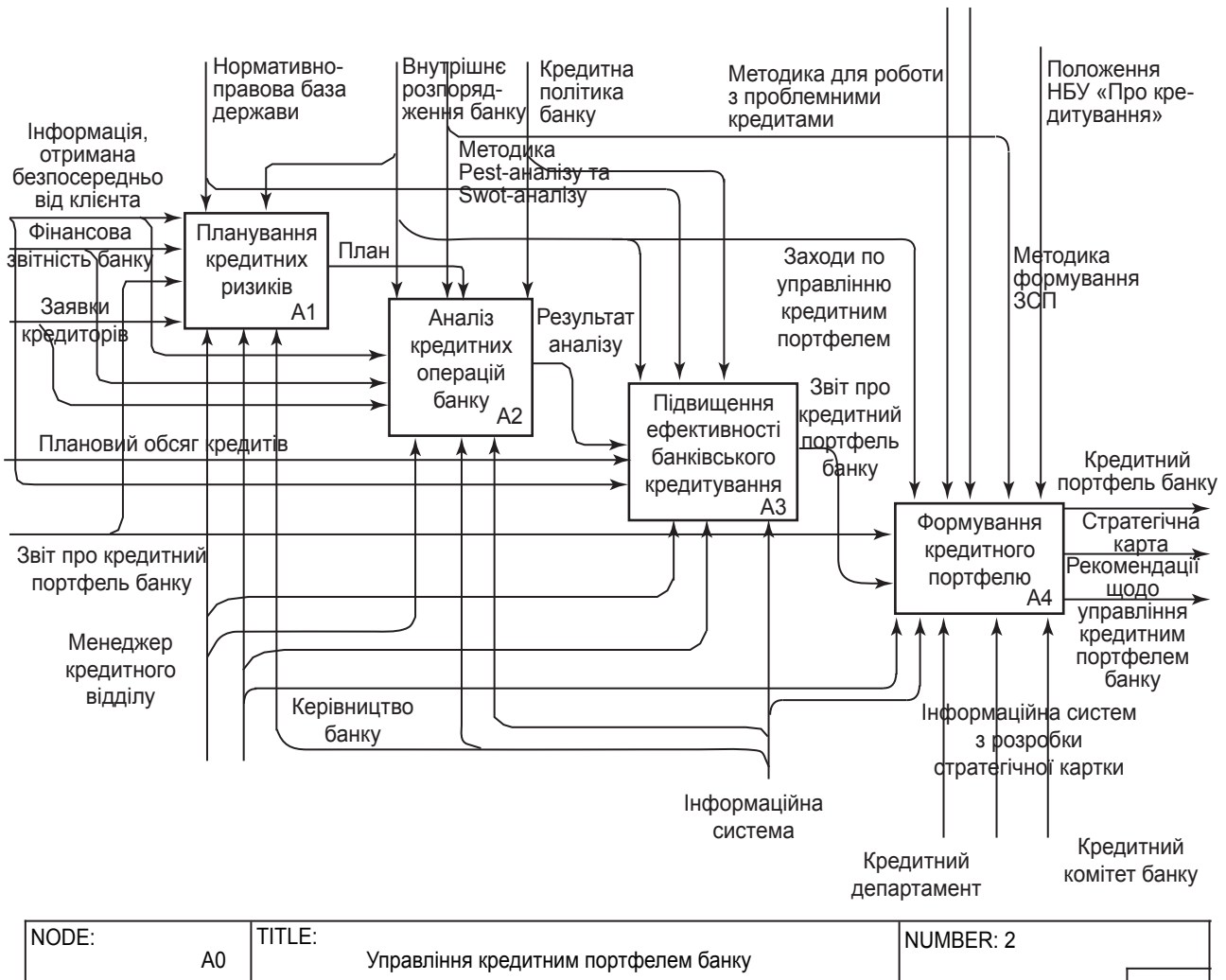


Рис. 2. Декомпозиція контекстної IDEF0-діаграми управління кредитним портфелем комерційного банку

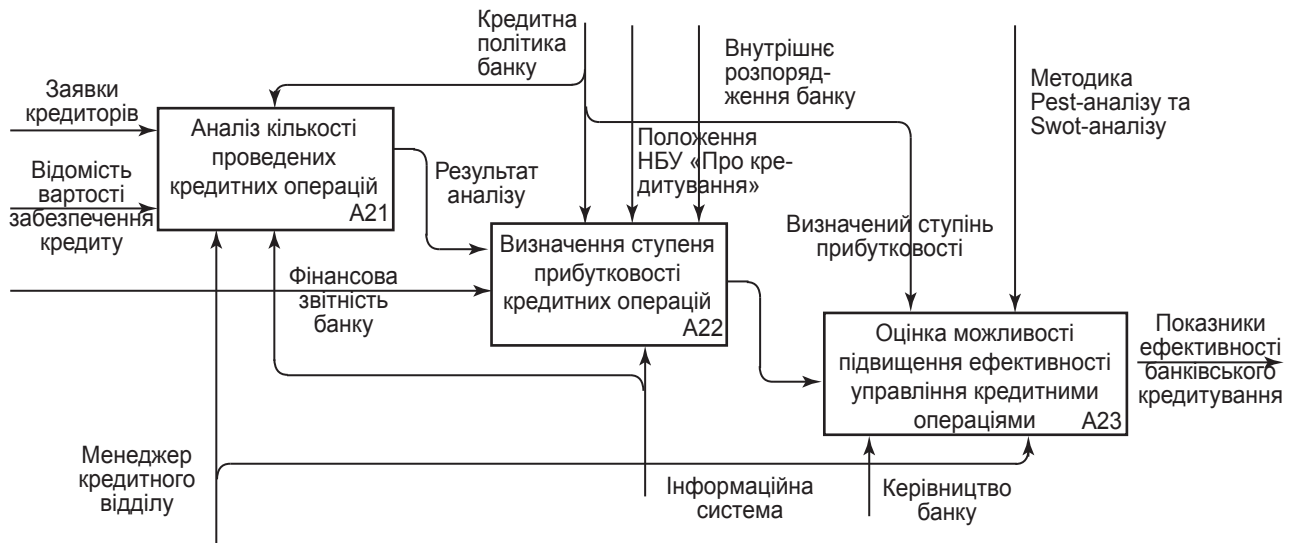
На рис. 4 наведено декомпозицію функціонального блоку «Формування кредитного портфеля банку» на три підпроцеси. У даному випадку на основі планових показників обсягів залучення кредитів банком розробляються організаційні заходи щодо залучення позичальників, на основі сукупності яких кредитним департаментом організовується кредитний процес банку, результатом якого є формування кредитного портфеля. Результатом даного процесу є визначення загального обсягу та структури кредитів банку.

На цьому етапі пропонується кредитну політику визначити як розробку та реалізацію системи заходів з управління кредитним процесом комерційного банку, тобто процесом, що охоплює всі основні етапи формування кредитного портфеля і має стратегічними цілями забезпечення дохідності кредитних операцій і зниження кредитного ризику. Перевагою саме такого розуміння змісту кредитної політики є чітка предметизація відповідного напрямку діяльності банківської установи, виразом чого є формування кредитного портфеля [2].

Отже, запропонована та розроблена за допомогою методології SARD структурно-функціональна модель управління кредитним портфелем комерційного банку ПАТ «Банк «Фінанси та кредит» дозволяє кредитному менеджеру уявити логіку підвищення ефективності кредитування, що сприятиме підвищенню якості прийняття управлінських рішень щодо зазначеної предметної галузі. Відображений поетапний процес планування дозволяє більш детально проаналізувати кожний етап, провести комплексну оцінку з урахуванням усіх чинників впливу та можливістю зміни складових процесу на попередніх етапах для покращення моделі функціонування.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Латішева І. А.

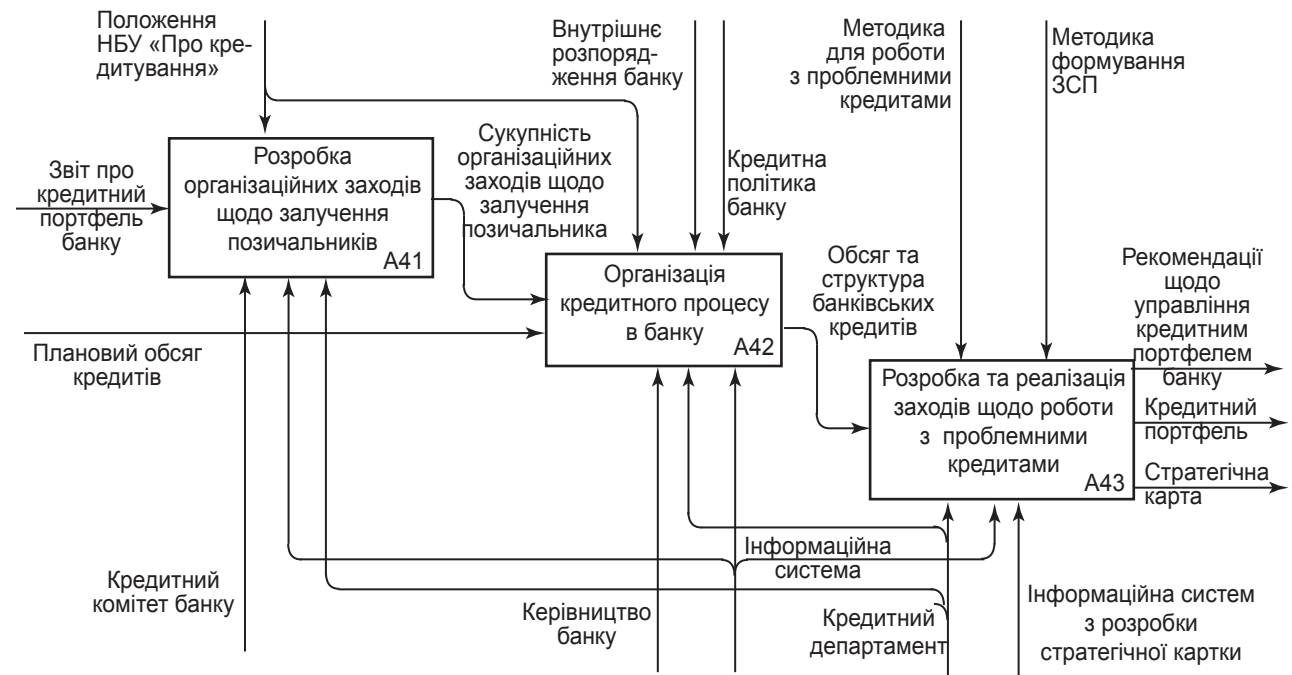
USED AT: ПАТ «Банк «Фінанси та кредит»	AUTHOR: Прунчак В. М. PROJECT: Управління кредитним портфелем банку NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	DATE: 19.11.2015 REV: 11.12.2015	WORKING DRAFT RECOMMENDED PUBLICATION	READER	DATE	CONTEXT:
---	--	-------------------------------------	--	--------	------	----------



NODE:	A2	TITLE:	Аналіз кредитних операцій банку	NUMBER:	7
-------	----	--------	---------------------------------	---------	---

Рис. 3. Діаграма аналізу кредитних операцій банку

USED AT: ПАТ «Банк «Фінанси та кредит»	AUTHOR: Прунчак В. М. PROJECT: Управління кредитним портфелем банку NOTES: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	DATE: 19.11.2015 REV: 11.12.2015	WORKING DRAFT RECOMMENDED PUBLICATION	READER	DATE	CONTEXT:
---	--	-------------------------------------	--	--------	------	----------



NODE:	A4	TITLE:	Формування кредитного портфелю	NUMBER:	8
-------	----	--------	--------------------------------	---------	---

Рис. 4. Діаграма формування кредитного портфелю банку



Література: 1. Крупка М. І. Стратегія управління процесом кредитування реального сектору економіки / М. І. Крупка, О. І. Скаско // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 108–112. 2. Лагутін В. Кредитування: теорія і практика : підручник / В. Лагутін. – К. : Знання; КОО, 2000. – 215 с. 3. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с VRwin 4.0 / С. В. Маклаков. – К. : Ин-т математики, 2002. – 224 с. 4. Слобода Л. Я. Регулювання в системі управління кредитними ризиками банку / Л. Я. Слобода // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 2 (17). – С. 1–6. 5. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.



ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 658:331

Радченко Т. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розкрито сутність поняття «трудові ресурси», висвітлено особливості оцінки використання трудових ресурсів, запропоновано використання економічно-математичних методів при аналізі використання трудових ресурсів.

Ключові слова: трудові ресурси, персонал, оцінка ефективності використання трудових ресурсів, продуктивність праці.

Аннотация. В статье раскрыта сущность понятия «трудовые ресурсы», освещены особенности оценки использования трудовых ресурсов, предложено использование экономико-математических методов при анализе использования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, персонал, оценка эффективности использования трудовых ресурсов, производительность труда.

Annotation. The article reveals the essence of the concept of «human resources», the peculiarities of the assessment of use of labor resources, proposed the use of economic-mathematical methods in the analysis of the use of labor resources.

Keywords: labor resources, personnel, assessment of the effectiveness of using labor resources, productivity.

Трудові ресурси є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства та його конкурентоспроможність. Трудові ресурси надають руху матеріально-речовим елементам виробництва.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями та знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності [1]. Автори праці [2] дотримуються думки, що трудові ресурси є «потенційним ресурсом робочої сили, яким суспільство володіє станом на встановлений момент часу».

Аналіз трудових ресурсів підприємства є елементом механізму управління підприємством і спрямований на підвищення ефективності використання персоналу та зниження на цій основі витрат виробництва, економію витрат і ресурсів живої праці на одиницю продукції, що випускається.

Окремі теоретико-методологічні аспекти ефективності використання трудових ресурсів висвітлено у роботах таких учених, як: Н. Власенко, Н. Григорович, Н. Рубльова [2], О. Грیشнова [3], Н. Єсінова [4] та інші.

Метою дослідження є висвітлення основних аспектів аналізу використання трудових ресурсів.

Оцінка ефективності використання трудових ресурсів передбачає вивчення рівня, структури та динаміки витрат робочої сили.

Проводячи таку оцінку наявних трудових ресурсів, підприємство в разі зниження ефективності їх використання повинне проаналізувати чинники, що вплинули на таку тенденцію. Визначити фактори зниження ефективності використання трудових ресурсів можна за допомогою методів економічного та статистичного аналізу, які широко застосовуються в практиці на вітчизняних підприємствах.

Вихідним моментом для оцінювання та прийняття рішень є аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання.

Для оцінювання трудових ресурсів використовується інформація оперативної і бухгалтерської звітностей, дані табельного обліку, первинних документів, матеріали хронометражу та фотографій робочого дня, позаоблікові матеріали (протоколи виробничих нарад, документи бюро економічного аналізу тощо) [5].

Метою аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами є виявлення внутрішніх резервів економіки робочої сили у зв'язку з більш раціональним розміщенням працюючих, їхнім завантаженням і використанням відповідно до отриманої професії, спеціальності та кваліфікації.

Аналіз чисельності та структури працюючих починають з оцінювання їх відповідності трудомісткості виробничої програми та встановлення відхилень фактичної чисельності проти розрахункової чи проти минулого періоду. При цьому виокремлюють склад і структуру персоналу основної діяльності.

Аналіз забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами та надлишку чи нестачі робітників у провідних виробничих підрозділах за професіями і спеціальностями має важливе значення для поліпшення технічного процесу. Аналіз професійного складу кадрів здійснюють способом порівняння необхідної і фактичної чисельності робітників за кожною професією.

При аналізі забезпеченості підприємства робочою силою важливим є вивчення руху робочої сили. З цією метою розраховують коефіцієнти обороту з прийому, вибуття кадрів і коефіцієнт плинності кадрів [5].

Головними напрямками досліджень при аналізі організації праці є: аналіз режиму роботи підприємства, аналіз умов праці, аналіз стану та якості нормування праці, аналіз використання робочого часу.

Аналіз і оцінювання режиму роботи підприємства проводять, виходячи з можливостей найінтенсивнішого використання виробничого устаткування, досягнення пропорційності в роботі всієї технологічної і загальновиробничої системи машин, дотримання раціонального режиму праці і відпочинку.

Аналіз умов праці проводять за оцінками ступеня її монотонності і напруженості, шкідливого впливу на здоров'я працівників, важкості фізичної праці тощо. Результатом таких досліджень є визначення напрямків подолання монотонності праці та скорочення застосування ручних робіт, ліквідація важкої фізичної праці, забезпечення здорових санітарно-гігієнічних умов та впровадження досконалої техніки безпеки.

Аналіз стану й якості нормування праці проводять за станом охоплення робіт нормування, обґрунтованістю і напруженістю чинних норм та оцінювання ступеня їх виконання. Стан нормування праці на підприємстві характеризує показник питомої ваги нормованих робіт у їхньому загальному обсязі. Цей показник аналізують як на окремих виробництвах, так і за категоріями працюючих. Ступінь прогресивності норм визначають у загальній кількості та за масштабами перегляду. Часто в аналізі використовують середній процент виконання норм праці, що дає загальну характеристику виконання норм.

Аналіз використання робочого часу проводять у двох напрямках: виявлення втрат робочого часу і непродуктивне використання робочого часу. Аналіз проводять за даними балансу робочого часу та оперативного табельного обліку.

Одним із найважливіших аспектів вивчення використання трудових ресурсів є аналіз результатів праці, тобто вимірювання рівня динаміки продуктивності праці та вивчення чинників зростання продуктивності праці.

Продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності праці, що характеризується співвідношенням обсягу продукції; робіт чи послуг, з одного боку, та кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, – з іншого [6].

Зростання продуктивності праці виражається у збільшенні продукції, що випускається, в одиницю робочого часу. Разом із тим, збільшення випуску продукції в одиницю робочого часу може відбуватися як за рахунок зростання інтенсивності праці, так і за рахунок зростання продуктивності праці, які є двома взаємопов'язаними сторонами.

Зниження трудомісткості продукції – важливий фактор підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці здійснюється у першу чергу за рахунок зниження трудомісткості продукції, а точніше – за рахунок виконання плану по впровадженню досягнень науки і техніки, механізація й автоматизація виробничих процесів, удосконалення організації виробництва і праці, збільшення питомої ваги покупних напівфабрикатів,



комплектуючих виробів, перегляду норм виробітку тощо. Чим менше витрат при тому ж результаті, тим ефективніша праця, тим вища її продуктивність.

З метою визначення динаміки або характеристики виконання плану за продуктивності праці розраховуються індекси продуктивності праці, які є відносними величинами.

Оцінку ефективності використання трудових ресурсів можна визначати за допомогою урахування взаємозв'язку між показниками продуктивності праці та прибутком. Про високу оцінку ефективності свідчать високі темпи приросту прибутку і продуктивності праці одночасно.

Для більш детального аналізу трудових ресурсів доцільним є використання економіко-математичних методів. Основним методом є регресійний аналіз, який проводиться на основі побудованого рівняння регресії і визначає внесок кожної незалежної змінної у варіацію досліджуваної (прогнозованої) залежної змінної величини.

Метод регресійного аналізу вважається найдосконалішим з усіх використовуваних нині методів. Він широко застосовується для аналізу та встановлення рівня і співвідношень вартості продукції, яка характеризується наявністю одного або декількох техніко-економічних параметрів, що характеризують головні споживчі якості. Регресивний аналіз надає можливість знайти емпіричну форму залежності ціни від техніко-економічних параметрів товарів і виробів. При цьому він виступає в ролі цільової функції параметрів.

Основним завданням регресійного аналізу є визначення впливу факторів на результативний показник. Передусім для цього необхідно підібрати та обґрунтувати рівняння зв'язку, що відповідає характеру аналітичної стохастичної залежності між досліджуваними ознаками.

Визначення рівня ефективності використання трудових ресурсів за пропонованою методикою дасть можливість визначити напрямки підвищення ефективності їх використання.

Відтак, можна стверджувати, що для вирішення певних завдань, що ставить перед собою будь-яке підприємство, необхідно вчасно проводити оцінку й аналіз трудових ресурсів. Це дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Качан Є. П. Економіка праці та соціально-трудова відносина : навч. посібник / Є. П. Качан. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с. 2. Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід / За ред. Н. С. Власенко, Н. А. Григорович, Н. А. Рубльової. – К. : Август Трейд, 2006. – 320 с. 3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносина : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с. 4. Есинова Н. И. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учеб. пособие / Н. И. Есинова. – К. : Кондор, 2003. – 464 с. 5. Замчевська Н. В. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві / Н. В. Замчевська, А. П. Пушка, І. П. Паславський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/10_97894.doc.htm. 6. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 488 с.



ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ЗА КРИТЕРІЄМ МІНІМІЗАЦІЇ РІВНЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

УДК 658.152/.153:005.334

Разуваєва Д. В.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблеми управління капіталом підприємства та його структурою, досліджено підходи щодо можливості оптимізації структури капіталу підприємства за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків і виокремлено пріоритетні фактори, що визначають механізм оптимізації.

Ключові слова: капітал, управління капіталом підприємства, структура капіталу, оптимізація структури капіталу, метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

Аннотация. Рассмотрены проблемы управления капиталом предприятия и его структурой, исследованы подходы к возможности оптимизации структуры капитала предприятия по критерию минимизации уровня финансовых рисков и выделены приоритетные факторы, определяющие механизм оптимизации.

Ключевые слова: капитал, управление капиталом предприятия, структура капитала, оптимизация структуры капитала, метод оптимизации структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков.

Annotation. The problems of capital management of the company and its structure, and investigated approaches to optimization of the capital structure of the enterprise by the criterion of minimizing the level of financial risks and identified priority factors that determine the mechanism of optimization.

Keywords: capital, capital management of the enterprise, capital structure, optimization of capital structure, optimization capital structure by the criterion of minimizing the level of financial risk.

Діяльність підприємства будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості безпосередньо залежить від фінансового капіталу та його структури. Досягнення стратегічних цілей підприємства також значно залежить від ефективності управління капіталом підприємства та його структурою, тобто визначення загальної потреби в них, формування оптимальної структури, умов їх залучення [1].

Проблеми управління капіталом підприємства та його структурою широко висвітлюються такими провідними вченими-економістами, як: І. Бланк, В. Ковальов, Є. Стоянова, Т. Теплова та інші [3].

Метою статті є дослідження проблем управління капіталом, обґрунтування оптимальної структури капіталу на прикладі обраного підприємства за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

Сучасне економічне становище підприємств потребує від їхніх власників і фінансових менеджерів підприємств ефективного управління, уважного контролю та своєчасного коригування структури капіталу підприємства, бо оптимальна структура капіталу дозволяє отримувати максимальний прибуток, рентабельність, фінансову стійкість і високі показники ліквідності та платоспроможності. Існують окремі методичні підходи, метою яких є забезпечення такого співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансового капіталу підприємства, яке б дозволило досягти найвищих показників господарської діяльності підприємства. Для контролю за поточним станом структури капіталу необхідно регулярно визначати показники оцінки ефективності управління капіталом підприємства [4].

Управління формуванням структурою капіталу являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з установленням оптимальних параметрів його обсягу та структури, а також його залученням із різних джерел та в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства [3].

На даний час виникає проблема формування та оптимізації структури власного капіталу підприємств. В Україні більшість підприємств не застосовує наукові підходи до цього питання, і це є великою помилкою, адже від співвідношення між власним і позиковим капіталами залежать результати діяльності підприємства, його стан у майбутньому. У зв'язку з цим проблема формування механізму оптимізації структури власного капіталу підприємств є актуальною [1].

У цьому контексті оптимальна структура капіталу залежатиме від обраної підприємством політики фінансування активів, яка включає в себе консервативний підхід, помірний (або компромісний підхід) та агресивний підхід. Вони зображені в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до фінансування активів підприємства

Склад активів підприємства	Підхід до фінансування		
	Консервативний	Помірний (компромісний)	Агресивний
Змінна частина оборотних активів	КПК	КПК	КПК
Постійна частина оборотних активів	ДПК + ВК	ДПК + ВК	
Необоротні активи			ДПК + ВК

де КПК – короткостроковий позиковий капітал;

ДПК – довгостроковий позиковий капітал;

ВК – власний капітал.

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів вважає найбільш доцільним такий метод оптимізації структури капіталу, як оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

Отже, дана модель передбачає диференційований вибір джерел фінансування різних складових активів підприємства. При її застосуванні всі активи підприємства розподіляються на три групи:

– необоротні активи;

– постійна частина оборотних активів, яка є незмінною частиною сукупного розміру оборотних активів, що не залежить від сезонних та інших коливань обсягу операційної діяльності, не пов'язана з формуванням запасів сезонного зберігання, дострокового завезення та цільового призначення. Іншими словами, вона розглядається як незнижуваний мінімум оборотних активів, необхідний підприємству для здійснення поточної операційної діяльності;

– змінна частина оборотних активів, що становить частину їхнього сукупного розміру, який варіює, пов'язана із сезонним зростанням обсягу реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди діяльності підприємства товарних запасів сезонного зберігання, дострокового завезення й цільового призначення. У складі цієї змінної частини оборотних активів виокремлюють максимальну і середню потребу в них [2].

Вихідні дані для розрахунків за даною моделлю на прикладі сільського (фермерського) господарства «Сапфір» наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Структура активу і пасиву балансу СФГ «Сапфір»

Стаття активу	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Стаття пасиву	Сума, тис. грн	Питома вага, %
2012 рік					
Оборотний капітал:	31939	98,48	Короткостроковий позиковий капітал	1358	7,2
Змінна частина	12232,0	46,42	Довгострокові пасиви:	44930	97,07
Постійна частина	19706,4	52,06	Довгостроковий позиковий капітал	1975	4,27
Необоротний капітал	14349	1,52	Власний капітал	42955	92,8
Актив	46288	100	Пасив	46288	100
2013 рік					
Оборотний капітал:	37430	69,05	Короткостроковий позиковий капітал	3365	6,22
Змінна частина	15945,2	29,4	Довгострокові пасиви:	50848	93,78
Постійна частина	21484,8	39,6	Довгостроковий позиковий капітал	1074	1,98
Необоротний капітал	16783	30,95	Власний капітал	49774	91,8
Актив	54213	100	Пасив	54213	100
2014 рік					
Оборотний капітал:	33878	58,83	Короткостроковий позиковий капітал	2824	4,9
Змінна частина	15583,6	61,97	Довгострокові пасиви:	54760	95,1
Постійна частина	18294,4	31,77	Довгостроковий позиковий капітал		0
Необоротний капітал	23706	41,17	Власний капітал	54760	95,1
Актив	57584	100	Пасив	57584	100



Отже, зробивши відповідні розрахунки та порівнявши їх із даними, наведеними в табл. 1, можна зробити висновок, що у 2012 р. модель фінансування активів сільського (фермерського) господарства «Сапфір» була консервативною. Відомо, що з позиції ліквідності консервативна стратегія найменш ризикована і водночас вона супроводжується низьким поточним прибутком, оскільки підприємство змушене нести додаткові витрати по підтримці зайвих запасів (очевидно, що замість того, щоб вкласти власні кошти у наднормативні запаси, їх можна спрямувати в оборот і отримати додатковий прибуток). Також слід зазначити, що консервативна модель в принципі економічно не вигідна і з такого погляду, що в цьому випадку підприємство наче відмовляється від кредиторської заборгованості, яка у відомому сенсі є безкоштовним джерелом фінансування.

У 2013 р. модель наближалась до компромісної. Така модель вважається більш реальною. У цьому випадку необоротні активи, системна частина оборотних активів і приблизно половина змінної частини оборотних активів фінансуються за рахунок довгострокових джерел. Їй притаманний найменший ризик, проте можлива наявність зайвих поточних активів і через це – зниження прибутку. Чистий оборотний капітал дорівнює за величиною сумі системної частини поточних активів і половини їхньої змінної частини. Безумовно, в окремі моменти підприємство може мати зайві оборотні активи, що негативно відбивається на прибутку, однак це розглядається як плата за підтримку ризику втрати ліквідності на належному рівні.

У 2014 р. модель фінансування наближена до агресивної, тобто була досить ризикованою, оскільки в реальному житті неможливо обмежитися лише мінімумом поточних активів. Така модель фінансування активів створює серйозні проблеми в забезпеченні платоспроможності та фінансової стабільності підприємства, хоча дає змогу здійснювати операційну діяльність із мінімальною потребою у власному капіталі.

Відтак, зроблені розрахунки дають змогу зробити висновок, що протягом 2012–2014 рр. підприємство схилялося до різних підходів. Але в умовах сьогоденної економіки підприємству краще використовувати компромісний підхід, оскільки він припускає, що за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу мають фінансуватися необоротні активи й постійна частина оборотних активів, тоді як за рахунок короткострокового позикового капіталу – весь обсяг змінної частини оборотних активів. Така модель фінансування активів забезпечує прийнятний рівень фінансової стабільності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Юшко С. В.

Література: 1. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства : навч. посібник / О. М. Бандурка. – К. : Либідь, 2014. – 334 с. 2. Гальчинський А. С. Основи економічних знань : навч. посібник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, І. Ю. Палкін; за ред. А. С. Гальчинського. – К. : Вища школа, 2014. – 544 с. 3. Економічний аналіз : навч. посібник / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2013. – 218 с. 4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємства : навч. посібник / А. М. Поддєрьогін. – К. : Вища освіта, 2014. – 554 с. 5. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : навч. посібник / С. Ф. Покропивний. – К. : Либідь, 2014. – 204 с.



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В УКРАИНЕ

УДК 336.74

Роговец И. С.

Студент 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Проанализированы теоретические основы функционирования системы электронных денег, а также современное состояние их правового регулирования. Определены перспективы внедрения электронных денег в денежное обращение Украины как нового платежного средства для осуществления массовых платежей.

Ключевые слова: электронные деньги, эмитент, электронные платежные системы.

Анотація. Проаналізовано теоретичні засади функціонування системи електронних грошей, а також сучасний стан їхнього правового регулювання. Визначено перспективи впровадження електронних грошей у грошовий обіг України як нового платіжного засобу для здійснення масових платежів.

Ключові слова: електронні гроші, емітент, електронні платіжні системи.

Annotation. The theoretical basis for the functioning of the system of electronic money, as well as the current state of the legal regulation. The prospects of the introduction of electronic money in circulation in Ukraine as a new means of payment for mass payments.

Keywords: electronic money, issuer, electronic payment systems.

Последнее десятилетие характеризуется появлением инновационных продуктов для осуществления платежей, чему в определенной степени способствуют научно-технический прогресс и развитие финансового рынка.

Внутренние и трансграничные розничные платежи, которые выполняются с использованием новейших платежных продуктов, увеличиваются как по количеству, так и по объемам. Появление новых платежных инструментов – объективный процесс, вызванный современными потребностями и повышенными требованиями к эффективности и надежности платежей.

Традиционные технологии банковского учета операций, связанных с идентификацией клиента, оказываются дорогими для систем массовых платежей, которые в основном обрабатывают операции с небольшими суммами. Для решения вопроса эффективности и конфиденциальности платежных трансакций необходимо отказаться от хранения и передачи конфиденциальных сведений при удаленном осуществлении тех соглашений, которые не требуют идентификации клиента. Безопасность без идентификации может быть легко реализована с помощью электронного платежного средства на предъявителя, выпускаемого в обращение без открытия банковского счета. Именно таким платежным средством являются электронные деньги.

В работах таких зарубежных ученых, как, в частности, М. Вутфольд, А. Генкин, Ч. Гудхард, М. Кинг, С. Кляйн, Б. Коэн, Г. Селджин, А. Шампаев, Б. Фридмен [1–2] затрагивается ряд вопросов, связанных с феноменом электронных денег. Вопросам обращения электронных денег, их правовым и техническим аспектам посвящены труды В. Мищенко, М. Савлука, М. Александровой, Н. Димы, А. Лебедева, С. Масловой, И. Свиридук [1–2].

Целью работы являются анализ современного состояния систем электронных денег и определение дальнейших перспектив развития их в Украине как нового платежного средства для осуществления массовых платежей.

По определению НБУ, электронные деньги – это единицы стоимости, которые хранятся на электронном устройстве, принимаются как средство платежа помимо эмитента другими лицами и являются денежным обязательством эмитента. Такая трактовка электронных денег фактически дублирует общепринятую в Европейском Союзе [3, с. 31]. В последнее время во всем мире развитие систем электронных денег характеризуется постепенным сужением сферы использования наличных платежных документов, переходом к новым платежным инструментам и современным технологиям платежей. Электронные деньги широко привлекаются к обращению и становятся важным инструментом финансовой инфраструктуры экономически развитых стран. Аналогичные процессы происходят и в Украине. Прогнозирование развития электронных денег в Украине является сложным делом, поскольку это средство платежа пока не имеет достаточного законодательного закрепления.

Выделяют два основных вида электронных денег:

– на основе карточек (card-based e-money) – представляют собой пластиковые карты со встроенным микропроцессором, куда записан эквивалент денежной стоимости, которая оплачена организации-эмитенту заранее. Выпускать такие карты может как банк, так и небанковская организация. Примерами электронных денег на базе карт можно считать достаточно известные карты систем Mondex и VisaCash;



– на программной основе (software-based electronic money) – когда устанавливается специальное программное обеспечение. С помощью таких денег возможно оплатить покупки в интернет-магазинах, виртуальных казино, биржах и т. д. Сетевые карты являются многоцелевыми, то есть принимаются к оплате не только организациями-эмитентами.

К наиболее популярным платежным системам интернета относят Яндекс Деньги, Paycash, Webmoney, Rupa, Cybercash и другие. Такие системы, как правило, имеют высокую степень защиты от взлома и мошенничества, а сделки между пользователями систем подтверждены электронными контрактами.

Система электронных денег представляет собой модель с набором подсистем, позволяющую электронной стоимости перемещаться под контролем системного администратора, который контролирует безопасность создания, обращения и уничтожения в рамках системы. Модель системы электронных денег состоит из трех отдельных операционных сфер:

1) сферы взаиморасчетов, в которой финансовые институты, клиринговые палаты и центральный банк осуществляют регулирование межбанковских финансовых обязательств, возникающих в результате транзакций электронных денег;

2) эмиссионно-эквайринговой сферы, в которой определяют структуру эмиссии и эквайринга электронной стоимости;

3) области использования (розничной сферы), в которой фактически электронная стоимость перемещается между пользователями.

В этой сфере осуществляются: а) перемещение стоимости от эмитента к пользователям; б) перемещение стоимости между пользователями; в) перемещения стоимости пользователей к эмитенту или эквайру. Следует отметить, что электронные деньги всех известных систем являются заранее оплаченными и таким образом тесно связанными с деньгами центральных банков.

Состав участников системы электронных платежей зависит от особенностей ее организации. Характеристика участников системы электронных денег представлена в табл. 1 [4].

Таблица 1

Характеристика участников системы электронных платежей

Основные участники системы	Функции и характеристика участников
Эмитент – банковское учреждение	Осуществляет эмиссию электронных денег только в национальной валюте, распространение электронных денег, осуществление обменных операций с электронными деньгами, пополнение электронными деньгами электронных устройств, прием электронных денег в обмен на наличные/безналичные средства; определение суммы электронных денег на электронном устройстве
Агент – лицо, которое заключает договор с эмитентом	Выделяют: агент по распространению, агент по обменным операциям, агент по пополнению, агент по расчетам
Торговцы – субъекты хозяйствования	На основании договора, заключенного с эмитентом или агентом по расчетам, имеют право принимать от пользователей как средство платежа за товары электронные деньги и имеют право использовать их только для обмена на безналичные средства
Пользователи – юридические и физические лица	Имеют право получать и предъявлять электронные деньги к погашению в обмен на наличные и безналичные средства, а также переводить электронные деньги другим пользователям – физическим лицам

Требования, регулирующие выпуск и использование электронных денег в Украине, изложены в статье 15 Закона Украины «О платежных системах и переводе средств в Украине» [4] и Положении об электронных деньгах в Украине, утвержденных постановлением Правления Национального банка Украины от 24.07.2015 № 481 [5].

На сегодня в перечень систем электронных денег, правила которых согласованы Национальным банком Украины, вошли «Макси» (эмитент ПАО «АЛЬФА-БАНК») и «MoneXy» (ПУАО «ФИДОБАНК»). В перечень банков, имеющих право осуществлять выпуск электронных денег согласно законодательству Украины, вошли АО «ИМЭКСБАНК» (НСМЭП), ПАО «ОКСИ БАНК» (НСМЭП), ПАО АКБ «Львов» (НСМЭП), ПАО «Поликомбанк» (НСМЭП), ПАО «Банк «Демарк» (НСМЭП), ПАО КБ «Хрещатик» (НСМЭП), ПАО АБ «Экспресс-Банк» (НСМЭП), ПАО «КРЕДИТ ВЕСТ БАНК» (НСМЭП), АО «КИВ» (НСМЭП), ПАО «МИВ» (НСМЭП), ПАО «БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ» (НСМЭП, MasterCard, Visa International), ПАО «Ощадбанк» («ГлобалМани»), АБ «Пивденный» (Visa International), ПАО «АСТРА БАНК» (Visa International), ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» (MasterCard), ПАО «ПЕРВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК» (MasterCard, VisaInternational) [6].

Можно выделить три важные тенденции в этой сфере: во-первых, появляются признаки снижения спроса на наличные деньги в качестве средств обращения и платежа; во-вторых, происходят кардинальные изменения в кредитовании нефинансового сектора, в результате которых банковские депозиты перестают быть главной базой займов для юридических и физических лиц; в-третьих, формируются более совершенные механизмы частно-



го клиринга, которые в перспективе могут заменить систему расчетов между контрагентами через центральные банки.

Для дальнейшего успешного развития функционирования систем электронных денег в Украине необходимо: применение взвешенной правовой регламентации, направленной, с одной стороны, на поддержку развития электронных денег, а с другой – на предотвращение их использования с целью уклонения от налогообложения и контроля; преодоление определенных сложностей с ситуативным перераспределением субъектов рынка и сфер регулирования между регуляторами. Новый толчок для развития электронных денег на карточных носителях в Украине, как и во всем мире, даст внедрение бесконтактных технологий для проведения платежей.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Омельченко О. И.

Література: 1. Бодюк А. В. Электронные деньги: сущность и особенности / А. В. Бодюк // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2006. – № 9. – С. 33–36. 2. Несходовский И. Электронные деньги / И. Несходовский // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 4. – С. 49–53. 3. Ивасив Б. История возникновения и перспективы развития электронных денег / Б. Ивасив // В мире финансов. – 2008. – № 2 (15). – С. 157–160. 4. О платежных системах и переводе средств в Украине : Закон Украины от 05.04.2001 № 2346-III [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>. 5. Положения об электронных деньгах в Украине : утвержденные Постановлением Правления Национального банка Украины от 24.07.2015 № 481 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=4024>. 6. НБУ предоставил право эмиссии электронных денег 17 банкам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.plusworld.ru/daily/nbu-predostavil-pravo-emissii-elektronnykh-deneg-17-bankam/>.



ПОЛІТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

УДК 336.531.2(477)

Роговец І. С.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено проблеми залучення інвестиційних ресурсів, а також факторів, що об'єктивно перешкоджають організації інвестиційної діяльності в Україні. Обґрунтовано основні шляхи подолання проблем розвитку електронних грошей. Розглянуто сучасний стан і перспективи розвитку систем електронних грошей в Україні, а також способи підвищення ефективності організації інвестиційної діяльності на даний час і на найближчу перспективу.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, ринкова інфраструктура.

Аннотация. Исследованы проблемы привлечения инвестиционных ресурсов, а также факторов, объективно препятствующих организации инвестиционной деятельности в Украине. Обоснованы основные пути преодоления проблем развития электронных денег. Рассмотрены современное состояние и перспективы развития систем электронных денег в Украине, а также способы повышения эффективности организации инвестиционной деятельности в настоящее время и в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, рыночная инфраструктура.

Annotation. Investigated the problem of attracting investment resources, and factors that objectively impede organization of investment activity in Ukraine. It justifies main ways of overcoming problems in the development of electronic

money. The modern condition and prospects of development of electronic money systems in Ukraine, as well as ways to improve the organization of investment activity at present and in the near future.

Keywords: investments, investment activity, market infrastructure.

Як відомо, інвестиціями називають укладення коштів у відтворення капіталу (його підтримка і збільшення). Інвестиції реалізуються шляхом прямих витрат коштів, кредитування, купівлі цінних паперів тощо.

Невід'ємною умовою функціонування економічної системи будь-якого рівня складності є наявність необхідних матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів. Їх використання у виробничому процесі отримало в науці найзагальніше визначення «інвестиційна діяльність» і становить основу не тільки господарської сфери, але й суспільної системи в цілому. Проблема інвестиційної діяльності відрізняється особливою складністю і багатогранністю. Її наслідки виявляються не тільки в економіці, але і в соціальній і політичній сферах.

Мета даної роботи – визначити шляхи розвитку інвестиційної діяльності в Україні, а також охарактеризувати основні дії для активізації інвестиційної діяльності.

Сьогодні для здійснення перетворень в економіці України потрібні значні капітальні вкладення. Потрібно зазначити, що такі процеси, як структурне і якісне оновлення виробництва і створення ринкової інфраструктури, відбуваються практично повністю шляхом і за рахунок інвестування.

Здійснення інвестиційної діяльності вимагає високопрофесійного інформаційного та консультативного супроводу. Інвестування в Україну має як позитивні, так і негативні особливості [2].

Загальні основи концепції інвестиційної діяльності досліджували такі видатні вчені західних країн, як: В. Беренс, І. Хавранек, Д. Гарнер, Д. Норкотт, К. Редхем, С. Хьюс. Проблеми інвестиційної політики в контексті формування ринкових відносин висвітлюють Б. Квасюк, В. Геєць, І. Лукінов та інші.

Питання залучення інвестицій в економіку України стало найбільш актуальним в умовах ринкової трансформації [1]. Формування і розвиток іноземного сектора в будь-якій країні проходить два етапи. Перший етап є періодом «проникнення» і приєднання іноземного підприємницького капіталу до господарської системи України. Другий етап – це період зміцнення і розширення іноземного виробничого комплексу, успішного впровадження його в господарську систему країни відповідно і на однакових умовах з національним капіталом [2].

Для України сільське господарство – галузь, яка має потужний інвестиційний потенціал. За даними Мінагропроду, у січні–червні 2015 р. обсяг капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарства України виріс на 9,6 % порівняно з показником за аналогічний період минулого року і склав майже 9,43 млрд грн. Загальний обсяг капітальних інвестицій в економіку України за звітний період знизився на 17,5 %, зокрема у промисловості – на 28,1 %.

Також, за офіційними даними, частка інвестицій у галузь сільського господарства із загального їх обсягу виросла на 2,2 % (з 7,3 % за 6 місяців 2014 р. до 9,5 % – за січень–червень поточного року).

Це дало можливість притягувати загальний спад обсягів інвестування в економіку. Зокрема, капітальні інвестиції безпосередньо в аграрну галузь зросли на 9,2 %.

Збільшення обсягів капітальних інвестицій в 2014 р. свідчить про зростаючу довіру інвесторів і впевненість у стабільності та надійності агросектору України. Мінагропрод реалізував низку реформ, спрямованих на пошук бізнес-активності в галузі. Тепер спостерігаємо перші позитивні їх результати.

До факторів, які об'єктивно перешкоджають організації інвестиційної діяльності в Україні, можна віднести [1]: триваючу законодавчу і виконавчу нестабільність; відсутність чіткої державної стратегії щодо залучення інвестицій; значний податковий та адміністративний тиск на об'єкти підприємництва; зниження для громадян цінності грошових доходів у вигляді дивідендів і відсотків унаслідок інфляційних факторів; нерегульованість питань захисту прав власності інвесторів; високий рівень корумпованості в органах державної влади; наявність перешкод для репатріації прибутку з України; складність і відносно велику тривалість процедур реєстрації підприємств; відсутність сучасної ринкової інфраструктури [6]; нестабільність роботи фінансової системи країни; неготовність підприємств здійснювати реальні ефективні інвестиції навіть у конкурентоспроможні інноваційні проекти, що приносять високий стійкий дохід, достатній для виплати високих дивідендів; незначні обсяги фондового ринку; низький рівень платоспроможності всередині країни.

Заходами щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні можуть стати [1]: розробка чіткої обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій; проведення структурної перебудови економіки; забезпечення стабільності законодавства у сфері інвестування та оподаткування; реформування податкової системи шляхом скорочення загальної кількості податків, зменшення ставок деяких із них і ліквідації економічно необґрунтованих пільг; забезпечення зваженої політики уряду і НБУ в грошово-кредитній сфері.

Розглянемо ці аспекти більш розгорнуто. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку економіки України з метою забезпечення комплексного підходу щодо формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні, активізації інвестиційної діяльності, а також відносин, які виникають при здійсненні інвестиційної діяльності на Україні, регулюються Законом України «Про інвестиційну діяльність» [4], іншими законодавчими

актами України: «Про режим іноземного інвестування», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», Програмою розвитку інвестиційної діяльності. Кабінет Міністрів України від 29 вересня 2010 р. схвалив розроблену Державним агентством України з інвестицій та розвитку (Держінвестицій) Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр., яка дозволить покращити основні макроекономічні показники розвитку держави та зміцнити її позиції на світових інвестиційних ринках, підвищити позиції України в міжнародних рейтингах, суттєво збільшити інвестиції в основний капітал, а також забезпечити постійний приплив прямих іноземних інвестицій. Метою Програми є створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію реального сектору економіки та забезпечення сталого економічного розвитку [2]. Інвестиційна діяльність суб'єктів України за її межами регулюється законодавством іноземної держави, на території якої ця діяльність здійснюється, відповідними договорами України, а також спеціальним законодавством України.

Для створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, щоб стимулювати іноземних інвесторів, насамперед необхідно створити умови для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки, стимулюючи залучення приватних інвестицій; удосконалення законодавства, що регулює інвестиційну діяльність; зняття перешкод в інвестуванні; розбудови системи державного інвестування за такими напрямками: вдосконалення методів розроблення, оцінювання та відбору інвестиційних проектів, а також визначення принципів і механізмів державного інвестування для реалізації проектів, які потребують державної фінансової підтримки; розроблення чітких критеріїв відбору інвестиційних проектів з урахуванням особливостей галузей економіки; визначення як пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, розвиток інфраструктурних і базових секторів економіки, об'єктів електроенергетики, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії; забезпечення розвитку системи прямих державних інвестицій, зокрема на умовах спільного фінансування; забезпечення прозорості процесу державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розв'язання пріоритетних завдань соціально-економічної політики держави, а також запровадження механізму оцінки результатів державного інвестування; здійснення контролю за ефективним використанням бюджетних коштів, наданих для реалізації інвестиційних проектів; запровадження державного моніторингу інвестиційної діяльності та визначення функцій і встановлення відповідальності державних органів і установ, уповноважених реалізувати державну політику у цій сфері; розвитку інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури, а саме: створення умов для ефективного функціонування інноваційних фінансово-кредитних установ та інвестиційних підприємств; становлення і забезпечення розвитку індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу; створення умов для залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу (консолідація фондових бірж, забезпечення захисту прав споживачів інвестиційних послуг, створення центрального депозитарію цінних паперів, системи клірингу та розрахунків, які забезпечують мінімізацію ризиків під час виконання угод з цінними паперами); забезпечення розвитку ринку цінних паперів; забезпечення підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції тощо) [4–5].

Відтак, можна зробити висновок, що інвестиційна діяльність є одним із найважливіших напрямків розвитку як для окремих суб'єктів господарювання, так і для економіки країни в цілому.

В Україні створено законодавчу базу та інституційну інфраструктуру в сфері регулювання інвестиційної діяльності, яка поступово вдосконалюється з метою залучення більшої кількості іноземних інвестицій і підвищення ефективності їх використання. Проте незважаючи на це, існує ще багато недоліків у законодавчих та нормативно-правових актах, які стосуються як безпосередньо інвестиційної діяльності, так і загальних показників економічного стану, що утворюють інвестиційний клімат, і надходження іноземних інвестицій в Україну залишаються незначними.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пономаренко О. О.

Література: 1. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні // Офіційний вісник України. – 2011. – № 28. – Ст. 1173. 2. Носова О. В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1. – С. 59–65. 3. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 №1560-ХІІ. (Редакція станом на 06.11.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. 4. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>. 5. Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 рр. // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1900-2010-p>.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ЯКОСТІ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

УДК 336.717

Рудська К. О.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність і зміст поняття депозитного портфеля банку. Проаналізовано структуру та якість депозитного портфеля банку. Виявлено фактори, які впливають на його формування. Запропоновано шляхи вдосконалення депозитного портфеля банку.

Ключові слова: депозит, депозитна політика, депозитний портфель, депозитні операції.

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия депозитного портфеля. Проанализированы структура и качество депозитного портфеля банка. Выявлены факторы, влияющие на его формирование. Предложены пути усовершенствования депозитного портфеля банка.

Ключевые слова: депозит, депозитная политика, депозитный портфель, депозитные операции.

Annotation. The essence of the concept of the deposit portfolio. The structure and quality of the deposit portfolio of the bank. The factors influencing its formation. The ways of perfection of bank's deposit portfolio.

Keywords: deposit, deposit policy, the deposit portfolio, deposit operations.

Внаслідок складної політичної та економічної ситуації в країні банки потерпають від скорочення клієнтської бази; зменшення прибутку через невелику кількість депозитних вкладів; втрати надійності та стабільності. Низка цих негативних чинників може призвести до банкрутства банку. Депозитний портфель відіграє важливу роль у функціонуванні банку, тому аналіз структури та якості депозитного портфеля банків України набуває великого значення, саме це й зумовлює актуальність теми.

Аналізу структури та якості депозитного портфеля приділяли увагу такі вітчизняні науковці, як: О. Васюренко, А. Герасимович, І. Парасій-Вергуненко, Ю. Романова та інші. У своїх працях вони характеризували й класифікували депозити банку, визначали основні методичні підходи до аналізу депозитного портфеля банку, його інформаційне забезпечення та послідовність здійснення [1–2].

Мета полягає в аналізі структури депозитного портфеля та формування заходів покращення його якості на прикладі ПАТ «УкрСиббанк».

Під депозитним портфелем слід розуміти сукупність коштів на депозитних рахунках клієнтів, залучених банком на договірній основі з метою отримання прибутку [3]. Депозитні банківські операції належать до пасивних операцій банківської установи, за допомогою яких банки формують свої грошові ресурси для проведення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.

Для підвищення ефективності й удосконалення депозитних операцій банки обов'язково розробляють депозитну політику – комплекс заходів банку з формування портфеля депозитних ресурсів, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення конкурентних позицій на даному сегменті ринку і забезпечення надійності ресурсної бази [4].

Для того, щоб проаналізувати депозитний портфель, необхідно скористатися наступними основними напрямками:

- визначення й аналіз загальної величини залучених депозитних коштів (ЗДК), їхні частки в залучених коштах, оцінка динаміки за аналізований період;
- групування й аналіз структури ЗДК.

Аналіз ЗДК проводиться за групами, що характеризують основні джерела залучення ресурсів банку. Ці групи формуються за строковістю вкладень і за категоріями вкладників [5]. Проведемо аналіз депозитного портфеля за строковістю вкладень і категоріями вкладників на прикладі ПАТ «УкрСиббанк» (табл. 1). На 31.12.2010 р. частка ЗДК у загальному обсязі залучених коштів складала 43,3 % (17 867 038 тис. грн). Порівнюючи цей показник з аналогічним на 31.12.2014 р., можна зазначити тенденцію до збільшення на 32,5 % (915 050 тис. грн).

Зростання частки ресурсів, залучених від клієнтів, можна розцінювати як позитивне явище, оскільки це сприяє зростанню прибутковості банківських операцій. Чим більше буде вкладено депозитів, найкраще – довгострокових, тим ліпше для самого банку, бо за допомогою цих коштів банк зможе мати можливість надати більше кредитів клієнтам, що у свою чергу збільшить прибуток.

Таблиця 1

Аналіз депозитного портфеля (за строковістю вкладень, у тисячах українських гривень)

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Строкові депозити	9 364 928	9 064 424	8 340 346	6 577 945	5 371 758
Депозити до запитання	8 502 110	11 636 676	9 109 285	10 257 401	13 410 330
Разом	17 867 038	20 701 100	17 449 631	16 835 346	18 782 088
Зобов'язання	41 272 744	31 610 876	22 567 102	20 538 006	24 778 443
ЗДК/Зобов'язання (%)	43,3	65,5	77,3	81,9	75,8

Для остаточного формулювання висновку стосовно аналізу депозитів за строковістю вкладень, необхідно розрахувати наступні показники: коефіцієнт строковості структури депозитів, частку строкових депозитів у загальній сумі пасивів, коефіцієнт структури зобов'язань (табл. 2).

Таблиця 2

Показники застосування ЗДК

Найменування статті	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Д	52,41 %	43,78 %	47,79 %	39,07 %	28,60 %
d	22,69 %	28,67 %	36,95 %	32,02 %	21,67 %
КСЗ	90,78 %	128,37 %	109,21 %	155,93 %	249,64 %

Примітка: Д – коефіцієнт строковості структури депозитів; d – частка строкових депозитів у загальній сумі пасивів; Ксз – коефіцієнт структури зобов'язань

Аналізуючи отримані дані, можна зробити наступний висновок стосовно показників застосування ЗДК. Коефіцієнт строковості структури депозитів з кожним роком зменшується. Зменшення частки строкових депозитів у загальній сумі депозитів банку має оцінюватися негативно, оскільки строкові депозити забезпечують на прийнятному рівні ліквідність банку і дозволяють її підвищувати, проводити операції з розміщення ресурсів на більш тривалі терміни.

Як видно з розрахунків, для банку за коефіцієнтом частки строкових депозитів у загальній сумі пасивів склалася несприятлива ситуація, оскільки цей коефіцієнт має бути понад 50 %, а в нашому випадку він дорівнює 21,67 %. З 2010 по 2013 рр. відсоток збільшувався, але все одно він був далеко від рекомендованого, а в 2014 р. взагалі знизився на 10,35 %, що негативно вплинуло на депозитний портфель банку.

Розраховані показники останнього коефіцієнта свідчать про те, що відносна потреба банку в ліквідних активах, обумовлена структурою зобов'язань, досягає дуже високого рівня. Крім того, за аналізований період ця потреба збільшилася на 158,86 %.

Аналіз ЗДК стосовно вкладників також дозволяє виявити специфіку політики залучення банком (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз депозитного портфеля банку (за категоріями вкладників, у тисячах українських гривень)

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Сума всіх депозитів, у т. ч.:	17 867 038	20 701 100	17 449 631	16 835 346	18 782 088
юридичних осіб	4 933 709	9 321 971	7 148 766	7 529 693	9 805 615
фізичних осіб	12 933 329	11 379 129	10 300 865	9 305 653	8 976 473

Аналіз показав, що в розрізі категорії вкладників депозитний портфель банку формується переважно за рахунок вкладів фізичних осіб, і тільки в 2014 р. депозитний портфель формувався переважно за рахунок юридичних осіб. Переважання в структурі депозитів фізичних осіб – негативна тенденція. Більшій кількості банків депозити юридичних осіб обходяться дешевше, ніж депозити фізичних осіб. До того ж, таке залучення коштів є найменш трудомістким видом банківських операцій [6].

Слід зазначити, що зменшення коштів фізичних осіб як за абсолютним значенням (на 329 180 тис. грн), так і за відносним (на 3,54 %) спричинене насамперед зменшенням їхніх доходів. Причиною цього може бути економічна та політична ситуація в країні.



Основна мета депозитної політики будь-якого банку – досягнення зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності якості депозитного портфеля банку. Аби досягти цієї мети, необхідно дотримуватися наступних шляхів удосконалення депозитного портфеля [7]:

- запровадження нових банківських продуктів для юридичних і фізичних осіб;
- постійне залучення клієнтів шляхом проведення рекламних акцій та презентацій;
- створення позитивного образу банку для клієнтів;
- удосконалення системи страхування кредитів.

Загалом слід зазначити, що для набуття банком конкурентоспроможності, стабільності та надійності йому необхідно проводити аналіз структури та якості депозитного портфеля. Вирішення проблем, виявлених під час аналізу, допоможуть банку отримувати більший прибуток. А дотримання запропонованих шляхів удосконалення якості депозитного портфеля банку зможе покращити економічний стан банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Економічний аналіз діяльності комерційних банків : навч. посібник / [О. В. Васюренко; К. О. Волохата] ; за ред. О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2006. – 463 с. 2. Аналіз банківської діяльності / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.] ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 3. Кириленко В. Аналіз депозитної бази банку / В. Кириленко // Банківська справа. – 2007. – № 5. – С. 31–38. 4. Вядрова І. М. Депозити як ресурсний потенціал банку [Електронний ресурс] / І. М. Вядрова, Ю. В. Романова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2011_2/part1/5.pdf. 5. Коваль С. Формування фінансових ресурсів комерційних банків / С. Коваль // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 110–115. 6. Офіційний сайт ПАТ «УкрСиббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrsibbank.com/ru/about-bank/public-information/financial-reports/>. 7. Тертична Н. Удосконалення механізму формування депозитної політики в банках України [Електронний ресурс] / Н. В. Тертична. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvlnau/Ekon/2009_6/articles/N.V.Tertichna.pdf.



КОНКРЕТИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УДК 336:005.936.3

Сабкова А. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні внутрішні та зовнішні чинники впливу на фінансовий стан підприємства. Задано класифікацію факторів впливу. Запропоновано методи покращення фінансового стану підприємства шляхом коригувань впливу внутрішніх чинників на діяльність суб'єкта господарювання.

Ключові слова: конкретизація, чинники впливу, фінансовий стан підприємства.

Аннотация. Рассмотрены основные внутренние и внешние факторы влияния на финансовое состояние предприятия. Задана классификация факторов влияния. Предложены методы улучшения финансового состояния предприятия путем корректировок влияния внутренних факторов на деятельность субъекта хозяйствования.

Ключевые слова: конкретизация, факторы воздействия, финансовое состояние предприятия.

Annotation. Examines the main internal and external factors effect on the financial condition of the company. Set classification of the influencing factors. The proposed methods improve the financial condition of the enterprises through adjustments of the influence of internal factors on the activities of the entity.

Keywords: specification, factors of influence, the financial condition of the company.

З плином часу все частіше та більшою мірою на фінансовий стан мають вплив різні фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ. Всі чинники визначають кількісні та якісні характеристики фінансового стану підприємства, визначення пріоритетів над конкурентами, зумовляють відповідні зміни в ефективності управління ресурсами для забезпечення безперебійної діяльності підприємства.

Уміння здійснювати ефективний моніторинг та заходи щодо покращення фінансового стану підприємства, враховуючи можливі напрями його розвитку, залежить не лише від мети проведення, але й від визначення впливу тих чи інших факторів на його фінансовий стан, що обумовило актуальність конкретизації факторів впливу на фінансовий стан підприємства.

Питання вивчення впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ на фінансовий стан підприємства широко висвітлюються в економічній літературі, і наявність багатьох підходів до цієї проблеми обумовлена неоднозначним впливом структури фінансових ресурсів на різні аспекти діяльності підприємства. До найвідоміших вітчизняних і закордонних учених, що займаються дослідженням зазначених питань, належать Ж. Поплавська [1], Ю. Кіндзерський [2], Р. Грешко [3], П. Єгоров [4], Н. Подольчак [5] та інші.

Втім, учені мають різні підходи до відображення основних аспектів впливу на фінансовий стан підприємства, тому мета роботи полягає в узагальненні та конкретизації чинників, що впливають на фінансовий стан підприємства в умовах нестабільного економічного розвитку.

Фінансовий стан підприємства, тобто сукупність економічних параметрів, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів, відіграє ключову роль у сучасних динамічних умовах господарювання. На фінансовий стан підприємства впливають певні фактори, які можуть мати як позитивну, так і негативну дію, та потребують більш поглибленого дослідження [1].

Усі фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства, можна класифікувати за певними ознаками. Дані чинники ранжували багато вчених, представлених у табл. 1.

Найбільш доцільно конкретизувати зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на фінансовий стан підприємства, оскільки до їхнього складу належить решта факторів у розрізі вищезгаданих класифікаційних ознак.

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на фінансовий стан

Вчений	Ознаки класифікації	Фактори впливу
Смольянова О. Л. [6, с. 17]	За ступенем контрольованості державою	– контрольовані, – неконтрольовані
Піддубна Л. І. [7, с. 136]	За походженням впливу	– зовнішні, – внутрішні
Четиркіна Н. Ю. [8, с. 45]	За спеціалізацією	– загальні, – спеціальні
	За походженням	– природні, – штучні
	За інтенсивністю впливу	– малозначні, – значні, – дуже значні
Турманідзе Т. У. [9, с. 97]	За складністю впливу	– прості, – складні
	За постійністю впливу	– постійні, – змінні

Зовнішніми стосовно підприємства є ті фактори, на які воно не може впливати, або цей вплив може бути незначним. Зовнішні фактори поділяються на міжнародні, національні та ринкові (рис. 1).

Одним із головних зовнішніх факторів впливу на фінансовий стан підприємств є державна політика, зокрема податкова, митно-тарифна та зовнішньоекономічна політика. Це зумовлено тим, що саме під контролем держави (законодавчої бази, податкової системи, державної власності та бюджету) підприємство має провадити свою діяльність.



Рис. 1. **Зовнішні чинники впливу на фінансовий стан підприємства**
[узагальнено автором на основі 1, 2, 4]

Найбільш важливими зовнішніми факторами впливу, які не дозволяють вітчизняним підприємствам посилювати свої позиції на внутрішньому та зовнішньому економічних ринках і погіршують рівень фінансового стану підприємств, є низький доступ до дешевих кредитних ресурсів, високий рівень корупції, злочинності та тіньового сектору, недосконалість законодавчої бази, значні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості між підприємствами, низький рівень інноваційної активності, політичне непорозуміння [3].

Специфіка зовнішніх факторів полягає в тому, що підприємство не має можливості їх коригувати. Саме тому основний акцент при забезпеченні стійкого фінансового стану підприємства має бути спрямований на внутрішні фактори, тобто ті фактори, які повною мірою залежать від самого підприємства. Внутрішні чинники впливу на фінансовий стан підприємства безпосередньо залежать від організації його роботи.

Визначальні внутрішні фактори впливу відображено на рис. 2.

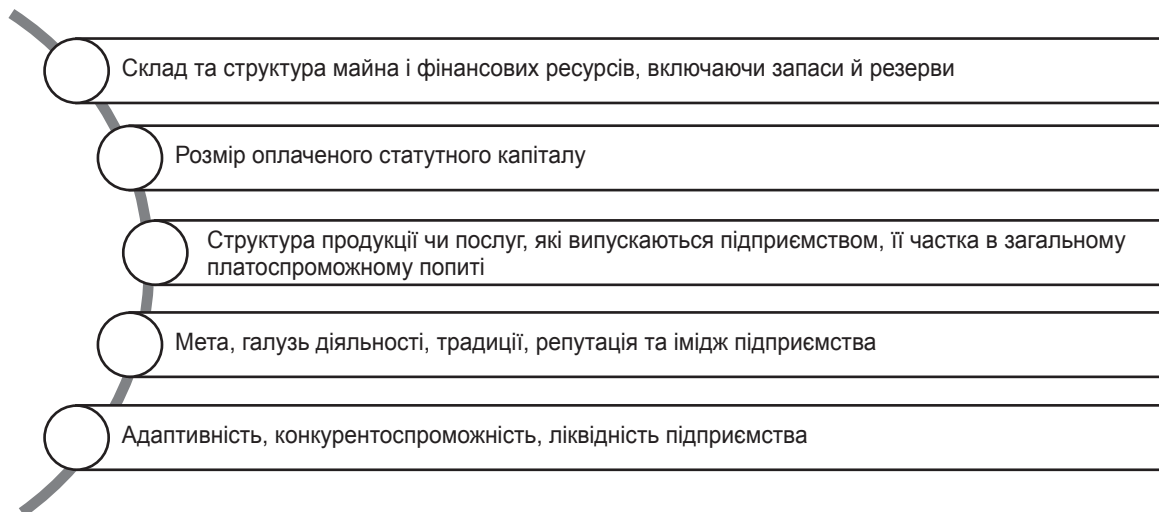


Рис. 2. **Внутрішні чинники впливу на фінансовий стан підприємства**
[узагальнено автором на основі 5, с. 56; 8, с. 83; 9, с. 124]

До внутрішніх факторів, що негативно впливають на фінансовий стан вітчизняних підприємств, слід віднести такі, як зростання дебіторської заборгованості, дефіцит власних оборотних коштів, неефективність фінансових вкладень, послаблення договірної дисципліни, високий відсоток морального та фізичного зношення основних фондів, низький рівень технологічного оновлення, відсутність стимулювання працівників підприємства [5, с. 27].

Підбиваючи підсумки, варто зазначити, що зовнішні чинники в сукупності з факторами внутрішнього середовища мають вирішальний вплив на функціонування підприємства. Всі змінні тісно переплітаються і впливають одна на одну.

Враховання зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на фінансовий стан підприємства є обов'язковим при здійсненні фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та аналізу поточного стану підприєм-



ства. Зазначені фактори впливу мають стати об'єктом постійного моніторингу з боку управлінського персоналу, що дозволить підприємству стабільно розвиватися в існуючих ринкових умовах у довгостроковій перспективі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, старший викладач Алексеєнко І. І.

Література: 1. Поплавська Ж. В. Сутність життєвого циклу підприємства та фактори, що впливають на його формування / Ж. В. Поплавська // Науковий вісник. – 2008. – Вип. 18.8. – С. 169–175. 2. Киндзерский Ю. Экономическое развитие и трансформация промышленной политики в мире: уроки для Украины / Ю. Киндзерский // Экономика Украины. – 2010. – № 5 (574). – С. 4–15. 3. Грешко Р. І. Внутрішні та зовнішні чинники впливу на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств / Р. І. Грешко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 2, №2. – С. 126–130. 4. Егоров П. В. Модель управління фінансовим потенціалом промислових підприємств / П. В. Егоров, Ю. В. Сердюк-Копчекчи // Економіка і організація управління. – 2008. – Вип. 3 – С. 17–30. 5. Подольчак Н. Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки : навч. посібник / Н. Ю. Подольчак, В. Я. Карковська. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2014. – 268 с. 6. Смольянова Е. Л. Гармонізація промислової та торгової політики підприємств на основі розвитку інноваційної діяльності : автореф. дисс. ... д-ра екон. наук : 08.00.05 / Е. Л. Смольянова. – Воронеж, 2009. – 44 с. 7. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с. 8. Четыркина Н. Ю. Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг : учеб. пособие / Н. Ю. Четыркина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 128 с. 9. Турманидзе Т. У. Финансовый анализ : учебник/Т. У. Турманидзе. – 2-ое изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 287 с.



ПЛАНУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ РОБІТНИКІВ-КОМІРНИКІВ

УДК 331.103.22

Савич О. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Дану статтю присвячено дослідженню планування чисельності робочих-комірників. Проаналізовано чинники, які впливають на розрахунок чисельності робітників-комірників. Розглянуто способи вдосконалення проектування чисельності.

Ключові слова: проектування трудових процесів, комірники, норма обслуговування, явочна чисельність.

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию планирования численности рабочих-кладовщиков. Проанализированы факторы, которые влияют на расчет численности рабочих-кладовщиков. Рассмотрены способы усовершенствования проектирования численности.

Ключевые слова: проектирование трудовых процессов, кладовщики, норма обслуживания, явочная численность.

Annotation. This article is devoted to study of planning of number of workers-storekeepers. Analyzed the factors that affect the calculation of the number of workers-storekeepers. Considered ways of improving the design strength.

Keywords: design of work processes, storekeepers, the rate of maintenance, recruiting numbers.

У сучасних умовах світового соціально-економічного розвитку все більше актуальними постають проблеми підприємств, які не можуть правильно та раціонально управляти своїми трудовими ресурсами і проектуванням трудових процесів, що у свою чергу впливає на прибуток і рентабельність організацій і завдає значних економічних збитків країні в цілому.

Проблемами проектування трудових процесів і планування чисельності на підприємствах займаються такі вчені, як В. Білоконенко, А. Вейнберг, В. Абрамова, В. Данюк, Е. Арон і Г. Каліті [1], що намагались донести та обґрунтувати важливість проектування трудових процесів на підприємстві.

Метою статті є аналіз та методи вдосконалення планування чисельності робітників-комірників.

Предмет дослідження – планування чисельності робітників-комірників.

Об'єкт дослідження – аналіз і методи вдосконалення планування чисельності робітників-комірників.

Під проектуванням трудового процесу розуміють розробку нормативно-технічної документації, що регламентує вимоги до виконавця та передбачає раціональні прийоми і методи виконання роботи, оснащення і планування робочого місця, систему його обслуговування, режими праці та відпочинку [2].

Планування чисельності доцільно починати зі структурних підрозділів підприємства (ділянок, цехів, корпусів, виробництв) і закінчувати підрозділами апарату управління. Загальна чисельність тих, хто працює на підприємстві, в цілому визначається підсумовуванням чисельності робітників, учнів, службовців та інших категорій за всіма підрозділами підприємства. Забезпечення потреби в персоналі діючого підприємства передбачає не тільки визначення чисельності працівників, але й її зіставлення з наявною робочою силою, оцінкою обороту, плинністю кадрів, визначення додаткової потреби або надлишку персоналу. Закінчується розрахунок потреби в персоналі визначенням додаткової потреби в кадрах тієї чи іншої категорії та визначенні надлишку робочої сили окремо за кожною категорією працівників з урахуванням професії, кваліфікації [5].

Робітник-комірник – це робітник, завдання якого – приймати на склад, зважувати, зберігати і видавати зі складу різні матеріальні цінності: паливо, сировину, напівфабрикати, готову продукцію, деталі, інструменти, речі тощо; перевірка відповідності цінностей, які приймає, супровідним документам; переміщення матеріальних цінностей до місць зберігання вручну або за допомогою штабелерів чи інших механізмів з розкладанням їх за видами, якістю, призначенням та іншими ознаками [4].

Основними функціями робітників-комірників є:

- 1) видача, обмін і приймання інструментарію, заготовок, напівфабрикатів і готових виробів на марку або по запису;
- 2) виписка інструментальних книжок і оформлення записів у них на виданий або прийнятий інструментарій;
- 3) розкладка матеріалів, деталей, готових виробів на стелажах і в осередках по маркам профілів, розмірів, напівфабрикатів – за номерами деталей;
- 4) комплектація деталей по вузлах і виробках [4].

Додатковими функціями є:

- 1) спостереження за наявністю, отриманням, розкладкою і зберіганням інструментарію, деталей, напівфабрикатів і готових виробів відповідно до встановлених норм його запасу;
- 2) списання в утиль непридатного для експлуатації інструментарію;
- 3) прибирання комори і здача зміни;
- 4) контроль за станом складського господарства і дотримання правил протипожежної безпеки;
- 5) здача, перевірка документів [4].

Робітники-комірників поділяються на:

- 1) комірників інструментально-роздавальних комор;
- 2) комірників цехових матеріальних складів;
- 3) комірників складів готових деталей.

Комірники інструментально-роздавальних комор: норми обслуговування для комірників встановлено з урахуванням найбільш поширеної організації роботи інструментально-роздавальних комор, коли відсутня попередня комплектація інструментарію на деталь-операцію, а отримання його в ІРК і доставку на робоче місце здійснюють самі робітники або наладчики.

При аналізі заводських матеріалів було встановлено, що кількість операцій, які виконуються комірниками ІРК за зміну, залежить від кількості шифрів наявного інструментарію, його оборотності і вагової характеристики.

Ці фактори і було враховано при розробці норм, причому кількість шифрів було визначено за інвентарними відомостями і обліковими картками, оборотність – шляхом віднесення суми списаного за рік до загальної вартості інструментарію, вагова характеристика – побічно, за вагою оброблюваних деталей з найбільшим випуском.

Оскільки оборотність інструментарію в ІРК цехів різного типу виробництва неоднакова, то при розрахунку норм було прийнято наступні її величини:

а) для ІРК в цехах основного виробництва: масового – 1,3; багатосерійного – 1; серійного – 0,6; дрібносерійного і одиничного – 0,25;

б) для ІРК в цехах допоміжного виробництва – 0,15.

Норми обслуговування на одного комірника-роздавальника визначено для денної зміни шляхом розрахунку за формулою:

$$H_o = T_{cm} / t \times K,$$

де t – час на один шифр інструментарію в хв.;

K – коефіцієнт, що враховує час на виконання додаткових функцій.

Визначення відкоригованої норми обслуговування здійснюється за формулою:

$$H_{ок} = H_o \times K_o \times K_k.$$

Явочна чисельність комірників-роздавальників складів на добу визначається за формулою:

$$H_{ч} = (N_{ш} \times K_{cm}) / H_o K,$$

де $N_{ш}$ – кількість шифрів інструментарію, що зберігається в коморі;

K – коефіцієнт змінності роботи виробничих і допоміжних робітників цеху.

Комірники цехових матеріальних складів: норми обслуговування для комірників матеріальних складів розроблено з урахуванням найбільш поширеної організації роботи, при якій прийом і видачу, облік і зберігання матеріалів здійснюють комірники, а їх доставку – транспортні робітники.

Норми обслуговування визначено з урахуванням наступних даних:

1) кількість шифрів-матеріалів, що зберігаються на складі;

2) кількість прийомів і видач в середньому за місяць.

При наявності системи попередніх замовлень, коли за одним оформленим документом проводиться кілька видач матеріалів, норми обслуговування для комірників складів металів слід множити на коефіцієнт 0,8, а для комірників складів хімікатів, лаків, фарб – на коефіцієнт 0,7.

Визначення явочної чисельності комірників здійснюється за формулою:

а) для складів металів:

$$H_{ч} = (N_{ш} \times K_{cm}) / H_o;$$

б) для складів хімікатів, ГСМ і т. п.:

$$H_{ч} = (N_{ш} \times K_{cm}) / H_o,$$

де N – кількість шифрів матеріалів;

$P_{в}$ – загальна кількість прийомів і видач матеріалів за місяць.

H_o – норма обслуговування для одного комірника в зміну;

K_{cm} – коефіцієнт змінності роботи комірників складу.

Комірники складів готових деталей: на зазначених складах зберігаються деталі, що пройшли повну обробку і комплектуються для складання виробів.

Для комірників цих складів встановлено норми обслуговування – кількість деталей, які підлягають комплектуванню протягом зміни. Норми встановлені залежно від середньої ваги деталей і типу виробництва з урахуванням найбільш поширеної організації роботи, при якій комірники і комплектувальники складу спільно виконують отримання, розкладку, комплектування, видачу готових деталей і вузлів, оформлення документації. Тому норми обслуговування визначалися на одного працівника незалежно від його посадового найменування [4].

Явочна чисельність комірників складів готових деталей на добу визначається за формулою:

$$H_{ч} = (N_{дк} \times K_{cm}) / H_o,$$

де N – кількість деталей, комплектуючих на складі протягом найбільшої зміни;

H_o – норма обслуговування для одного комірника складу готових деталей в зміну.

Проаналізувавши чинники, які впливають на планування чисельності робітників-комірників, можна зробити висновок, що при розрахунку явочної чисельності робітників не враховується кількість робітників на одному складському приміщенні. Це може призвести до того, що в складському приміщенні буде забагато робітників на площу приміщення. Отже, слід увести ще один чинник, який впливає на розрахунок чисельності робітників,

а саме – коефіцієнт, який враховує кількість робітників на один квадратний метр. Цей коефіцієнт допоможе уникнути втрати часу через зіткнення робітників.

Треба розраховувати кількість робітників таким чином, щоб вони мали змогу переміщуватися по комірці, не заважаючи один одному. Це приведе до усунення втрати часу на невикористані процеси.

Проектування трудових процесів – це процес, який допомагає уникнути втрат часу на планування робочого процесу, та дає змогу збільшити час виробничого процесу. А отже, доцільно шукати методи вдосконалення проектування та планування робочих процесів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

Література: 1. Білоконенко В. І. Конспект лекцій з курсу «Нормування праці» для студентів спеціальності 6.050100 – «Управління персоналом і економіка праці» усіх форм навчання / Укл. Білоконенко В. І. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2004. – 144 с. 2. Методичні рекомендації до практичних занять з навчальної дисципліни «Проектування трудових процесів» / ХНЕУ ім. С. Кузнеця ; [уклад. А. В. Семенченко]. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2015. – 20 с. 3. Общемашиностроительные типовые нормы, нормативы численности и нормативы времени обслуживания для вспомогательных рабочих цехов основного и вспомогательного производства. – М. : ЦБНТ при НИИ труда, 1982. – 152 с. 4. Вейнберг А. М. Совершенствование проектирования трудовых процессов / А. М. Вейнберг, Н. Г. Данилочкина. – Рига : Зинатне, 1989. – 86 с. 5. Изучение затрат рабочего времени и разработка нормативных материалов по труду : методические рекомендации. – М. : ЦБНТ при НИИ труда, 1986. – 254 с.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.717.32

Садченко К. М.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто і проаналізовано функціональний підхід до формування відділу фінансового планування процесу управління фінансовою безпекою підприємства та запропоновано структурно-функціональну модель оптимізації процесу управління фінансовою безпекою підприємства хімічної галузі України.

Ключові слова: управління фінансовою безпекою, діаграма декомпозиції.

Аннотация. Рассмотрен и проанализирован функциональный подход к формированию отдела финансового планирования процесса управления финансовой безопасностью предприятия и предложена структурно-функциональная модель оптимизации процесса управления финансовой безопасностью предприятия химической отрасли Украины.

Ключевые слова: управление финансовой безопасностью, диаграмма декомпозиции.

Annotation. Reviewed and analyzed functional approach to the formation of the division of financial planning management of financial security of the company and the proposed structural-functional model of optimization of management of financial security of enterprises of chemical industry of Ukraine.

Keywords: financial security, graph decomposition.

Для більш успішного функціонування підприємства необхідно забезпечення його фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності у довгостроковому періоді. Беручи це до уваги, актуальним є моделювання підприємством шляхів і джерел забезпечення його фінансової безпеки. Враховуючи досягнення вчених у галузі

зі управління ФБП, актуальним залишається дослідження щодо формування послідовності процесу управління цим явищем.

Підходи до забезпечення фінансової безпеки нерозривно пов'язані з загальною стратегією діяльності підприємства. Управління фінансовою безпекою підприємства є системою механізмів і методів розробки та прийняття управлінських рішень. Моделювання бізнес-процесу управління полягає у віддзеркаленні суб'єктивного бачення потоку робіт у вигляді формальної моделі, що складається з взаємопов'язаних операцій [1].

Суттєвий внесок у вивчення проблем управління ФБП зробили багато науковців, та вивчення їхніх праць показало, що достатнього висвітлення не дістали деякі аспекти, пов'язані з формуванням програм управління. Аналіз останніх досліджень і публікацій вітчизняних і закордонних учених, що зробили серйозний внесок у вирішення питань управління ФБП, показав, що варто виокремити: О. Арєф'єва, Т. Кузенко, М. Заюкова, М. Погосова, Л. Мартюшева, І. Медведєва [1–5]. Разом із тим, питання застосування методу структурно-функціонального моделювання з метою розробки рекомендацій щодо покращення управління ФБП в сучасних умовах вимагають подальшого розроблення.

Метою статті є побудова структурно-функціональної моделі управління фінансовою безпекою підприємства як підґрунтя для створення системи управління фінансовою безпекою підприємства.

Одним із основних понять стандарту IDEF0 є декомпозиція. Принцип декомпозиції застосовується при розкладанні складного процесу, яким є управління фінансовою стійкістю, на складові його функції. Декомпозиція дозволяє поступово і структуровано представляти модель системи у вигляді ієрархічної структури окремих діаграм, що робить її менш переобтяженою і більш засвоюваною [3].

Реалізація цього стандарту здійснюється на основі контекстної діаграми, яка є найбільш абстрактним рівнем опису системи антикризового управління на підприємстві в цілому.

У процесі аналізу предметної галузі з урахуванням удосконалення та автоматизації деяких робіт, було складено контекстну діаграму моделі TO-BE (рис. 1), для якої було визначено наступні інтерфейсні дуги:

- вхід: фінансова звітність підприємства, статистична інформація, інформація функціонування зовнішнього середовища;
- вихід: стратегія забезпечення фінансової стійкості підприємства та звіт про виконання стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- управління: нормативно-правова база, методичні рекомендації та установчі документи підприємства;
- ресурси: фінансовий менеджер, директор.



Рис. 1. Контекстна діаграма моделі управління ФБП TO-BE

Декомпозиція контекстної діаграми реалізована на виокремленні наступних процесів, що відображено на діаграмі 1-го рівня декомпозиції моделі TO-BE (рис. 2).

Як видно з рис. 2, процес розробки програми управління фінансовою безпекою підприємства складається з п'ятих підпроцесів, а саме: комплексний аналіз ФБП, контролінг ФБП, вибір доцільних стратегічних напрямків зміцнення ФБП, бюджетування та моніторингу за виконанням блоку А3.

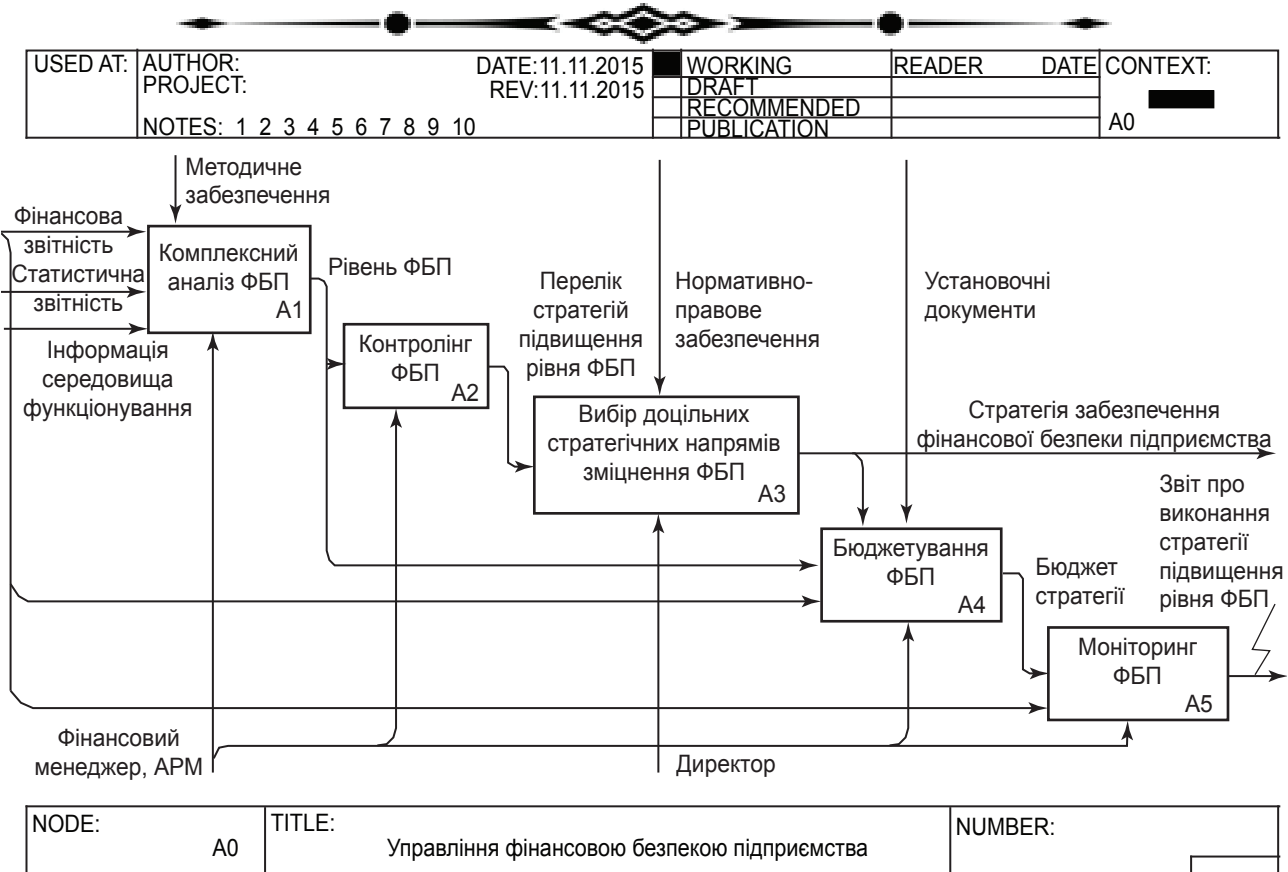


Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми моделі управління TO-BE

На першому етапі (A1) на базі вхідної інформації, а саме – фінансової звітності підприємства, статистичної інформації та інформації середовища функціонування проводиться комплексний аналіз фінансової безпеки підприємства. Вихідна інформація – рівень фінансової безпеки – є вхідною інформацією для контролінгу ФБП (A2). Контролінг піднімає управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей [4].

Контролінг забезпечує виконання таких функцій: координація управлінської діяльності з досягнення цілей підприємства; інформаційна і консультативна підтримка прийняття управлінських рішень; створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством; забезпечення раціональності управлінського процесу; забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства [2].

Після отримання переліку стратегій, які можна використовувати для конкретного підприємства в конкретних умовах, настає час прийняття управлінського рішення директором. Він обирає, яку саме стратегію необхідно впроваджувати на підприємстві. При виборі стратегії та тактики управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно враховувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ в їхньому тісному взаємозв'язку, обсягів фінансових вкладень за конкретними напрямками діяльності підприємства, структурними підрозділами та проектами, що реалізуються підприємством [3].

Для організації ефективної системи бюджетування фінансової безпеки підприємства необхідна розробка відповідної документації підприємства. До складу фінансових інструментів забезпечення фінансової безпеки підприємства, що визначають його фінансові відносини, можна віднести: платіжні інструменти, кредитні інструменти (угоди про кредитування), депозитні інструменти (депозитні сертифікати, угоди), інвестиційні інструменти (акції, паї), інструменти страхування (страхова угода) [4].

Після прийняття бюджету стратегії необхідно проконтролювати, що вона виконується та є ефективною.

Так, на заключному етапі необхідно проводити моніторинг, який включає аналіз та оцінку рівня фінансової стійкості підприємства; визначення досягнутих результатів реалізації стратегії та їхнє порівняння з установленими стандартами; коригування стратегії та формування коригуючих заходів. Визначення допустимих меж відхилень від стандартів контролю реалізації стратегії, тобто оптимального рівня фінансової стійкості, належить до компетенції вищого рівня керівництва підприємства.

У результаті порівняння стандартів контролю із фактичними результатами формується висновок про успішність стратегії, який може бути як позитивним, так і негативним, визначається ступінь досягнення цілей та відпо-

відність стратегічних заходів стратегічному плану. За результатами аналізу надається інтегральна оцінка діючої стратегії підприємства та виявляються стратегічні проблеми підприємства, ключові фактори успіху, потенціал підприємства. У разі відсутності відхилень або наявності їх у встановлених межах коригування процесу реалізації стратегії не є необхідним [5].

Декомпозицію роботи 1-го рівня «Провести комплексний аналіз фінансової безпеки підприємства» моделі TO-BE зображено на рис. 3.

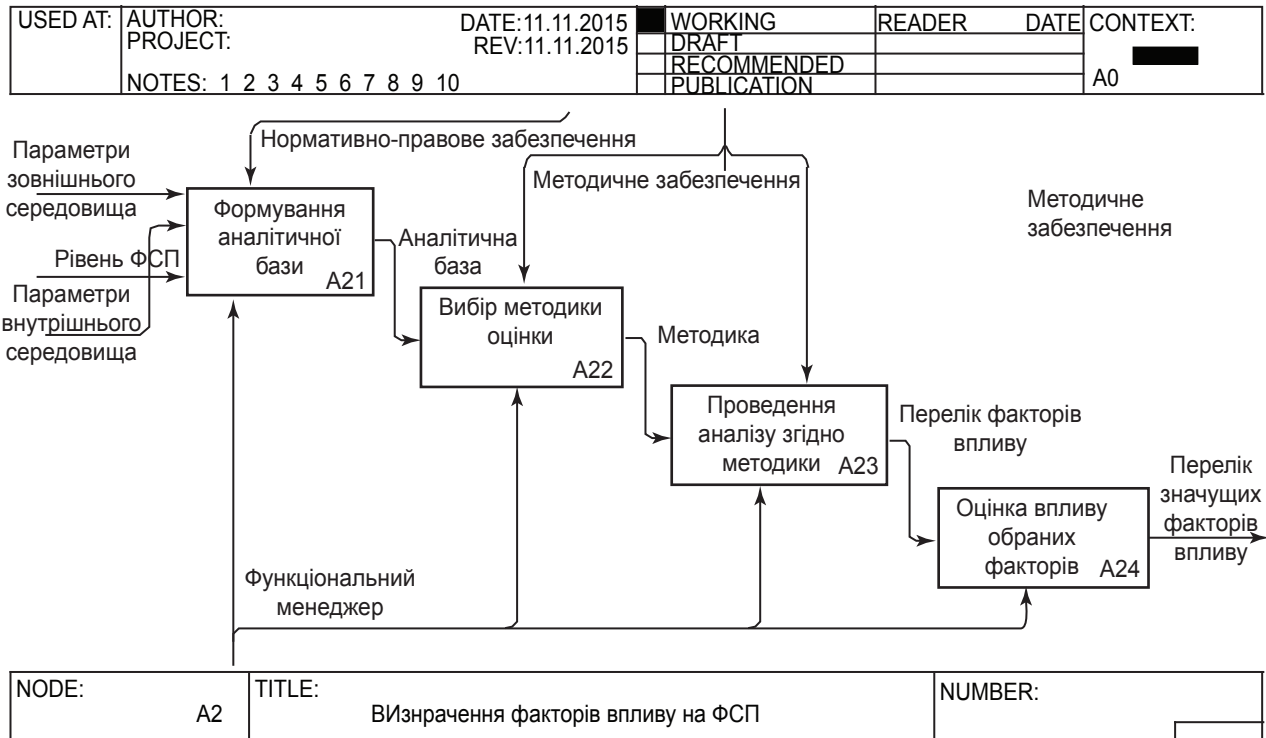


Рис. 3. Декомпозиція роботи 1-го рівня «Комплексний аналіз ФБП»

Декомпозиція роботи 1-го рівня «Комплексний аналіз фінансової безпеки підприємства» моделі TO-BE є в тому, щоб на основі рівня ФСП та параметрів середовища отримати аналітичну базу, передати її на обробку до функціонального менеджера, який, обравши методику оцінки (A22), проведе аналіз. Визначивши фактори впливу (A23), оцінюють всі фактори та формується реєстр значущих факторів впливу, що є вихідною інформацією блоку A24.

Отже, застосування CASE-засобу моделювання бізнес-процесів банківської одиниці дозволив подати у стандарті IDEF0 процес формування програми заходів щодо ефективності управління фінансовою безпекою підприємства при її подальшій декомпозиції наочно відобразити сценарій діяльності менеджера відділення при виконанні своїх обов'язків щодо модельованої предметної галузі.

Розглянувши детально етапи реалізації даного процесу за допомогою створення контекстної діаграми та декомпозицій моделі AS-IS, було виявлено недоліки у реалізації цього процесу.

На цій основі було створено модель TO-BE, що відповідає більш повному обсягу даному процесу та наповнює змістом процес управління депозитними операціями, оскільки включає два нових етапу – проведення інтегральну оцінку управління депозитними операціями, формування стратегічної карти ефективності управління депозитними операціями в банку.

Відтак, побудова структурно-функціональної моделі процесу управління фінансовою стійкістю дозволяє виявити недоліки в організації процесів на підприємстві, що поліпшує пошук і визначення шляхів удосконалення цих процесів з метою більш ефективного функціонування підприємства. Подальший розвиток полягає в організації процесу контролю в системі управління фінансовою безпекою підприємства на основі фінансового контролю та моніторингу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Журавльова І. В.

Література: 1. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – С. 43–47. 2. Погосова М. Ю. Методичний підхід до діагностування рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання // У кн. : «Теоретико-методичне забезпечення управління фінансовою діяльністю підприємств» : монографія / Л. С. Мартюшева, І. Б. Медведева, М. Ю. Погосова [та ін.]. – Х. : АдВА, 2009. – С. 54–66. 3. Друри К. Л. Управленческий и производственный учет : учебник / К. Л. Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с. 4. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства : монографія / М. С. Заюкова. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2004. – 155 с. 5. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємства : навч. посібник / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.

ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

УДК 336.71.078.3

Салій Н. В.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито зміст і значення ліквідності на мікро- та макрорівні, визначено систему регулювання ліквідності банківського сектору України. Досліджено динаміку економічних нормативів ліквідності банків України. Розглянуто можливість застосування інструментів регулювання ліквідності банківської системи в Україні з урахуванням економічної ситуації.

Ключові слова: банк, ліквідність, регулювання ліквідності, нестабільність, банківська система.

Аннотация. Раскрыты содержание и значение ликвидности на микро- и макроуровне, определена система регулирования ликвидности банковского сектора Украины. Исследована динамика экономических нормативов ликвидности банков Украины. Рассмотрена возможность применения инструментов регулирования ликвидности банковской системы в Украине с учетом экономической ситуации.

Ключевые слова: банк, ликвидность, регулирование ликвидности, банковская система.

Annotation. The author reveals the contents and the value of liquidity at the micro and macro level, defines the system of regulation of liquidity of bank sector of Ukraine. The dynamics of economic standards of liquidity of banks of Ukraine. The possibility of application of instruments of liquidity regulation of the banking system in Ukraine with regard to the economic situation.

Keywords: bank, liquidity, liquidity regulation, bank system.

В сучасних умовах господарювання суттєвий вплив на економіку будь-якої країни має банківський сектор. Особливо актуальним це питання постає в період нестабільності економіки, коли відбуваються постійні коливання та непрогнозовані рухи грошової маси всередині самої банківської системи. Ліквідність банків відіграє важливу роль як у діяльності банків, так і у банківській системі країни. Ліквідність є однією з умов збереження банку на ринку, оскільки підтримання її належного рівня дає змогу банкам постійно залишатися платоспроможним. У зв'язку з цим зростає роль регулювання ліквідності банків.

Проблемам регулювання ліквідності банківської системи та управління нею присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: Б. Дадашев [1], В. Стельмах [2], В. Міщенко [3], А. Сомик [3], О. Заруцька [4], П. С. Роуз [5] та інші.

Регулювання ліквідності банків – механізм, який використовує Національний банк України (НБУ) з метою управління грошово-кредитним ринком у межах визначених монетарних параметрів. За визначенням нормативних документів, ліквідність банку – це його спроможність забезпечувати своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, завдяки збалансованості між строками та сумами погашення розміщених активів і строками та сумами виконання зобов'язань, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів [6].

В Україні питання регулювання та контролю за ліквідністю банківської системи належить до компетенції НБУ. Банківська ліквідність є багатоаспектним поняттям, тому механізм державного регулювання ліквідності банків варто розглядати на мікро- та макрорівні і в комплексі (рис. 1) [1].

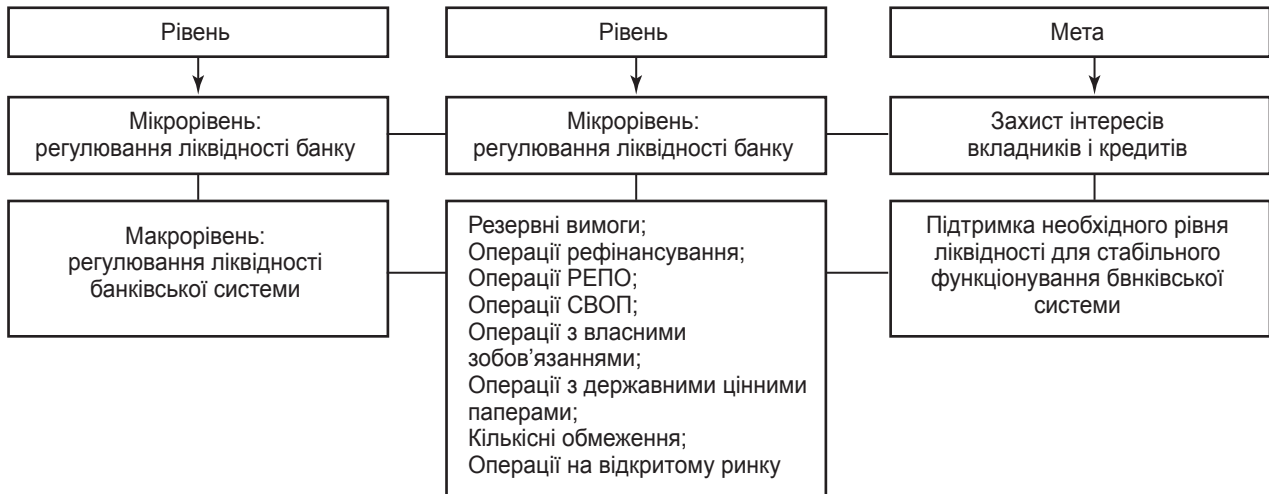


Рис. 1. Система регулювання ліквідності банківської системи

Найдавнішим із головних інструментів регулювання ліквідності банку на макрорівні є обов'язкові резервні вимоги центрального банку. У вузькому значенні під обов'язковими резервами розуміють активи, які використовуються для забезпечення гарантованої ліквідності банків [6].

Дія цього інструмента полягає в установленні центральним банком нормативу резервування, в межах якого банки зобов'язані частину залучених коштів зберігати на рахунках у центральному банку.

Обов'язкові резервні вимоги насамперед пов'язані з показником грошової маси та ліквідності банків: у разі зниження норми обов'язкових резервних вимог відбувається збільшення вільних резервів у розпорядженні банків, тобто зростає їхня вільна ліквідність і розширюються можливості банків щодо проведення активних операцій і виконання своїх зобов'язань. Підвищення норми обов'язкового резервування, навпаки, зменшує зазначені можливості та пропозицію грошей.

Відповідно до постанови правління НБУ «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» № 615, для ефективного регулювання ліквідності НБУ з урахуванням поточної ситуації на грошово-кредитному ринку застосовує такі інструменти: операції з рефінансування (кредити овернайт, кредити рефінансування); операції прямого репо; операції з власними борговими зобов'язаннями; операції з державними облигаціями України [7].

Яскравим прикладом використання інструментів регулювання ліквідності банку на макрорівні є 2014 р., коли глибока фінансово-економічна криза спричинила спочатку напругу в банківському секторі, а потім стимулювала поширення кризових явищ у банківській системі. Населення відреагувало масовим зняттям своїх коштів з рахунків у банках і, як наслідок, загалом за 2014 р. банківська система України втратила майже третину депозитних вкладів. Національний банк оперативного реагував на кризу ліквідності та забезпечував фінансову підтримку банків як традиційними, так і екстремними інструментами рефінансування. В таких складних умовах політика Національного банку зі зміцнення банківського сектору насамперед спрямовувалася на стимулювання його капіталізації та «очищення» від неплатоспроможних банків і банків, які порушують банківське законодавство. Водночас Національний банк України тісно співпрацював і підтримував Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [6].

НБУ у 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшив обсяг рефінансування банків у 3 рази – до 222,3 млрд грн, обсяг операцій з мобілізації ресурсів з ринку – в 5 разів, до 1,473 трлн грн. Обсяг рефінансування банків у 2014 р. став найбільшим після 169,5 млрд грн у кризовому 2008 р. Станом на 1 січня 2015 р. загальний обсяг заборгованості за кредитами рефінансування НБУ становив 109 млрд грн [6].

Управління ліквідністю банку на мікрорівні здійснюється: централізовано шляхом установлення економічних нормативів ліквідності та децентралізовано – на рівні комерційного банку. Згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність» [8], економічні нормативи належать до індикативної форми регулювання банківської діяльності, а відповідно до Закону України «Про Національний банк України», ці нормативи дають змогу забезпечувати контроль за ризиками, зокрема за ризиком ліквідності. Система економічних нормативів регулювання ліквідності, що розроблена НБУ, закріплена в нормативно-правових актах [9; 10], є виваженою, науково обґрунтованою та такою, що в цілому відповідає світовій практиці. НБУ для контролю за ліквідністю банків установлено три нормативи ліквідності: Н4 – норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %), Н5 – норматив поточної ліквідності (не менше 40 %), Н6 – норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %) [9]. Метою застосування зазначених нормативів є обмеження ризику ліквідності балансу банку.

Фактичні значення Н4 та Н5 у період 2010–2015рр. не змінилися, а от норматив короткострокової ліквідності (Н6) зріс майже на 60 процентних пунктів. Це пов'язано з тим, що НБУ підвищив нормативне значення для цього нормативу з 20 % до 60 % [6]. Дане зростання нормативного значення є результатом збільшення НБУ обов'язкових резервів з метою запобігання зростанню кредитування комерційними банками у період кризи та збереження платоспроможності.

В табл. 1 відображено динаміку нормативів ліквідності банківської системи у період з початку 2011 р. до початку 2015 р. Аналіз проводився за даними офіційної звітності банків і з використанням узагальненої інформації офіційного сайту Національного банку України [8].

Таблиця 1

Динаміка економічних нормативів ліквідності банків України за період 2011–2014 рр.

Норматив	Динаміка економічних нормативів ліквідності банків України за період 2010–2014 рр.				
	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Н4	58,8	58,48	69,26	56,99	57,13
Н5	77,33	70,53	79,09	80,86	79,91
Н6	91,19	94,73	90,28	89,11	86,14

Аналізуючи дані табл.1, можна говорити про відносно стабільний рівень ліквідності банківської системи України. Адже нормативи відповідають допустимим значенням протягом усього досліджуваного періоду. Динаміка середніх значень економічних нормативів ліквідності свідчить про надлишковий запас коштів навіть у періоди масової затримки платежів і суттєвої втрати ліквідності під час економічної кризи. Враховуючи, що нормативний мінімум установлено на рівні 20 %, можна говорити про майже трикратний запас міцності у системі. При аналізі динаміки узагальненого показника слід враховувати його усереднене значення для банківської системи, що не виключає критичних спадів в окремих банках. У той же час стабільно високий показник миттєвої ліквідності свідчить про достатність високоліквідних коштів у значній кількості банків. Важливо враховувати абсолютні значення показників, що беруть участь у розрахунках нормативів. Такий аналіз більш точно відтворює співвідношення активів і пасивів. Зазвичай надлишкова ліквідність спостерігається в малих банках з обмеженим колом клієнтів і вузьким спектром операцій. До групи банків надлишкової ліквідності належать також новостворені, які ще не забезпечили формування необхідного кредитно-депозитного портфеля [4].

З табл. 1 видно, що протягом 2011 р. нормативи ліквідності Н4, Н5, Н6 мають негативну динаміку, оскільки на 01.01.2011 р. їхні значення 58,8; 77,33; 91,19 відповідно, а станом на 01.01.2012 р. вони зменшились до 58,48; 70,53; 94,73 відповідно. Протягом 2012 р. нормативи мають позитивну динаміку за винятком нормативу короткострокової ліквідності. Протягом 2013 і 2014 рр. спостерігався спад нормативів: до 56,99 – Н4, 89,11 – Н6 та до 79,91 – Н5, 86,14 – Н6 відповідно. Це пояснюється політичною, економічною та соціальною нестабільністю в країні. Проте заходи, вжиті НБУ для підтримки банківського сектору, принесли свої результати. На початок 2015 р. ще відбувався спад ліквідності, але починаючи з другого кварталу року спостерігається її ріст.

Дотримання економічних нормативів ліквідності забезпечує певний мінімально необхідний рівень ліквідності кожного окремого банку. Проте через статичність і ретроспективність показників нормативів вони не можуть бути точними і єдиними індикаторами ліквідності банків, а їх дотримання є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення ефективного управління банківською ліквідністю [3].

Заходом, що сприяє збереженню і підвищенню ліквідності банківської системи, є вивід неплатоспроможних банків з ринку. Така політика характеризує початок 2014 р. і вже наприкінці цього року було 163 банки, тобто за рік було ліквідовано 17 банків, отже, на 1 жовтня 2015 р. їхня кількість зменшилась до 145, тобто на 18 банків. Як бачимо, менше ніж за півроку, було ліквідовано банків більше ніж за 2014 р. [6].

З одного боку, такий інструмент впливає на оздоровлення банківської системи та водночас є свідченням її кризи. Але, з іншого боку, така ситуація негативно впливає на довіру до банківської системи, провокуючи подальший відтік депозитів та зниження ліквідності банківської системи.

Параметри монетарної програми передбачають активне використання стерилізаційних інструментів для поглинання надлишкової ліквідності банківської системи з метою згладжування інфляційного та девальваційного тиску. Отже, одним із таких інструментів є регулювання рівня облікової ставки, що передусім спрямована на зміну попиту на гроші через вплив на ринкову відсоткову ставку і відповідно є ціною грошей. З 4 березня 2015 р. підвищено облікову ставку з 19,5 % до 30,0 % річних з відповідним коригуванням процентних ставок за активними та пасивними операціями НБУ з регулювання ліквідності банківської системи.

Факти підвищених ризиків ліквідності в умовах прийнятної динаміки економічних нормативів свідчать про необхідність підвищення чутливості відповідних інструментів банківського нагляду. Система економічних нормативів призначена відтворювати стан ліквідності банків і мати достатній рівень чутливості для виявлення тих, що потребують негайних регуляторних заходів. Така система не має бути уніфікованою, незалежною від структурних характеристик активів і пасивів банків. Враховуючи суттєві відмінності в управлінні ліквідністю для різних банків, важливим є впровадження процедур групування однорідних об'єктів та визначення адекватних підходів для кожної групи. На підставі класифікації банків за групами ризику стає можливим наблизити методи регуляторного впливу до безпосередніх профілів ризиків банків [4].

Отже, ураховуючи багатofакторність явища ліквідності банківської системи, важливого значення набуває комплексний підхід до розв'язання проблеми підвищення ефективності регулювання ліквідності в Україні. Він має полягати в реалізації заходів, спрямованих на посилення банківського нагляду та економічних нормативів діяльності банків у регулюванні ліквідності на макrorівні; посиленні ролі механізму обов'язкових резервних вимог у розв'язанні проблеми строкових і валютних дисбалансів активних і пасивних операцій банків шляхом звільнення від необхідності резервування зобов'язань банків у національній валюті терміном виконання понад два роки; посиленні координації грошово-кредитної та фінансової політики з метою підвищення прогнозованості руху коштів уряду на єдиному казначейському рахунку в НБУ та мінімізації впливу цього чинника на ліквідність банківської системи [10].

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Тисячна Ю. С.

Література: 1. Дадашев Б. А. Регулювання ліквідності банківської системи / Б. А. Дадашев // Економіка. – 2012. – № 6 (2). – С. 70–77. 2. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду / [В. С. Стельмах, В. І. Міщенко, Н. В. Гришук та ін.]. – К. : НБУ ; Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с. 3. Міщенко В. І. Ліквідність банківської системи України : науково-аналітичні матеріали / В. І. Міщенко, А. В. Сомиш. – К. : НБУ ; Центр наукових досліджень, 2008. – 177 с. 4. Заруцька О. П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід : монографія / О. П. Заруцька. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 379 с. 5. Роуз Питер С. Банковський менеджмент / Питер С. Роуз. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1997. – 743 с. 6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 7. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова Правління Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15/page>. 8. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/B_zakon/index.htm. 9. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного банку України від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01\(12\)](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01(12)). 10. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ від 02.06.2009 № 315 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09>.

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ

УДК 658:657.372.3(477)

Самойлова Т. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Вивчено світові тенденції, характерні для проведення внутрішньокорпоративного навчання персоналу, що пов'язані з інтеграцією професійного навчання, інтернету, комп'ютерних технологій та мобільності персоналу. Визначено перспективи вітчизняних підприємств у використанні подібних технологій.

Ключові слова: внутрішньокорпоративне навчання, персонал, система навчального менеджменту, масові відкриті онлайн-курси.

Аннотация. Изучены мировые тенденции, характерные для проведения внутрикорпоративного обучения персонала, связанные с интеграцией профессионального обучения, интернета, компьютерных технологий и мобильности персонала. Определены перспективы отечественных предприятий в использовании подобных технологий.

Ключевые слова: внутрикорпоративное обучение, персонал, система обучающего менеджмента, массовые открытые онлайн-курсы.

Annotation. Studied global trends in internal corporate staff training related to the integration of vocational training, the Internet, computer technology and staff mobility. Perspectives of domestic enterprises in the use of such technologies.

Keywords: corporate training, personal, training management, massive open online courses.

Сучасні мобільні, високотехнологічні та інтернет-базовані технології стають нормою для ведення сучасного бізнесу, необхідною умовою для його розвитку та інтеграції з іншими учасниками ринку – як клієнтами, так і постачальниками послуг. У цьому контексті підвищуються вимоги до персоналу, який займається розробкою, впровадженням, обслуговуванням, моніторингом та управлінням внутрішньо- та зовнішньоорганізаційних господарських процесів на підприємстві, адже рівень кваліфікації працівників є наріжним каменем у досягненні ефективної діяльності. При цьому традиційний формат підвищення кваліфікації як проведення аудиторних занять відходить у минуле, натомість запроваджуються у практику HR-менеджменту новітні реалії, які інтегровані із сучасними інтернет-технологіями, знаходяться на стику професій, потребують значного рівня розвитку особистісних компетенцій, що корелюють із загальним рівнем інтелекту, креативності, творчості, комунікативності, винахідливості тощо. З огляду на зазначене, сучасний контент післядипломного навчання поступово переформатується у його мобільну версію, яка допомагає швидко адаптуватися до вимог зовнішнього середовища і передбачає проведення цього навчання у вигляді новітніх форматів. Виходячи з цього, обрана тема дослідження є актуальною та своєчасною для розгляду.

Питання підвищення кваліфікації, професійного навчання та розвитку персоналу взагалі порушуються в роботах багатьох вітчизняних учених, серед яких серйозний доробок у науку та практику здійснили такі, як: Н. Верхоглядова [1], Ю. Залознова [2], Г. Назарова [3], Т. Петрова [4], В. Савченко [5], О. Ястремська [6]. Їхні дослідження мають фундаментальний характер, вони охоплюють питання характерологічних особливостей, методів проведення, фінансування та субсидування навчання, ефективності, впливу сформованих компетентностей на результативність діяльності підприємства тощо. Проте такі питання, як вбудовування новітніх технологій у процес корпоративного навчання, ще не досить широко висвітлено у сучасній науковій літературі.

Відтак, метою статті виступає дослідження новітніх тенденцій внутрішньокорпоративного навчання персоналу з огляду на розвиток інтернет- та комп'ютерних технологій.

Розглянемо більш детально новітні тенденції у проведенні внутрішньокорпоративного навчання.

1. Багато підприємств прагнуть створити новий пул талантів з молодих працівників, користуючись предиктивною аналітикою, отже, HR-системи мають включати в аналіз не тільки показники діяльності працівників, але навички, здібності, особистісні риси. При цьому простий розподіл на талановитих співробітників та тих, хто потребує додаткового розвитку, вже є неефективним, адже означену інформацію необхідно доводити до працівників, давати їм зворотний зв'язок.

2. Важливою складовою управління ефективністю є планування розвитку персоналу, що передбачає інтегрування модулів управління ефективністю та навчання своїх систем для того, щоб розуміти, які експертиза, досвід і навички можуть бути потрібні в майбутньому.



3. У зв'язку зі зростанням мобільності талантів, їх підбір стає критичною частиною управління талантами. Коли працівник приєднується до підприємства, можуть змінюватися ролі й вимоги до посади, працівника може бути висунуто на заміщення більш високої позиції. Відтак, підприємство має бути готовим до цих змін і до того, що потенційно відповідні навички мають бути присутніми у працівника або можуть бути розвинені. Провайдери починають розуміти, що «підбір» і «мобільний менеджмент» – схожі завдання і найближчим часом необхідно очікувати доробок у нових системах з урахуванням даного положення.

4. Контент корпоративного навчання є фундаментальною стратегічною ціллю HR-системи та підприємства загалом. Сьогодні кожне підприємство має потребу в перенавчанні технічного персоналу (причому цей процес стає перманентним), у навчанні нових співробітників, навчанні працівників тому, як робити свою роботу краще. З огляду на це, зміст корпоративного навчання повинен корелювати із: по-перше, новаціями в техніко-технологічному напрямі підприємства; по-друге, тенденціями ринку, вимогами споживачів, досягненнями фундаментальної науки; по-третє, набором уже наявних компетентностей особистісного та професійного характеру. При цьому така відома технологія HR-менеджменту, як LMS (від англ. the learning management system – система навчального менеджменту) характеризується зсувом від її початкової задумки як «системи адміністрування навчального процесу» до «платформи залучення у процес навчання». Нові LMS інтегрують процес навчання з процесами управління талантами і управління ефективністю, включають інтегрований контент та експертизу менеджменту. Вони активно використовують можливості You Tube із широким спектром інструментів і джерел контенту. Так, наприклад, нова технологія «Тін-Кан» дозволяє відстежувати всі активності учнів, включаючи навіть кліки по посиланням на сайти [7].

5. Розвиток «вбудованого навчання», або «інтелектуального навчання» як ключовий фактор успіху діяльності підприємства, яке полягає в тому, що під час самостійного e-learning (електронного навчання) на екрані ПК з'являються навчальні завдання на основі реальних процесів, які безпосередньо пов'язані з тими завданнями, що на даний момент часу виконує працівник. Такі операції можливі, якщо систему навчального менеджменту вбудовано до CRM-системи управління (від англ. customer relationship management – управління відносинами з клієнтами), що й дозволяє ув'язувати реальні виробничі операції з навчальним контентом окремої групи працівників.

6. Активний розвиток MOOC (від англ. massive open online courses – масові відкриті онлайн-курси) – навчальних курсів з масовою інтерактивною участю із застосуванням технологій електронного навчання і відкритим доступом через Інтернет. В якості таких доповнень до традиційних матеріалів навчального курсу, як відео, читання і домашні завдання, масові відкриті онлайн-курси дають можливість використовувати інтерактивні форуми користувачів, які допомагають створювати і підтримувати спільноти студентів, викладачів і асистентів. MOOC активно почали розвиватися на початку 2010-х рр. і дали можливість інтерактивного спілкування студентів і викладачів, а також складання іспитів у режимі онлайн. Подібні сайти розраховані на слухачів різних рівнів підготовки – як на новачків, так і на досвідчених фахівців. Найпопулярніші масові онлайн-курси збирають сотні тисяч студентів. При цьому у слухачів існує можливість отримати сертифікат з опанування будь-якого курсу найпрестижніших університетів світу за невелику плату. MOOC набирають популярність як вид підвищення кваліфікації через відносно невелику ціну та швидкий термін проходження курсу.

7. Використання ідей краудсорсингу, або соціальних систем при розробці навчальних курсів, який розглядається як передача певних функцій невизначеному колу осіб, вирішення суспільно значущих функцій силами волонтерів, дії яких координуються з єдиного центру. Цю технологію було створено у розрахунок на бажання споживачів безкоштовно або за незначну плату поділитися своїми ідеями виключно з інтересу побачити їх утіленими в життя. Практика HR-менеджменту спрямована на те, щоб простим голосуванням у внутрішньокорпоративній системі отримати зворотній зв'язок або коментар на будь-яку нову програму, організаційну зміну, нову ідею тощо. Багато провайдерів пропонують інструменти визнання в режимі реального часу, що відразу показує «престижність» певних співробітників і «винагороджує» їх. Цей інструмент надає надзвичайного впливу на залученість працівників, що стає важливою темою управління керівництва підприємства.

Інтеграція інтернет-технологій в усі сфери управління підприємством, постійне оновлення програмних продуктів, що пропонуються провайдерами, їхній тісний зв'язок з аналітикою, дослідженнями та моніторингом ринку не залишають осторонь і HR-процеси, які, в свою чергу, стають надійним інструментом розробки ефективної кадрової політики підприємства. При цьому HR-процеси реалізуються не заради виконання певного функціоналу, а для демонстрації створення доданої вартості бізнесу. В цьому контексті розробляються й запроваджуються у практику новації у проведенні внутрішньокорпоративного навчання. Не всі з перелічених тенденцій активно використовуються на вітчизняних підприємствах через низку причин, серед яких: низький рівень автоматизації управлінських і виконавських процесів, високий рівень цін на програмні продукти та послуги провайдерів, мовні бар'єри персоналу тощо. Проте відкриття кордону європейського ринку для вітчизняних виробників створює широкі можливості для опанування новітніх технологій внутрішньокорпоративного навчання для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.



Література: 1. Верхоглядова Н. І. Управління розвитком людських ресурсів : монографія / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, Н. А. Іванникова О. В. Лаврінченко. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – 317 с. 2. Залознова Ю. С. Управління персоналом вугільної шахти: оцінка стану та стратегії розвитку : монографія / Ю. С. Залознова ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 380 с. 3. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств : наукове видання / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2006. – 240 с. 4. Петрова Т. В. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна : аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 26–34. 5. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. 6. Ястремська О. М. Оцінювання результатів діяльності управлінського персоналу : теоретичні та практичні аспекти : монографія / О. М. Ястремська. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 196 с. 7. Берзин Дж. Top 10 прорывов в HR-технологиях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edwvb.blogspot.ru/2014/11/top-10-proryvov-v-hr-tekhnologijakh.html>



МЕТОДИКА АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

УДК 657.62

Свидло Д. В.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Узагальнено та теоретично обґрунтовано методика аудиту фінансових результатів підприємства, окреслено основні завдання та об'єкти даної методики, а також наведено типові помилки, що можуть бути виявлені під час інспектування цієї ділянки обліку.

Ключові слова: аудит, методика аудиту, фінансові результати, внутрішній аудит, аудит доходів та витрат.

Аннотация. Обобщена и теоретически обоснована методика аудита финансовых результатов предприятия, определены основные задачи и объекты данной методики, а также приведены типичные ошибки, которые могут быть выявлены в ходе инспектирования этого участка учета.

Ключевые слова: аудит, методика аудита, финансовые результаты, внутренний аудит, аудит доходов и расходов.

Annotation. Summarized and theoretically justified method of audit of financial results of the company, the basic tasks and objects of this method and describes typical errors that can be revealed during inspection of this area of accounting.

Keywords: audit, audit methodology, financial results, internal audit, audit of income and expenses.

Аудит фінансових результатів є кінцевим моментом при перевірці фінансово-господарської діяльності підприємства. Фінансові результати – надзвичайно важливий показник для суб'єкта господарювання, адже в них відбиваються всі сторони діяльності підприємства. Внутрішні служби на підприємстві не завжди можуть забезпечити якісний контроль за достовірністю та правильністю відображення фінансових результатів в обліку та звітності, тому дуже важливим стає зовнішній контроль – незалежний аудит, мета якого полягає в підвищенні міри довіри користувачів до фінансової звітності. Саме це визначає актуальність вибраної теми дослідження.

Питанням методики аудиту фінансових результатів присвячені праці вітчизняних учених: М. Білухи, В. Рудницького, В. Бондаря, Б. Валуєва, О. Василика, Н. Дорош, М. Кужельного, Н. Малюги, В. Пархоменка, О. Петрик. Серед закордонних учених, що займалася цими питаннями, варто виокремити А. Аренса, С. Бичкову, Ю. Данилевського, Дж. Лоббека, В. Подольського.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні методики аудиту фінансових результатів суб'єктів господарювання. Для досягнення запропонованої мети необхідно окреслити основні завдання та об'єкти аудиту фінансових результатів для його узагальнення.

Об'єктом дослідження є аудит фінансових результатів.

Використання отриманих результатів надасть можливість забезпечити управлінський апарат підприємства релевантною інформацією для прийняття виважених економічних рішень [1, с. 36–39].

Для належної якості перевірки важливе значення має порядок формування підстав для висловлення думки аудитора залежно від поставленого замовником завдання. Такою підставою є документальне оформлення процесу проведення аудиту й узагальнення його результатів. Для належного документального оформлення аудиту пропонується до складу документації в аудиті включати лише документи, складені аудиторами у ході здійснення ними перевірок – робочі документи та документи, складені на підставі робочих, які узагальнюють результати проведеного аудиту, підсумкові документи аудиту [2].

При проведенні аудиту фінансових результатів у першу чергу необхідно ознайомитися з порядком обліку виробничих витрат і собівартості продукції (послуг) на підприємстві, цей порядок установлений П(с)БО 16 «Витрати». Необхідно з'ясувати, які витрати відносити до собівартості виробництва, а які безпосередньо списуються на фінансові результати. При цьому більше уваги слід приділяти обліку витрат за рахунком 90 «Собівартість реалізації».

Аудиторам необхідно перевірити правильність перенесення даних про доходи, витрати, отриманий прибуток або збиток з реєстрів обліку та головної книги до «Звіту про фінансові результати», точність бухгалтерських проводок із визначення доходів і витрат, дотримання порядку визнання в бухгалтерському обліку доходів і витрат відповідно до вимог П(С)БО 15 «Дохід» та податкового законодавства визначення бази оподаткування у фінансовому обліку та при здійсненні податкових розрахунків, відображення доходів і витрат фінансового результату до оподаткування, прибутку або збитку у фінансовій та податковій звітності, визначення податку на прибуток, оцінити фінансовий стан підприємств.

Систематизація аудиторами об'єктів і напрямів аудиторської перевірки при різних видах аудиту дозволяє вдосконалити методику перевірки та сприяє підвищенню якості послуг.

Аналізуючи методики аудиту, потрібно встановити, що при визначенні методів аудиту, складовими яких є прийоми та способи, необхідно враховувати наступні фактори: об'єкти аудиторської перевірки (що перевіряється?), завдання аудиту (для чого перевіряється?), засоби впливу суб'єктів на об'єкти (яким чином перевіряється?). Враховуючи наведене, недоцільно виокремлювати в аудиті власні методи. Оскільки аудит є галуззю науки про господарський контроль, то до складу методів аудиту варто відносити наступні групи методів: загальнонаукові методи; методи, запозичені з інших наук; прийоми та способи господарського контролю.

Потреба в розробці методики аудиту фінансових результатів та операцій з формування та розподілу фінансових результатів зумовлена необхідністю підвищення якості аудиторських перевірок, стандартизації аудиторських процедур, що розширить можливість контролю за їхньою якістю та повного виконання завдань, поставлених замовниками. При розробці науково-обґрунтованої методики аудиту необхідно враховувати, що обрані методи та методичні прийоми повинні бути адекватні об'єкту дослідження та поставленим завданням, а також урахувати предмет дослідження та очікування замовників на достовірні, об'єктивні та оперативні результати.

З метою вдосконалення методичного забезпечення аудиту в цілому та аудиту звітності про фінансові результати і перевірки операцій з формування та розподілу фінансових результатів зокрема, запропоновано під методикою аудиту розуміти послідовність застосування сукупності методів (способів і прийомів), які дозволяють провести аудит системно для досягнення поставлених завдань у найбільш доцільній послідовності та допомагають аудиторам безпомилково висловити свою думку про об'єкт перевірки. У зв'язку з цим, обґрунтовано доцільність віднесення до методів аудиту загальнонаукових методів; методів, запозичених з інших наук та прийомів і способів господарського контролю [3].

Наведені пропозиції дозволяють проводити аудит із належним обґрунтуванням думки аудиторів про відповідність ведення обліку вимогам чинного законодавства та достовірність показників звітності, що в свою чергу сприяє підвищенню якості аудиторських послуг при перевірках фінансових результатів.

Отже, аудиторська перевірка фінансових результатів є однією з найскладніших у практиці аудиторських перевірок. Це обумовлено тим, що такий вид аудиторських перевірок узагальнює всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства.

Як висновок можна сказати, що аудит фінансових результатів рекомендовано здійснювати виходячи з основних його завдань: перевірки правильності виділення доходів і витрат за видами діяльності; правильності розрахованих сум, які мають бути сплачені до бюджету; аналізу показників фінансових результатів, що містяться у фінансовій звітності та реєстрах бухгалтерського обліку. Виконання цих завдань забезпечить зниження

ризиків невиявлення можливих помилок і підтвердить або спростує достовірність відображення фінансових результатів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Актуальні проблеми обліку, аналізу та аудиту в Україні. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.donntu.edu.ua:8080>. 2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – Ч. 1 / [пер. з англ. О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов, О. О. Зеніна та ін.]. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів ; Аудиторська палата України, 2010. – 846 с. 3. Сулейманова Е. Р. Методичні аспекти аудиту фінансових результатів та шляхи його вдосконалення / Е. Р. Сулейманова // Управління розвитком. – 2011. – № 2 (99). – С. 94–96.

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

УДК 336.71

Свідерська Д. С.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. *Визначено теоретичні засади функціонування ринку банківських послуг в Україні, проаналізовано показники стану діяльності банків на ринку банківських послуг на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк», виявлено шляхи покращення функціонування банківської системи.*

Ключові слова: банк, банківська послуга, банківська система.

Аннотация. *Определены теоретические основы функционирования рынка банковских услуг в Украине, проанализированы показатели состояния деятельности банков на рынке банковских услуг на примере ПАО КБ «ПриватБанк», выявлены пути улучшения функционирования банковской системы в Украине.*

Ключевые слова: банк, банковская услуга, банковская система.

Annotation. *To define the theoretical bases of functioning of Bank services market in Ukraine, analyzed indicators of activities of banks in the market of banking services on the example of PJSC CB «PrivatBank» identified ways of improving the functioning of the banking system in Ukraine.*

Keywords: bank, banking service, banking system.

Формування ефективної банківської системи як рушійної сили економічного розвитку є найважливішою умовою для створення та поліпшення сучасної конкурентоспроможності економіки України. Побудова ефективної банківської системи набуває винятково важливого значення в умовах становлення і розвитку української держави. Ринок банківських послуг охоплює широкий спектр послуг від розрахунково-касових операцій до зберігання та перевезення цінностей, які не передбачають відчуження ресурсів банку і не несуть ризиків, притаманних банківським операціям.

Зі становленням банківської системи і формуванням ринку послуг окремі питання функціонування останнього привертають до себе все більшу увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників банківської сфери. На даний час у цій галузі здобули популярність роботи таких вітчизняних економістів, як: А. Андреев, А. Гальчинський [1],

А. Гриценко, О. Дзюблук [2], І. Лютий, А. Мороз, А. Нікітін, Т. Николаєв, М. Савлук, В. Ткачук, В. Федосов. Дослідженням ринку банківських послуг займалися також відомі іноземні економісти: С. Валдес, К. Гавальда, Р. Джозлин, В. Заутер, Ф. Котлер, П. Роуз, Дж. Сондерс, Дж. Стенлейк, Ж. Стуфле та інші. В роботах науковців наведено різні підходи до визначення банківської системи, що відповідає потребам розвитку країни, здатної забезпечувати необхідними фінансовими ресурсами інноваційний розвиток і структурну перебудову економіки. Проте досі не розкрито питання ефективного управління банками та банківською системою в цілому в умовах впливу несприятливих фінансово-економічних факторів, забезпечення та збереження необхідного рівня банківського капіталу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад функціонування сучасного ринку банківських послуг, виявленні головних особливостей розвитку за умов глобалізації економіки.

Розвиток діяльності банків пов'язаний із розширенням сфери банківських послуг і клієнтури. Універсальним інститутом, що спеціалізується на наданні комплексу фінансових послуг, є банки, послуги яких охоплюють не лише традиційні кредитно-депозитні операції, але й розповсюджуються на задоволення потреб клієнтів у консалтингових, інвестиційних, лізингових, довірчих та інших послугах.

Ринок банківських послуг – це специфічна сфера економічних відносин, функцією яких є балансування попиту і пропозиції на банківські продукти. Основними складовими елементами інфраструктури ринку банківських послуг є банки, небанківські кредитно-фінансові інститути, інформаційні технології і засоби зв'язку, консалтингові компанії, офшорні зони тощо [3].

Щодо визначення поняття «банківська послуга», то воно може бути визначене як кінцевий результат функціонування банків стосовно задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із рухом грошових коштів або провадженням додаткових видів діяльності, що відображаються поза балансом [2].

Банк є основною ланкою кредитної системи країни, до якої належать кредитні установи, що здійснюють різноманітні банківські операції для своїх клієнтів на принципах комерційного розрахунку. Для цього вони використовують не лише свій власний, але й запозичений фінансовий капітал у вигляді внесків, депозитів, міжбанківських кредитів інших джерел. Банк визначає сферу своєї діяльності, виходячи з потреб клієнтури, яку він обслуговує. Проте існує ряд основних, базових функцій банку, які дозволяють зарахувати даний фінансовий інститут до установ банківської системи. До таких основних функцій банку, що визначають його економічну суть, слід віднести: залучення тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх у позичковий капітал, посередництво в кредиті, посередництво в розрахунках і платежах, операції з цінними паперами.

Специфіка функціонування банківських установ полягає в тому, що їх продуктом є надання різноманітних послуг шляхом проведення активних, пасивних і комісійно-посередницьких послуг з метою задоволення потреб клієнтів.

Активні операції – це розміщення банком власних і залучених коштів з метою отримання прибутку. До активних операцій належать: надання кредитів юридичним і фізичним особам, надання кредитів банкам, вкладення в цінні папери, формування касових залишків і резервів, формування інших активів (придбання приміщень, обладнання тощо).

За рахунок пасивних операцій формуються ресурси банку, які необхідні йому понад власний капітал для забезпечення нормальної діяльності. Пасивні операції включають: залучення коштів фізичних та юридичних осіб, отримання кредитів від банків, випуск цінних паперів.

До банківських послуг належать: розрахункові, касові, трастові (довірчі), посередницькі, консультаційні та інші послуги. Істотною ознакою банківських послуг є те, що для їх надання банку не потрібні додаткові ресурси. Свою діяльність із надання послуг банк здійснює зазвичай у процесі проведення пасивних і активних операцій. Доходи від послуг банки отримують не у вигляді відсотків, а у формі комісійних виплат.

Аналіз функціонування сфери банківських послуг можна провести на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк». Згідно з рейтингом Національного банку України, він посідає перше місце серед найбільших банків України за розміром активів.

Аналізуючи роботу банку за період з 2010–2015 рр., розглянуто динаміку зміни обсягу активів (рис. 1.) [4].

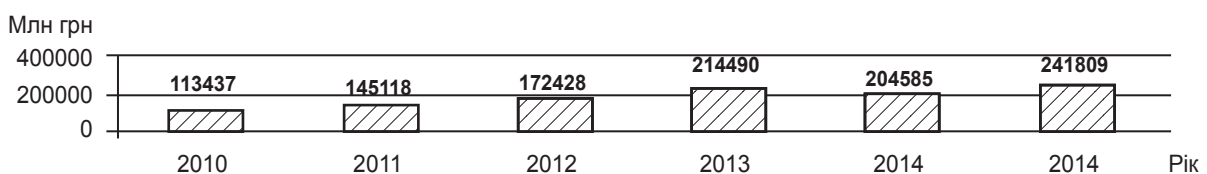


Рис. 1. Динаміка активів ПАТ КБ «ПриватБанк» у 2010–2015 рр.

Можна зробити висновки, що активи банку у 2015 р. збільшились на 37 224 млн грн порівняно з 2014 р., та на 128 372 млн грн порівняно з 2010 р., тобто обсяг активів за 6 років зріс майже у 2,13 разів. Загальна динаміка за останні 6 років є позитивною внаслідок виваженої роботи менеджерів для втілення стратегічної мети та утримання досягнутого рівня розвитку.

Варто також проаналізувати зміну обсягу зобов'язань за період 2010–2015 рр., представлену на рис. 2 [4].

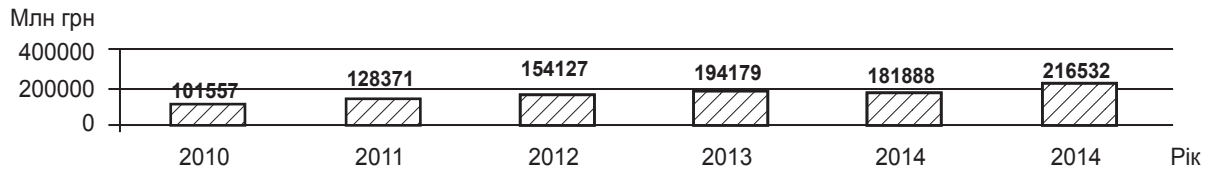


Рис. 2. Динаміка зобов'язань ПАТ КБ «ПриватБанк» у 2010–2015 рр.

За 2010–2015 рр. зобов'язання банку зросли на 114 975 млн грн. Темп приросту загального обсягу зобов'язань складає: у 2011 р. – 26,4 %, у 2012 р. – 51,7 %, у 2013 р. – 91,2 %, у 2014 р. – 79,0 %, у 2015 р. – 113,2 %. Середній абсолютний приріст за 6 років складає 22 995 млн грн.

На початку 2014 р. банк опинився в складній ситуації, пов'язаній з відтоком депозитів через нестабільність економічної ситуації та зниження обмінного курсу, однак, ПАТ КБ «Приватбанк» вирішив цю проблему, пропонує спеціальні бонусні програми для лояльних вкладників, і одночасно посилює кредитні скорингові моделі з метою поліпшення якості кредитного портфеля банку. Незважаючи на складну економічну ситуацію в країні, ПАТ КБ «ПриватБанк» залишається лідером серед інших банків [5].

Основними напрямками розвитку банківської системи є покращення банківської системи на даному етапі та запровадження нових видів послуг. Покращення функціонування банківської системи на даному етапі включає наступні кроки [6]:

- 1) перегляд податкової політики у сфері оподаткування доходів громадян;
- 2) спрощення та зростання доступності операцій для фізичних осіб;
- 3) створення нових вигідніших пропозицій банками для клієнтів;
- 4) підвищення ефективності контролю за діяльністю банків;
- 5) упередження здійснення сумнівних операцій, шляхом ідентифікації клієнтів;
- 6) підвищення рівня капіталізації банків.

Запровадження нових банківських послуг включає наступне [7]:

- 1) розвиток трастових, лізингових, факторингових, форфейтингових операцій;
- 2) розширення консультаційних та інформаційних послуг;
- 3) аудиторські, маркетингові, гарантійні послуги;
- 4) запровадження передових технологій.

Отже, функціонування банківських послуг в Україні є невід'ємною складовою сучасної економіки. Аналіз стану функціонування банківської системи в Україні виявив недостатній розвиток банківського сектору для забезпечення насамперед потреб реальної економіки. Вирішення проблем у банківському секторі сприятиме підвищенню конкурентоздатності українських банків і створення в країні банківської системи світового рівня.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища школа, 1995. – С. 35. 2. Дзюблюк О. В. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації стратегії розвитку в Україні / О. В. Дзюблюк // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 41–49. 3. Брегеда О. А. Послуги як продукт банківської діяльності / О. А. Брегеда // Банківська справа. – 2003. – № 6 – С. 73–78. 4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097. 5. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ru/about>. 6. Про шляхи стабілізації банківської системи України : Постанова Кабінету Міністрів України № 2856 від 14.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/112-viii>. 7. Портфельне інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/82/5802.html>.

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОТІВКОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

УДК 336.717

Селецька Д. М.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність готівкового обігу, проаналізовано обсяги готівки в обігу поза банківськими установами та зміни її динаміки в Україні. Розглянуто основні проблеми та запропоновано шляхи їх подолання.

Ключові слова: готівковий обіг, готівка, грошова маса, грошова система.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность наличного обращения, проанализированы объемы наличности в обращении вне банковских учреждений и изменения ее динамики в Украине. Были рассмотрены основные проблемы и предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: наличное обращение, наличность, денежная масса, денежная система.

Annotation. In the article the essence of cash circulation, analyzes the volume of cash in circulation outside banking institutions, and modify its dynamics in Ukraine. Discussed the main problems and ways of overcoming them.

Keywords: cash handling, cash, the money supply, the monetary system.

Готівка традиційно посідає важливе місце у платіжній системі країни і відіграє значну роль у здійсненні населенням готівкових платежів для обслуговування своїх потреб. Переважна частина населення використовує готівку як основний засіб платежу. Економіку України характеризує значна питома вага готівки у загальній грошовій масі, що складає 29,5 %.

Актуальність аналізу стану грошової маси зумовлена економічною та фінансовою нестабільністю держави на даному етапі розвитку. Грошова система визначає взаємозв'язок між виробництвом, обміном, розподілом та споживанням, і порушення цього взаємозв'язку неодмінно призводить до виникнення протиріч в економічному житті. Обсяг і структура грошової маси мають значний вплив на діяльність як банківської системи, так і на активність кожної банківської установи окремо. Також вона має важливе значення для діяльності центрального банку та грошово-кредитної системи, що відіграє важливу роль у регулюванні економіки країни [1].

Дослідженням проблеми організації та регулювання готівкового обігу займалися: Д. Столярук, О. Дашченко, О. Костюченко, О. Качан, І. Заверуха, О. Орлюк, А. Лемківський та інші.

Мета статті полягає у проведенні аналізу сучасного стану готівкового обігу в Україні, визначенні проблем організації готівкового обігу і пошуку можливих способів їх вирішення.

Аналіз стану готівкового грошового обігу має важливе теоретичне та практичне значення для повнішого та детальнішого розуміння процесів, що відбуваються у фінансовому та економічному середовищі держави. У ході такого аналізу визначаються особливості та інші важливі аспекти процесу організації готівкового обігу.

У національній економіці відбувається безперервний обіг доходів і продуктів, який опосередковується відповідним обігом грошей. Грошовий обіг – це рух грошей у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання національного продукту, який здійснюється шляхом безготівкових розрахунків та через обіг готівки [2].

Грошова маса, що перебуває в обігу, її структура і динаміка вважаються одними з головних макроекономічних показників стану народного господарства. Найвну грошову масу в обігу України в розрізі грошових агрегатів наведено в табл. 1 [3].

Аналізуючи дані, наведені у табл. 1, можна зробити висновок, що спостерігається збільшення всієї грошової маси (М3) протягом 2013–2015 рр. У 2014 р. вона збільшилася з 908 994 млрд грн до 945 336 млрд грн, тобто на 36 342 млрд грн. У 2015 р. показник становив 968 356 млрд грн, тобто збільшився на 23 020 млрд грн порівняно з 2014 р. Щодо готівкових коштів (М0), то їхній обсяг також збільшився. У 2014 р. показник готівки в обігу збільшився з 237 777 млрд грн до 289 513 млрд грн, тобто на 51 736 млрд грн. У 2015 р. спостерігається невеликий спад.

Показник становив 284 071 млрд грн, тобто зменшився на 5 442 млрд грн порівняно з попереднім роком. Проте також спостерігається збільшення обсягів переказних депозитів у національній валюті та переказних депозитів в іноземній валюті, а також зменшення показників інших видів депозитів, що входять до складу агрегату М2, та цінних паперів (крім акцій) – складових агрегату М3.

Структура агрегатів України на період 2013–2015 рр. (млрд грн)

Рік	МЗ	у тому числі				
		М1		М2–М1		М3–М2
		готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (М0)	переказні депозити в національній валюті	переказні депозити в іноземній валюті	інші депозити	цінні папери (крім акцій)
2013	908 994	237 777	146 044	52 376	470 040	2 758
2014	945 336	289 513	145 246	71 694	436 181	2 701
2015	968 356	284 071	167 453	104 449	412 072	1 123

Також можна проаналізувати зміни питомої ваги готівкових грошей відносно всієї грошової маси (рис. 1).

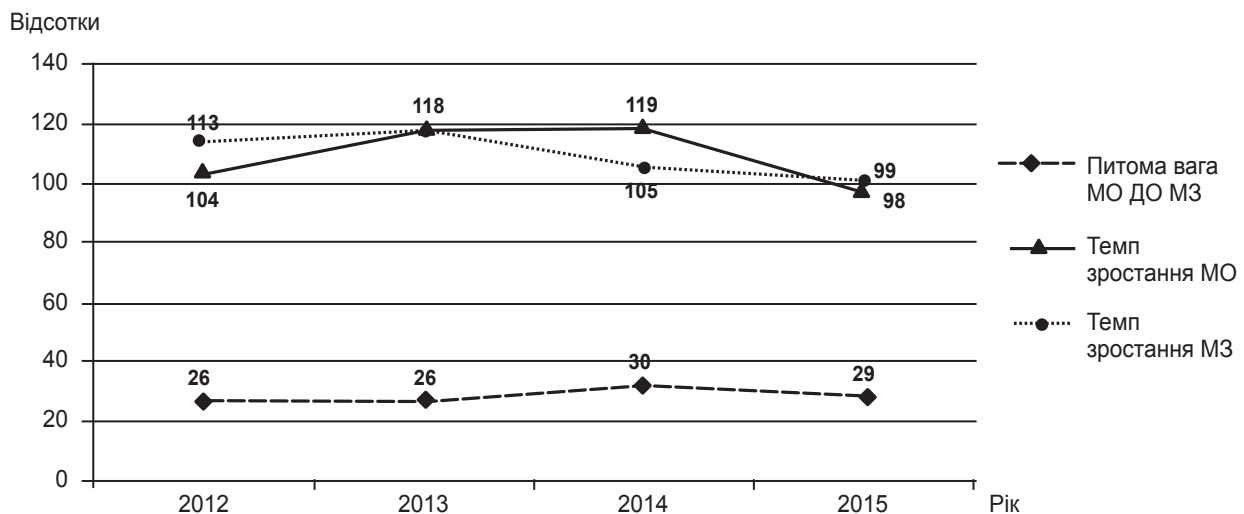


Рис. 1. Динаміка змін питомої ваги готівкових коштів протягом 2012–2015 рр.

Відповідно до даних рис. 1, можна зробити висновок, що питома вага агрегату М0 у 2012 та 2013 рр. залишалася незмінною (26%). У 2014 р. спостерігається його збільшення на 4% (30%) та зменшення на 1% у 2015 р. (29%). Темп росту готівки поступово збільшується з 2012 до 2014 рр. на 15%. Потім спостерігається різкий спад у 2015 р. на 21%. Це пояснюється зменшенням попиту на готівкові кошти, спричиненим розвитком безготівкових розрахунків. А це, в свою чергу, визначає розвиток ефективності грошової системи країни.

Готівка залишалася основним інструментом роздрібних розрахунків. За даними НБУ, в цілому в готівковому обігу країни на початок 2015 р. знаходилося 2 918 млн шт. банкнот на суму 303,0 млрд грн, 11 746 млн шт. розмінних та обігових монет на суму 1,8 млрд грн, 9,1 млн шт. пам'ятних та інвестиційних монет на суму 48,9 млн грн. Загальний обсяг банкнот і монет станом на 01.01.2015 р. порівняно з 01.01.2014 р. збільшився на 42,9 млрд грн – до 304,8 млрд грн (рис. 2) [4].

За кількістю у структурі банкнот в обігу найбільшу питому вагу становили банкноти номіналами 200 грн (19,7%), 100 грн (18,9%), 50 грн (11,6%) та 1 грн (14,7%). Серед монет в обігу найбільші частки традиційно припадали на монети номіналами 10 коп. (28,7%), 50 коп. (20,8%), 5 коп. (13,5%) та 25 коп. (12,2%).

Основні проблеми організації та регулювання готівкового обігу такі [5]:

- відставання розвитку матеріально-технічної бази установ НБУ;
- недосконалість механізму розрахунково-касових операцій;
- відсутність розвиненої системи інкасації та перевезення цінностей;
- недосконалість законодавства щодо регулювання готівкових розрахунків;
- недостатній рівень організації роботи з готівкою в банках;
- поширення явища підробки банкнот.

Удосконалення роботи, пов'язаної з організацією готівкового обігу в Україні слід проводити за такими напрямками:

- прогнозування грошової емісії та потреби в готівці;
- організація готівкового обігу.

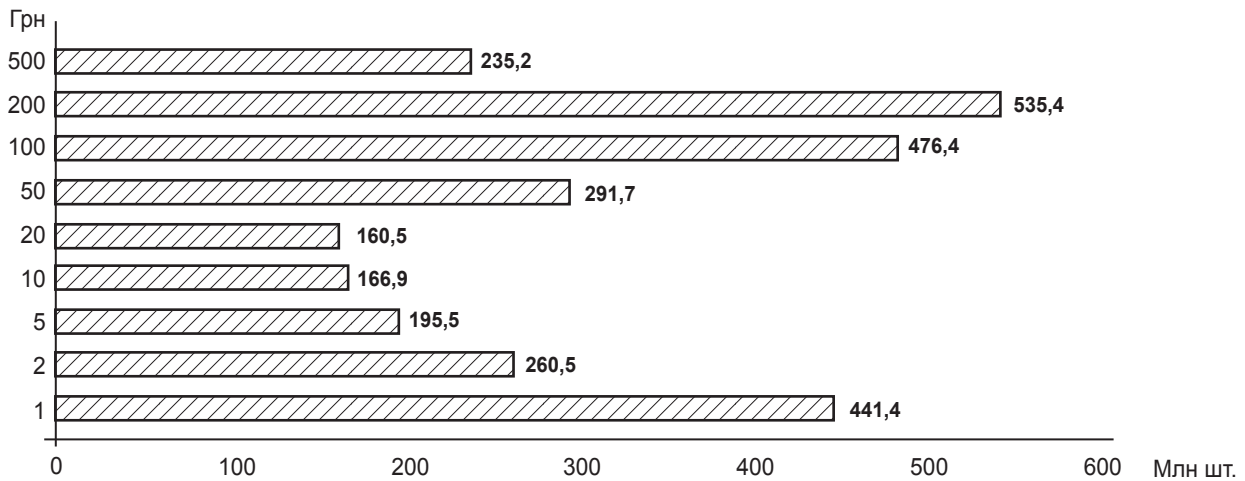


Рис. 2. Структура банківських купюр в обігу

Для створення і функціонування цілісної ефективної системи управління готівковим обігом, яка враховувала б зміни, що відбулися останнім часом в економіці і банківській системі країни, а також визначення у стратегічному та тактичному планах підходів, спрямованих на комплексне вирішення організаційних і технічних питань на сучасному технологічному рівні на всіх етапах руху готівки, потрібні нові підходи, що базуються на принципах [5]:

- застосування заходів, спроможних створити умови для: повного і своєчасного забезпечення потреб економіки у готівці;
- зменшення питомої ваги готівки у загальному обсязі грошової маси;
- запровадження прогресивних технологій та сучасного обладнання на всіх операціях, пов'язаних з обробленням готівки;
- оптимізації витрат на підтримку готівкового обігу та чисельності обслуговуючого персоналу на операціях з готівкою;
- посилення безпеки при здійсненні готівкових операцій;
- удосконалення організації та порядку обліку операцій з готівкою на всіх етапах руху готівки; перебудови системи інкасації та перевезення готівки;
- удосконалення нормативного забезпечення ведення операцій з готівкою.

Зміна грошової маси безпосередньо впливає на інтенсивність обігу грошей, на формування платоспроможного попиту, на кон'юнктуру ринків, а відтак, на економічний розвиток. Саме тому регулювання грошового обігу шляхом впливу на динаміку грошової маси, на грошові агрегати є ключовим напрямом державної грошово-кредитної політики.

Отже, грошові кошти та їхня кількість в економічній системі виконують активну функцію стосовно виробництва товарів і послуг і є найважливішим регулятором усіх економічних процесів. На основі аналізу кількісного аспекту грошового обігу можна оцінити основні тенденції розвитку економіки країни на певному етапі. Тому важливо проводити систематичне дослідження таких основних показників вимірювання грошового обігу, як структура грошової маси, її динаміка, монетизація, доларизація економіки, які є підґрунтям для прийняття відповідних управлінських рішень у сфері грошово-кредитної політики.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Науменкова С. В. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики / С. В. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 1. – С. 19–26. 2. Божанова О. В. Аналіз стану грошової маси в Україні / О. В. Божанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 91–96. 3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. 4. Бюлетень Національного банку України. – 2014. – № 9/2014 (258)

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4881605>. 5. Пастушок Т. О. Система регулювання грошового обігу в Україні / Т. Пастушок // Науковий огляд. – 2005. – № 10. – С. 14.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.71

Середа Л. А.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано склад активів банку та частку споживчого кредитування. Досліджено процес споживчого банківського кредитування в розрізі валют, строків погашення та в регіональному розрізі. Виявлено особливу роль споживчих кредитів у розвитку господарських відносин.

Ключові слова: активи банку, споживчий кредит, банківська система, кредитний портфель банку.

Аннотация. Проанализированы состав активов банка и доля потребительского кредита. Исследован процесс потребительского банковского кредитования в разрезе валют, сроков погашения и в региональном разрезе. Определена особая роль потребительских кредитов в развитии хозяйственных связей.

Ключевые слова: активы банка, потребительский кредит, банковская система, кредитный портфель банка.

Annotation. Analyzed the composition of Bank assets and the share of consumer credit. Examines the process of consumer Bank lending in terms of currencies, maturity dates and in the regional context. Defines a special role of consumer credit in the development of economic ties.

Keywords: assets, consumer credit, banking system, credit portfolio of the bank.

Необхідною умовою стабільного функціонування всієї банківської системи та забезпечення економічного зростання в сучасних умовах є розвиток банківського кредитування. Оскільки в Україні більшість населення неспроможна купувати товари тривалого використання за рахунок власних доходів, а українські банки опинилися в умовах жорсткої конкуренції як з боку іноземних, так і вітчизняних банків, актуальною потребою постає вироблення принципів розширення сфери і вдосконалення механізмів кредитування, у тому числі споживчого.

Кредитування фізичних та юридичних осіб з кожним роком набуває все більшої актуальності. Це пов'язано з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку банківської інфраструктури неможливо підвищити життєвий рівень усіх верств населення та підвищити життєдіяльність підприємств.

Розвиток і проблеми у сфері банківського кредитування розглядали такі вчені, як: В. Лагутін [1], В. Ходаківська [2], В. Міщенко [3], О. Шаповалов [3], П. Круш [4] та інші вітчизняні та закордонні науковці, котрі займалися питаннями формування банківського кредитного портфеля, а також можливих проблем у банківському кредитуванні.

Метою роботи є узагальнення теоретичних засад банківського кредитування фізичних осіб, визначення проблемних аспектів та обґрунтування методичних засад розвитку даного процесу.

Розвиток споживчого банківського кредитування на сучасних етапах розвитку економіки є неодмінною умовою сталого функціонування всієї банківської системи.

Зважаючи на аспекти, пов'язані з теоретичним визначенням сутності споживчого кредиту, можна сказати, що в економічній літературі немає однозначного трактування понять «споживчий кредит» та «кредитування фі-

зичних осіб». В результаті аналізу фахової літератури визначено, що споживчий кредит – це грошові кошти, які надаються у тимчасове користування громадянам України у готівковій або безготівковій формі банками та фінансовими установами, що діють згідно з Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», які отримали ліцензію Національного банку України чи Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України на проведення кредитних операцій з фізичними особами на невиконавчі потреби на умовах платності, повернення, строковості, забезпечення, та цільової спрямованості.

Роль споживчого кредиту полягає в тому, що він сприяє вирішенню багатьох соціально-економічних задач, спрямованих на поліпшення матеріального та культурного рівня життя населення. Але є і негативний вплив на економічні процеси у суспільстві (сприяння інфляції, надмірна заборгованість за споживчими кредитами населення, відтік капіталу з країни при купівлі імпортованих товарів за рахунок кредиту).

Процес споживчого банківського кредитування можна поділити на декілька етапів, основними з яких є попередній, поточний та підсумковий. Особливістю даних етапів є необхідність їх послідовного застосування.

Перший (попередній) етап споживчого кредитування передбачає збір інформації, яка є необхідною для прийняття рішення щодо видачі кредиту, оскільки постає завдання визначити можливий кредитний ризик.

Другий (поточний) етап споживчого кредитування включає в себе підготовку кредитного договору (структурування кредиту) та його підписання.

На третьому, заключному етапі, кредитування фізичних осіб відбувається контроль за кредитним ризиком та безпосереднє погашення кредиту. Основне завдання даного контролю полягає у запобіганні збільшенню кредитного ризику понад допустимий, тому у випадку неспроможності позичальника сплачувати платежі за кредитом банк може запропонувати реструктуризувати позику. У крайньому випадку банки можуть вдаватися до більш жорстких методів повернення позики.

Найбільша частка здійснених кредитних операцій належить банкам I групи (активи понад 15 000 млн грн). У 2010–2014 рр. більшість кредитів надається зі строком погашення до 1 року або від 1 до 5 років, тобто короткострокові та середньострокові кредити. За валютою кредиту більшість кредитів надавалися у національній валюті, але частка валютних кредитів також є значною. Серед валютних кредитів переважають кредити, надані у доларах США (близько 30 %).

Що стосується загальної тенденції, то у 2013 р. споживче кредитування зменшилося на 7,6 % від аналогічного показника у 2010 р., тобто зменшилось на 16,01 млрд грн. Проте у 2014 р. порівняно з 2013 р. показник збільшився на 17,62 млрд грн, або 8,38 %. Збільшення обсягу роздрібного клієнтського кредитного портфеля відбулося внаслідок значної девальвації національної валюти, в результаті чого балансова вартість залишків за кредитами значно зросла.

На основі даних рис. 1 можемо сказати, що споживчі кредити займають найбільшу частку у кредитному портфелі українських банків для фізичних осіб.



Рис. 1. Динаміка та структура кредитів, наданих домашнім господарствам за цільовим спрямуванням упродовж 2010–2014 рр. [5]

Говорячи про цільове спрямування кредитування домашніх господарств, можна сказати, що споживчі кредити займають найбільшу частку, їхня питома вага коливається з 58 % у 2010 р. до 71 % у 2013 р. Кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості у свою чергу, починаючи з 2010 р., стрімко зменшувались (приблизно на 15 % кожного року), змінюючи значним чином при цьому загальну динаміку кредитів, наданих фізичним особам. Даний спад пояснює зменшення частки довгострокового споживчого кредитування, яке у 2014 р.

становило лише 51 % аналогічного показника 2010 р. Причинами такого спаду є переорієнтування банків на короткострокові фінансові результати та неможливість брати кредити на більший термін самими споживачами.

У регіональному розрізі за обсягами наданих споживчих кредитів лідерами є банки Київської (з м. Києвом), Одеської, Дніпропетровської та Харківської областей. Станом на 01.01.2015 р. на ці регіони припадало 62 % від загальної суми наданих в Україні споживчих кредитів, що пов'язано із зосередженням фінансового та виробничого потенціалу держави в цих регіонах [3].

Проведений аналіз динаміки споживчого кредитування в Україні дав змогу окреслити основні проблеми, що стримують активну діяльність банків у цій сфері та запропонувати можливі шляхи їх вирішення.

Очевидно, що найбільш значними проблемами банківського кредитування підприємств в Україні є нестабільність фінансової та політичної системи, недосконале та непостійне законодавство, надто високі кредитні відсотки, невідгідні умови кредитних угод для позичальників, надзвичайно довга процедура розгляду можливості отримання кредиту тощо.

Загалом, за останній рік спостерігається зниження обороту та обсягів виробництва основних галузей, ведення бойових дій на сході України, а також зниження реальних доходів населення за високої девальвації національної валюти можуть в подальшому призвести до виникнення труднощів з обслуговування позичальниками кредитних зобов'язань (особливо валютних), що в свою чергу негативно відобразиться як на ліквідності, так і на капіталізації банківських установ.

Незважаючи на стрімкий розвиток банківської сфери, Україна дедалі гостріше відчуває проблеми банківського кредитування. Поряд зі збільшенням обсягів наданих кредитів зростає й кількість неповернених позичальниками кредитів, що в свою чергу призводить до нестачі грошових ресурсів і, як наслідок, впливає на рівень відсоткових ставок за кредитами.

Виявлені причини зниження ефективності кредитної діяльності банків дозволяють підкреслити важливість наступних кроків, які мають покращити ситуацію [4]:

1) необхідність переорієнтації менеджменту банків відповідно до нових умов ринку і перехід на такі принципи надання кредитів, як збільшення обсягів кредитування в умовах зменшення відсоткових ставок і зменшення кредитного ризику;

2) вдосконалення механізму надання кредитів, особливо перевірки кредитоспроможності позичальників;

3) прийняття Закону України «Про банківський кредит»;

4) забезпечення високого рівня професійної підготовки банківських працівників;

5) установа довготермінової співпраці між позичальником та кредитором.

Економічне зростання основних секторів економіки можливе лише за умов ефективного розвитку банківської системи, тому необхідно налагодити законодавчу, політичну системи, знизити рівень відсоткових ставок за кредитами, встановити збалансованість між відсотковими ставками за депозитними та кредитними операціями.

Отже, вітчизняним банкам потрібно звернути увагу на зарубіжний досвід індивідуального підходу до позичальників у плані погашення позик і застосування процентних ставок за кредит, урахуваючи ситуацію в реальному секторі економіки. Проте, незважаючи на те, що на сьогодні існує низка проблем, які стримують розвиток кредитних відносин в Україні, процес банківського кредитування поступово набирає обертів і виходить на рівень показників докризового періоду.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика : навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Т-во «Знання» ; КОО, 2002. – 215 с. 2. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, О.Д. Данілов. – Ірпінь : АДПСУ, 2001. – 501 с. 3. Міщенко В. І. Сучасна практика кредитування в Україні / В. І. Міщенко, О. В. Шаповалов // Вісник НБУ. – 2014. – № 11. – С. 3–9. 4. Круш П. В. Гроші та кредит : навч. посіб. / П. В. Круш. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 216 с. 5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control>.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ VPRWIN

УДК 658.1

Серікова А. А.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність структурно-функціонального моделювання процесу управління фінансовою стійкістю підприємства з використанням програмного продукту VPrwin. Проаналізовано застосування структурно-функціонального моделювання до бізнес-процесів, що дозволило представити у стандарті IDEF0 процес оптимізації управління фінансовою стійкістю підприємства та при її подальшій декомпозиції наочно відобразити сценарій діяльності фінансиста при виконанні своїх обов'язків щодо модельованої предметної області.

Ключові слова: стійкість, управління, фінансова стійкість, управління фінансовою стійкістю, моделювання процесу управління.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность структурно-функционального моделирования процесса управления финансовой устойчивостью предприятия с использованием программного продукта VPrwin. Проанализировано применение структурно-функционального моделирования в бизнес-процессах, что позволило представить в стандарте IDEF0 процесс оптимизации управления финансовой устойчивостью предприятия и при ее дальнейшей декомпозиции наглядно отобразить сценарий деятельности финансиста при выполнении своих обязанностей по моделируемой предметной области.

Ключевые слова: устойчивость, управление, финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью, моделирование процесса управления.

Annotation. The article deals with the essence of the structural and functional modeling of financial stability of the enterprise management process using software VPrwin product. It analyzed the use of the structural and functional modeling of business processes, which allowed to present in the standard IDEF0 process of optimizing the financial stability of the enterprise management and its subsequent decomposition to visualize the scenario activities financier in carrying out their duties under the simulated domain.

Keywords: sustainability, governance, financial sustainability, management of financial stability, the simulation process management.

У ринкових умовах передумовою виживання та основою стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має низку переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на межі банкрутства. Тому питання оптимізації процесу управління фінансовою стійкістю за допомогою структурно-функціонального моделювання є надзвичайно актуальним.

Останніми роками питання оцінки фінансової стійкості підприємства висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як: М. Білик, І. Бланк, Г. Крамаренко, М. Коробов, М. Кизим, Н. Притуляк, Н. Ткаченко, Н. Тарасенко. Дослідниками цієї проблематики переважно робиться висновок щодо обрання методики аналізу фінансової стійкості підприємства, яка б забезпечувала найоб'єктивніші результати аналізу діяльності підприємства.

Вагомий внесок у розробку методологічних підходів до оцінювання фінансової стійкості підприємства зробили такі російські вчені, як: М. Абрютіна, В. Ковальов, В. Родіонова, М. Федотова.

Сучасні напрямки розвитку ефективної діяльності підприємств вимагають раціонального вибору обсягів і структури джерел фінансування, оскільки перед підприємством постає важливе завдання сформулювати стратегію управління фінансовою стійкістю підприємства, яка враховувала б усі зміни внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища.

Виходячи з цього, необхідно розробити методичний підхід до вдосконалення процесу управління фінансовою стійкістю підприємства з використанням структурно-функціональної моделі, що дозволяє як формалізувати послідовність процесу управління фінансовою стійкістю, так і спостерігати за проміжними результатами.

Побудована на основі стандарту IDEF0 за допомогою CASE-засобу VPwin-модель бізнес-процесу «Управління фінансовою стійкістю промислового підприємства» передбачає опис етапів модельованого процесу. Особливостями даного стандарту є те, що він дозволить подати алгоритм удосконалення у вигляді діаграми та наочно представити послідовність етапів модельованого процесу.

Структурно-функціональне моделювання передбачає побудову двох типів моделей бізнес-процесу: As Is (як є зараз) та To Be (як повинно бути).

Контекстну діаграму моделі As Is представлено на рис. 1, однак слід зазначити, що представлений на ній процес управління фінансовою стійкістю підприємства потребує вдосконалення, оскільки на підприємстві відбувається лише управління фінансовою стійкістю на тактичному рівні, тобто проводяться аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства, організація забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості та контроль рівня фінансової стійкості.

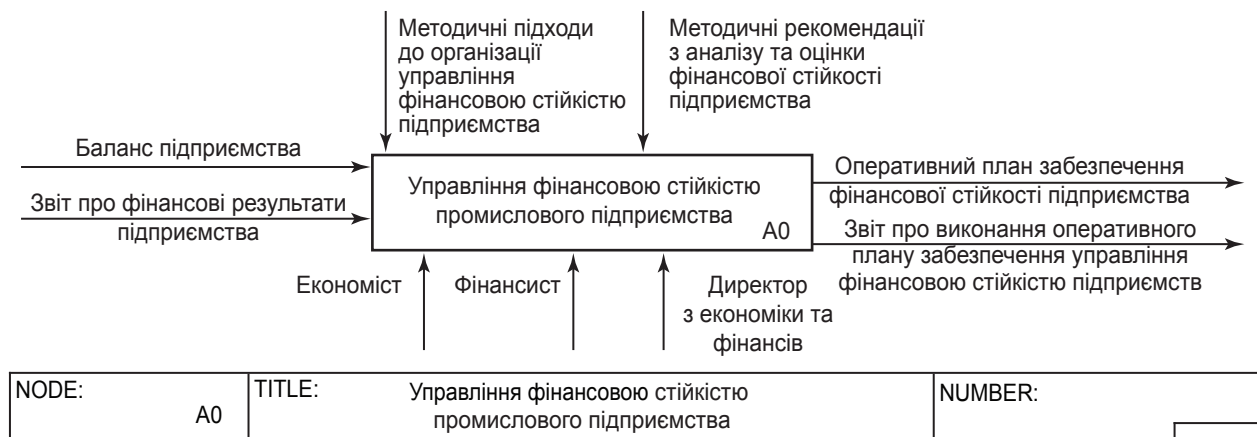


Рис. 1. Контекстна діаграма управління фінансовою стійкістю промислового підприємства (As Is)

Тобто виявляються негативні аспекти в поточній діяльності підприємства, які нейтралізуються за допомогою застосування певних методів управління. Проте ці заходи не дають можливості управляти фінансовою стійкістю на довгострокову перспективу, тобто відсутній стратегічний аспект управління фінансовою стійкістю. Тому вважається доцільним представити у моделі To Be саме стратегічний рівень управління фінансовою стійкістю підприємства, контекстну діаграму якої представлено на рис. 2.

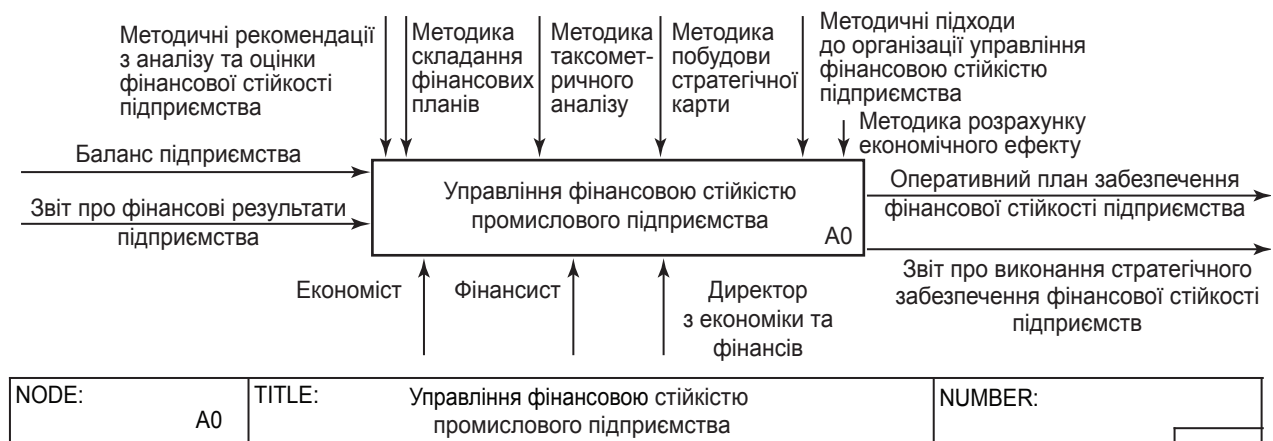


Рис. 2. Контекстна діаграма управління фінансовою стійкістю промислового підприємства (To Be)

Другим етапом моделювання бізнес-процесу є декомпозиція контекстної діаграми, тобто розбиття загального процесу на взаємопов'язані складові моделі To Be на рис. 3.

Відобразимо на рис. 3 вдосконалену модель управління фінансовою стійкістю підприємства.

Так, відповідно до даної моделі, процес управління фінансовою стійкістю включає наступні етапи:

- 1) планування фінансової стійкості підприємства;

- 2) діагностика фінансової стійкості підприємства;
- 3) розробка та реалізація заходів щодо забезпечення та підтримки фінансової стійкості підприємства;
- 4) контроль за реалізацією заходів щодо забезпечення та підтримки фінансової стійкості підприємства.

Реалізація всіх зазначених етапів моделюючого процесу здійснюється економістом, фінансистом і начальником планово-економічного відділу.

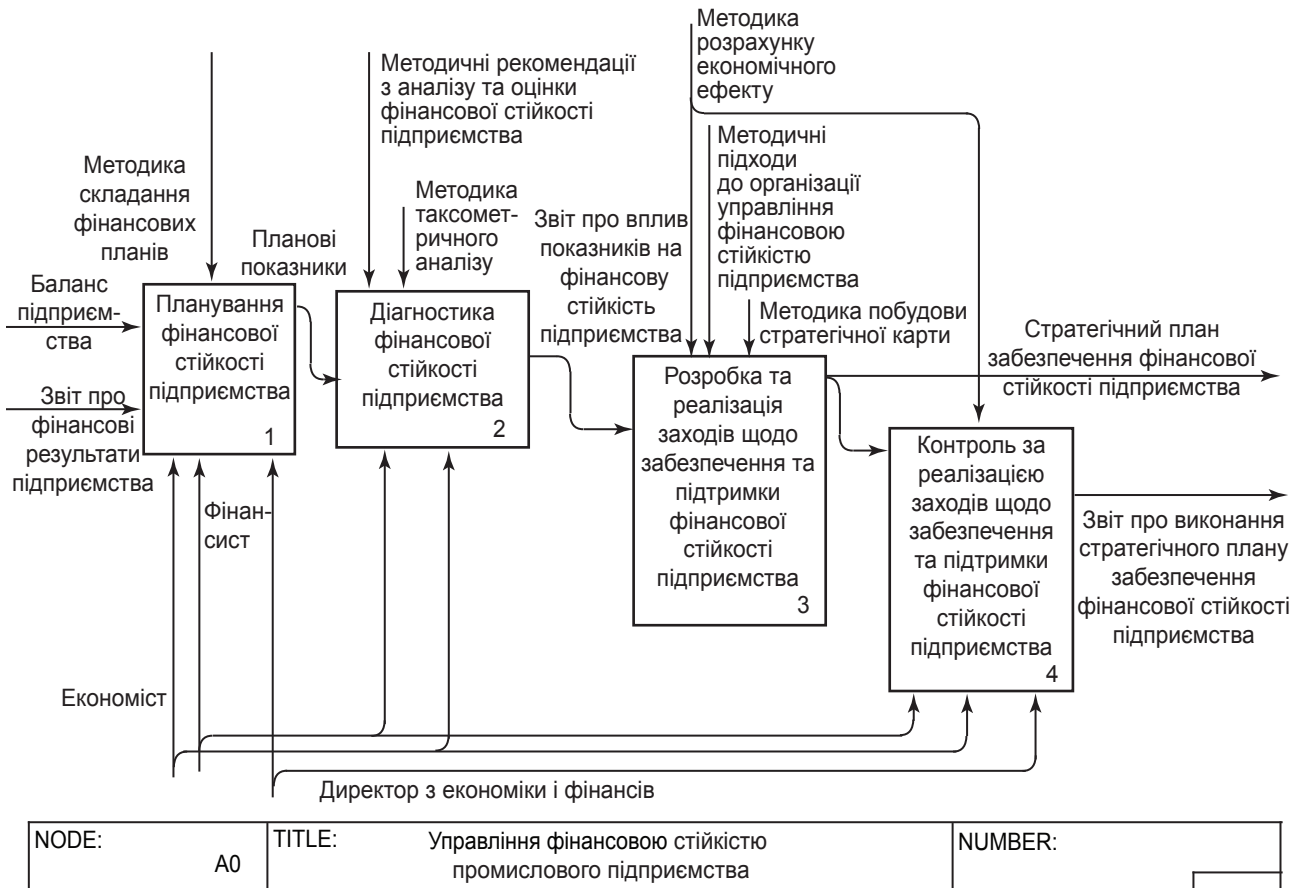


Рис. 3. Декомпозиція контекстної діаграми (To Be)

На першому етапі – планування фінансової стійкості підприємства – відбуватиметься постановка стратегічних і тактичних цілей управління фінансовою стійкістю промислового підприємства, розробка альтернатив розвитку, формування основних шляхів розвитку та побудова системи інформаційного забезпечення управління фінансовою стійкістю промислового підприємства.

Представимо декомпозицію другого етапу на рис. 4.

Наступним кроком є декомпозиція третього етапу «Розробка та реалізація заходів щодо забезпечення та підтримки фінансової стійкості підприємства».

Четвертий етап – контроль за реалізацією проекту – включає в себе аналіз та оцінку отриманих результатів від прийнятих заходів щодо оптимізації фінансової стійкості підприємства та прогнозування майбутнього рівня фінансової стійкості.

Після здійснення всього процесу управління фінансовою стійкістю підприємства директор з економіки та фінансів отримує стратегічний план забезпечення фінансовою стійкістю підприємства та звіт про його виконання.

Отже, застосування структурно-функціонального моделювання до бізнес-процесів дозволить представити у стандарті IDEF0 процес оптимізації управління фінансовою стійкістю підприємства та при її подальшій декомпозиції наочно відобразити сценарій діяльності фінансиста при виконанні своїх обов'язків щодо модельованої предметної області.

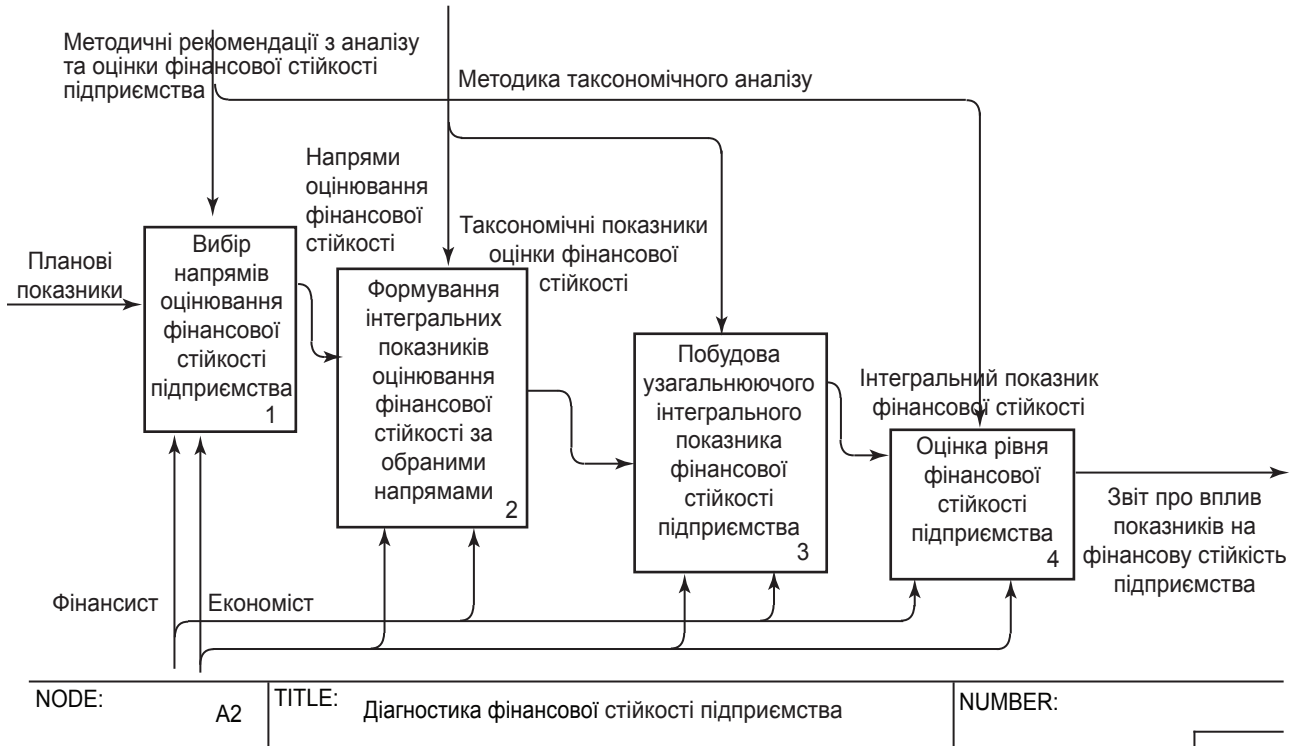


Рис. 4. Декомпозиція «Діагностика фінансової стійкості підприємства»

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кузенко Т. Б.

Література: 1. Білик М. Д. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с. 2. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз / К. В. Ізмайлова. – К. : МАУП, 2001. – 152 с. 3. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 512 с. 4. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування : навч. посіб. / Г. О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 262 с. 5. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2002. – 294 с. 6. Приймак І. І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І. І. Приймак. – Львів, 2007. – 24 с. 7. Холт Р. Н. Основы финансового менеджмента / Р. Н. Холт. – М. : Дело, 1993. – 321 с. 8. Шаблиста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Л. М. Шаблиста // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 46–57.

УЗАГАЛЬНЕННЯ ОСНОВНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКУ»

УДК 336.71.01

Синявіна О. М.

Магістрант 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто та узагальнено різні інтерпретації сутності поняття «фінансова стійкість банку». На основі систематизації існуючих визначень поняття «фінансова стійкість банку» сформовано власне визначення цього поняття.

Ключові слова: стабільність, надійність, фінансова стійкість банку.

Аннотация. Рассмотрены и обобщены различные интерпретации сущности понятия «финансовая устойчивость банка». На основе систематизации существующих определений понятия «финансовая устойчивость банка» сформировано собственное определение этого понятия.

Ключевые слова: стабильность, надежность, финансовая устойчивость банка.

Annotation. Reviewed and summarized various interpretations of essence of concept «financial stability of the bank». Based on the systematization of the existing definitions of «financial stability of the bank,» the concept formed his own definition of the term.

Keywords: stability, reliability, financial stability of the bank.

У кризовий період економіки однією з основних проблем, що постають перед вітчизняною банківською системою є підтримка її стабільності і надійності.

Саме стійкість кожного банку в умовах нестабільного економічного середовища забезпечує ефективно та стабільне функціонування всієї банківської системи. Тому особливої актуальності набувають дослідження підходів до визначення поняття «фінансова стійкість банку», що створюють теоретичне підґрунтя розвитку управління фінансовою стійкістю банку.

Визначенню фінансової стійкості банків присвячено праці багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних учених, а саме: С. Ачкасова [8, с. 263], О. Васюренко [7, с. 463], В. Кочеткова [3, с. 95], О. Крухмаль [4, с. 6], Ю. Масленченкова [1, с. 25], Р. Міллера [5, с. 49], В. Пантелєєва [2, с. 33], І. Парасій-Вергуненко [6, с. 314]. Але, незважаючи на велику кількість праць, присвячених вивченню цього питання, на сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття «фінансова стійкість банку», що ускладнює процес управління нею. Саме це обумовлює необхідність ґрунтовного дослідження сутності поняття «фінансова стійкість».

Метою дослідження є розробка теоретичних положень щодо обґрунтування сутності поняття «фінансова стійкість банку» та формування його комплексного визначення.

На даний момент є безліч підходів для визначень поняття фінансової стійкості банку. В табл. 1 наведено деякі з них, які відображені в окремих наукових працях і мають важливе значення при дослідженні теоретичних аспектів цієї категорії.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансова стійкість»

Автор	Сутність підходу
1	2
Васюренко О. В. [7, с. 463]	Динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю та мінімальним ризиком) виконувати функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища
Кочетков В. М. [3, с. 95]	Спроможність банку як системи трансформування ресурсів банку (персоналу, фінансових ресурсів, активів, обладнання та інформаційних технологій) з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком виконувати свої функції у ринковому середовищі попри вплив ендогенних та екзогенних факторів
Пантелєєв В. П., Халява С. П. [2, с. 33]	Своєрідне перевищення доходів над витратами
Крухмаль О. В. [4, с. 6]	Якісна інтегральна характеристика спроможності установи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища

Закінчення табл. 1

1	2
Масленченков Ю. С. [1, с. 25]	Відповідність (невідповідність) діяльності банку основним плановим (нормативним) узагальнюючим показникам, що синтезують характеристики економічних складових стійкості: обсяг і структуру власних коштів, рівень доходів і прибутку, достатність капіталу, норма прибутку на власний капітал та ін.
Парасій-Вергуненко І. М. [6, с. 314]	Головна умова існування та активної діяльності банку, вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків
Святко С. А., Міллер Р. І. [5, с. 49]	Складова характеристика фінансової стабільності банку, його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку

Відтак, дані табл. 1 свідчать про те, що визначення суті поняття є різноплановим, також серед перелічених визначень, на погляд автора, можна виокремити низку суттєвих недоліків, які притаманні розглянутим визначенням фінансової стійкості банку.

По-перше, методологія і практика визначення фінансової стійкості ще не повною мірою охоплюють основні аспекти цього процесу у взаємозв'язку і взаємообумовленості, а система показників, які використовуються, становить зведення особистих відокремлених характеристик, часто не пов'язаних між собою, що суттєво ускладнює визначення і забезпечення фінансової стійкості банку.

По-друге, недостатньо повно враховуються фактори, що формують стійкість банку.

По-третє, недостатньо розроблені методологічні аспекти формування фінансової стійкості банку.

Для реалізації мети роботи необхідно сформувати універсальне визначення поняття «фінансова стійкість банку». Для цього в табл. 2 наведено результати морфологічного аналізу сутності цього поняття.

Таблиця 2

Морфологічний аналіз поняття «фінансова стійкість банку»

Автор	Мета в межах поняття	Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Конкретизація визначення
Кочетков В. М. [3, с. 95]	максимальна ефективність та мінімальний ризик	здатність	протистояти	зовнішнім та внутрішнім впливам
Парасій-Вергуненко І. М. [6, с. 314]	для розробки ефективної стратегії функціонування	умова	активної діяльності банку	під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів
Пантелєєв В. П., Халява С. П. [2, с. 32–35]	для забезпечення ефективного функціонування	перевищення	показників	доходів над витратами
Масленченков Ю. С. [1, с. 30]		відповідність	діяльності банку	нормативним показникам
Святко С. А., Міллер Р. І. [5, с. 49]	для забезпечення ефективного виконання своїх функцій попри вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища	усіх елементів банку	надійності	характеристика
Крухмаль О. В. [4, с. 6]		трансформувати банківські ресурси	здатності банку	
Васюренко О. В. [7, с. 463]	спроможність банку як системи виконувати функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища	трансформування ресурсів та ризиків повноцінно	спроможність	

У табл. 2 наведено морфологічну класифікацію сутності поняття «фінансова стійкість банку» у межах ключового слова, що надало можливість конкретизувати визначення і встановити мету поняття в межах його призначення.

З табл. 2 видно, що поняття «фінансова стійкість банку» розглядається вченими дуже різноманітно, проте дане поняття завжди має під собою змінну характеристику, кінцева ціль якої – забезпечити ефективне функціонування банку в ринкових умовах.

Отже, за критеріями етимології, повноти змісту «фінансова стійкість банку» – це характеристика здатності банку забезпечувати ефективне виконання своїх функцій попри вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища шляхом трансформування банківських ресурсів за умов підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Андрійченко Ж. О.



Література: 1. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Технология финансового менеджмента клиента / Ю. С. Масленченков. – М. : Перспектива, 2007. – 158 с. 2. Пантелеев О. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / О. Пантелеев, С. Халява // Банківська справа. – 2010. – № 1. – С. 32–35. 3. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах : монографія / В. М. Кочетков. – К. : Вид-во Європейського університету, 2010. – 300 с. 4. Крухмаль О. В. Оцінка фінансової стійкості банків: інформаційне і методичне забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. В. Крухмаль. – Суми, 2009. – 20 с. 5. Святко С. А. Аналіз і оцінка фінансової стійкості банку як необхідна умова ефективного банківського менеджменту / С. А. Святко, Р. І. Міллер // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 48–54. 6. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 347 с. 7. Васюренко О. В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків : навч. посіб. / О. В. Васюренко, К. О. Волохата. – К. : Знання, 2011. – 463 с. 8. Ачкасова С. А. Обґрунтування теоретичних підходів до визначення сутності кредитного ризику банку / С. А. Ачкасова, М. Ю. Сербін, О. О. Хурда // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 263–269.



ФОРМЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНУ

УДК 330.322 (477)

Сирая Д. А.

Студент 1 курса
факультета международных экономических отношений ХНЕУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В статье анализируется проблема привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины. Исследуются и формулируются условия улучшения механизма привлечения иностранных инвестиций в Украину.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, формы инвестирования, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат.

Анотація. У статті аналізується проблема залучення іноземних інвестицій в економіку України. Досліджуються і формулюються умови поліпшення механізму залучення іноземних інвестицій в Україну.

Ключові слова: іноземні інвестиції, форми інвестування, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат.

Annotation. The article analyzes the problem of attracting foreign investment in the Ukrainian economy. We study and formulate the conditions to improve the mechanism of attracting foreign investment to Ukraine.

Keywords: foreign investment, forms of investment, investment attractiveness, investment climate.

На современном этапе развития Украина переживает период нестабильности, в то время как происходит становление экономической, правовой и социальной структур. Любые изменения подобного характера не проходят без значительных затрат ресурсов, а перемены в масштабе всей страны нуждаются в привлечении крупных капиталовложений. К сожалению, экономика Украины не может обеспечить достаточный уровень инвестирования. Внутренние инвестиции тормозятся неразвитостью фондового рынка, а также состоянием банковской системы Украины. В результате этого вопрос привлечения инвестиционных ресурсов из-за границы является весьма актуальным.

Значительный вклад в исследование данного направления внесли такие ученые, как: И. Бондарь, Б. Губский, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, А. Омельченко, В. Федоренко, В. Худавердиева и другие. Однако отдельные вопросы этой проблемы требуют детального научного исследования и практического решения.



Целью данной статьи является исследование вопроса проблемы привлечения иностранных инвестиций в Украину.

Значительное количество регуляторных процедур со стороны государственных органов по отношению к бизнесу, а также высокая степень коррупции со стороны украинской власти привели к тому, что серьезные иностранные инвесторы продолжают игнорировать Украину.

Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

В мировой практике выделяют три основные формы инвестирования: прямые, или реальные инвестиции; портфельные, или финансовые инвестиции; прочие инвестиции (среднесрочные и долгосрочные международные кредиты и займы ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям) [4, с. 23].

Прямые инвестиции могут обеспечивать инвестирующим корпорациям либо полное владение инвестируемой компанией, либо позволяют устанавливать над ней фактический контроль. Портфельные инвестиции – основной источник средств для финансирования акций, выпускаемых предприятиями, крупными корпорациями и частными банками. В последнее время объем таких инвестиций растет, что свидетельствует об увеличении количества частных инвесторов, посредниками которых выступают инвестиционные зарубежные банки.

В настоящее время международный рынок ссудных капиталов разделяется на денежный рынок и рынок собственно капиталов. Денежный рынок – рынок краткосрочных кредитов (до одного года). С их помощью корпорации и банки пополняют временную нехватку оборотных средств. Рынок капиталов – рынок среднесрочных банковских кредитов и долгосрочных займов, которые предоставляются в основном при выпуске и приобретении ценных бумаг. На международном рынке используются такие нетрадиционные формы долгосрочного финансирования, как проектное финансирование, заключающееся в предоставлении крупных кредитов под конкретные промышленные проекты предприятий, что является долгосрочным кредитованием с прямыми инвестициями. Потенциальные иностранные инвесторы перед тем, как вкладывать средства, подробно и всесторонне анализируют степень привлекательности страны, того или иного региона, предприятия, организации с целью уменьшения рисков.

В последнее время ученые, предприниматели, законодатели отмечают, что до сих пор в Украине не созданы необходимые и прозрачные условия для привлечения иностранных инвесторов. По данным Госкомстата, в 2014 г. в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 5677,3 млн долл. США прямых инвестиций (акционерного капитала). Объем внесенных с начала инвестирования в экономику Украины прямых иностранных инвестиций (акционерного капитала) на 31.12. 2014 г. составил 58156,9 млн долл. США, что на 5,2 % больше объемов инвестиций на начало 2014 г. [5].

По рейтингу легкости ведения бизнеса Doing Business на 2014 г. Украина заняла 112 место среди 189 стран; по рейтингу налоговой нагрузки в 2013 г. – 164 место среди 189 стран (по рейтинговой оценке Doing Business), что не является положительным результатом [6].

Особую роль в активизации инвестиционной деятельности в Украине должно сыграть привлечение на взаимовыгодных условиях прямых иностранных инвестиций, прежде всего с целью реализации совместных проектов для решения задач структурной трансформации экономики, внедрение в производство новейших технологий и повышения конкурентоспособности украинских товаров.

Получение иностранных инвестиций, условия их привлечения – это фактор, характеризующий инвестиционную деятельность и способствующий дальнейшему развитию внешнеэкономических связей. Инвестиционная привлекательность определяется субъектами инвестирования по общему инвестиционному климату в стране, условиям проведения внешнеэкономической деятельности, в том числе правовым, таможенным. Каждое государство имеет свою систему цен на ресурсы, налоговую политику и законодательную базу, различный уровень развития отраслей и, соответственно, возникают различия в прибыльности субъектов и объектов инвестирования. Импортные и экспортные операции по перемещению капитала связаны также с политической стабильностью и уровнем торговли на международном рынке.

Привлечение в широких масштабах иностранных инвестиций в государственную экономику преследует долговременные стратегические цели создания цивилизованного, социально ориентированного общества, которому присуще высокое качество жизни населения, в основе которого лежит экономика, что влечет эффективное функционирование различных форм собственности и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала.

Сегодня к основным негативным характеристиками инвестиционного климата в Украине можно отнести:

– несовершенство правового поля. Этот фактор обычно называют первым, поскольку препятствия, с которыми прежде всего сталкивается инвестор, имеют административно-правовой характер. Речь идет о неста-



бильности, противоречивости, запутанности регуляторного поля, многочисленных подзаконных актах, бюрократизме и коррупции, криминализации экономики, неурегулированности системы защиты прав собственности, слабости судебной системы;

– политическая нестабильность. Частое изменение правительств, обещания резко изменить политический курс и условия ведения бизнеса вплоть до национализации имущества инвесторов, которые произносят разные политические силы, политические скандалы, особенно в предвыборный период, не способствуют иностранным инвестициям;

– непредсказуемость и непрозрачность государственной политики. Этот фактор существенно усложняет долгосрочное планирование деятельности компании. Инвесторы жалуются, в частности, на внезапность принятия некоторых решений, принятия актов, которые вступают в силу или немедленно, или имеют обратное действие. А информация о перспективах динамики экономической политики государства предоставляется очень ограниченно;

– неурегулированность законодательного обеспечения процесса инвестирования. Идет речь о частых изменениях условий привлечения иностранных инвестиций;

– узость и неструктурированность внутреннего рынка. Низкий уровень доходов предприятий и населения приводит к недостаточному уровню внутреннего спроса но, что не менее важно, делает невозможным квалифицированное поведение покупателей, которые вынуждены по большей части выбирать самую дешевую продукцию. Это побуждает украинские предприятия вести нечестную конкуренцию, приводит к неадекватным моделям конкуренции иностранных компаний, которые давно перешли от ценовой к преимущественно продуктовой конкуренции;

– неразвитость инфраструктуры рынка. Мировая практика современного бизнеса связана с разными аудиторскими, консалтинговыми и другими фирмами. То, что фирмы не имеют среды, достойной с позиций иностранного инвестора, доверия, существенно ухудшает его впечатление от предпринимательского климата в Украине. А потому предпочитают иметь дело с иностранными финансовыми учреждениями и банками. Это побуждает их осуществлять иностранные инвестиции в банковскую сферу и открывать филиалы иностранных банков. Инвесторы также обращают внимание на неразвитость государственных институций, которые должны осуществлять сопровождение иностранных инвесторов;

– низкое качество жизни. Идет речь о возможностях предоставить жилье, быт, транспортные услуги, гарантировать личную безопасность иностранцев на территории Украины.

Для привлечения зарубежных инвесторов в каждой стране обязательными являются следующие условия: ряд налоговых льгот на прибыль; освобождение от налогов и пошлин материалов, комплектующих изделий, оборудования, ввозимых для развития производства; учет при налогообложении курсовых изменений; введение отсрочки для применения положений новых законов, ухудшающих условия деятельности иностранных инвесторов; освобождение от уплаты таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость при ввозе товаров, которые являются вкладом иностранного инвестора в уставный капитал в течение срока его формирования, освобождение от вывозной таможенной пошлины товаров собственного производства; замена налогов, сборов и обязательных платежей распределением производственной продукции между инвестором и субъектами; определение основ хозяйственной деятельности свободных экономических зон и предоставление льгот в зонах экспортного производства [1, с. 22].

В реализации комплексной программы стимулирования отечественных и иностранных инвестиций важное место занимают создание и совершенствование законодательной базы инвестиционной деятельности в Украине, проведение необходимых организационных мероприятий:

- 1) стабильность законодательства о финансовом, валютном и налоговом регулировании инвестиций;
- 2) своевременное информирование предпринимателей об изменениях правовых норм;
- 3) разработка процедур и механизмов, защищающих инвесторов от неправомерных действий органов управления.

Таким образом, для привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины необходимо создать в целом благоприятный инвестиционный климат, а именно: обеспечить стабильность политической обстановки, неподвзятость судов и органов власти, надежность информационного обеспечения, свободу действий для частного предпринимательства и содействие организации собственного бизнеса, стабильность курса национальной валюты и минимизацию валютных ограничений, адекватное и прогнозируемое налогообложение, правовые гарантии и гарантии выполнения договоров, использование лизинга иностранными или отечественными инвесторами. Поэтому включение Украины в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала – необходимое условие построения в стране современного гражданского общества. Без этого практически невозможен переход к полноценному рынку и широкое развитие международной инвестиционной деятельности.

Литература: 1. Гуткевич С. О. Інвестування: пріоритети та ефективність / С. О. Гуткевич // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 6. – С. 20–23. 2. Мазуренко А. В. Международные инвестиции в Украину / А. В. Мазуренко // Економіка розвитку. – 2014. – № 3. – С. 48–54. 3. Инвестиции / Г. П. Подшиваленко, Н. И. Лахметкина, М. В. Макарова. – М. : КРОКУС, 2004. – 176 с. 4. Носова О. В. Модернизация финансовых институтов в условиях посткризисного развития / О. В. Носова // Научные труды ДОНТУ. Серия экономическая. – 2014. – № 2. – С. 63–70. 5. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 6. Рейтинг економік Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 332.155:664.6(07)

Сиров В. В.

магістр 1 року навчання
факультет економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В даній статті розглянуто сутність, основні завдання й актуальність функціонально-вартісного аналізу, особливості його впровадження на вітчизняних підприємствах як методу ефективного управління витратами на прикладі зварювального обладнання.

Ключові слова: функціонально-вартісний аналіз, управління витратами, конкурентоспроможність, собівартість, проект.

Аннотация. В данной статье рассмотрены сущность, основные задания и актуальность функционально-стоимостного анализа, особенности его внедрения на отечественных предприятиях как метода эффективного управления затратами на примере сварочного оборудования.

Ключевые слова: функционально-стоимостный анализ, управление затратами, конкурентоспособность, себестоимость, проект.

Annotation. In this article the essence, the main tasks and the relevance of functional cost analysis, specifics of its implementation in domestic enterprises as a method of effective cost management on the example of welding equipment.

Keywords: functional-cost analysis, cost management, competitiveness, cost, project.

Ефективне управління витратами на підприємстві в умовах конкурентного середовища дозволяє забезпечити гнучке ціноутворення продукції як гарант створення максимального прибутку або ж проведення агресивної політики за рахунок низьких цін. При цьому функціонально-вартісний аналіз відіграє значну роль у виявленні резервів зменшення витрат і визначенні невикористаних можливостей. Тому його сутність, особливості застосування на вітчизняних підприємствах є актуальними.

Метою написання даної статті є виявлення особливостей застосування функціонально-вартісного аналізу в діяльності вітчизняних підприємств з метою оптимізації їх витрат.

Проблеми теоретичних і практичних аспектів функціонально-вартісного аналізу висвітлені такими іноземними та вітчизняними вченими, як М. Афанасьєв [1], М. Разу [2], Р. Ньютон [3], І. Гонтарева [4], Г. Савицька [5], М. Пушкар [6] та інші. При цьому серед основних проблем реалізації функціонально-вартісного аналізу можна виокремити складність визначення корисності та значущості взаємопов'язаних функцій, оскільки на практиці іноді виконання важливої функції неможливе без іншої, менш важливої функції.

Функціонально-вартісний аналіз – це формалізований метод знаходження резервів зниження витрат за допомогою дослідження основних і допоміжних функцій об’єкта аналізу й пошуку найбільш економічних технічних рішень їх здійснення [4]. Даний метод базується на функціональному та системному підходах, згідно з якими об’єкт дослідження розглядається як сукупність взаємопов’язаних функцій [1].

В цілому функціонально-вартісний аналіз можна застосовувати на вітчизняних підприємствах у таких напрямках, як аналіз основних і допоміжних функцій продукції та аналіз виконання функцій працівниками в будь-якому процесі, наприклад, в технологічному або в при розробці проекту.

В першому випадку об’єктом виступає сам продукт. В результаті аналізу визначаються його основні та допоміжні функції, при цьому встановлюється на основі маркетингового дослідження корисність кожної з них для споживачів, після чого розраховуються витрати на розроблення та впровадження кожної функції. На основі отриманих даних будується функціонально-вартісна діаграма об’єкту, котра дозволяє порівняти ступінь корисності функції продукції для споживача з її витратами [3]. Відтак, даний метод дає змогу ефективно розпоряджатися власними ресурсами та зосереджувати їх на головних функціях, при цьому зменшувати витрати на менш важливіших функціях для споживачів або ж цілком відмовитись від них.

Іншим напрямком використання функціонально-вартісного аналізу для вітчизняних підприємств є процес, функції в якому виконують працівники [2]. В даному випадку основним завданням є збільшення продуктивності праці шляхом скорочення тривалості виконання операції або паралельне їх виконання. Порядок проведення функціонально-вартісного аналізу аналогічний попередньому напрямку, при цьому основним елементом витрат є заробітна плата, а значущість кожної функції визначається ступенем її внесення в досягнення поставленої цілі.

Розглянемо приклад застосування функціонально-вартісного аналізу для процесу збірки зварювального обладнання ВДУЧ-500 на ДНВП «Об’єднання «Комунар».

Технологічний процес виробництва складається з таких стадій, як збірка зварювального обладнання, поточний контроль виконання якості збірки, регулювання зварювального обладнання та технічна перевірка (табл. 1).

Таблиця 1

Технологічний процес виробництва ВДУЧ-500

Завдання	Витрати часу (год.)	Собівартість (грн)	Середнє завантаження працівників, %
Отримання вузлів, деталей, стандартних виробів і матеріалів	3	153	65
Оформлення технологічного паспорту ТП-77	1	51	30
Стикування універсальних блоків	3	153	60
Встановлення блоку управління та індикації	2	102	35
Встановлення клеми заземлення та кришки на дуговий випрямляч	1	51	33
Закріплення кожуху	0,5	25,5	33
Установлення стінок на випрямляч	1	51	33
Встановлення товарного знаку та національного знаку	0,5	25,5	33
Закріплення болтами та шайбами ручки для транспортування	0,2	10,2	33
Пакування зварювального обладнання	0,3	15,3	60
Всього:	12,3	627,3	

Збірку зварювального обладнання здійснюють три працівника, часова ставка яких складає 17 грн. Рекомендована норма навантаження працівників на кожну роботу – 90 %.

Побудуємо функціонально-вартісну діаграму з метою оцінки доцільності витрат (рис. 1).

Отже, на основі аналізу діаграми можна стверджувати про наявність диспропорції між витратами на оплату праці та продуктивним часом кожного працівника. З метою оптимізації даного процесу доцільно, щоб збірку даного обладнання виконував один працівник, при цьому транспортування деталей та вузлів зі складу та стикування блоків здійснюватиметься за допомогою тимчасово залученого вантажника. Отже, застосування функціонально-вартісного аналізу є ефективним інструментом зменшення витрат.

Отримання вузлів, деталей, стандартних виробів та матеріалів; 2 – стикування універсальних блоків; 3 – встановлення блоку управління та індикації; 4 – оформлення технологічного паспорту ТП-77; 5 – встановлення клеми заземлення та кришки на дуговий випрямляч; 6 – установлення стінок на випрямляч; 7 – закріплення кожуху; 8 – встановлення товарного знаку та національного знаку; 9 – пакування зварювального обладнання; 10 – закріплення болтами та шайбами ручки для транспортування.

З метою організації проведення функціонально-вартісного аналізу на підприємстві необхідно створити проектну команду з учасників різних рівнів управління. При цьому на вітчизняних підприємствах при формуванні проектних команд можуть виникнути проблеми відсутності кваліфікаційних кадрів та паралельне виконання основної роботи з роботою в команді.

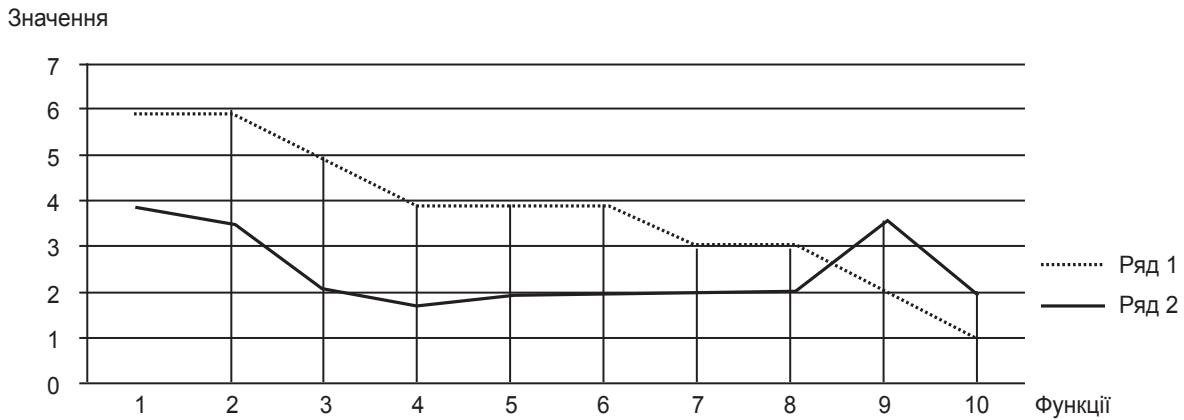


Рис. 1. Функціонально-вартісна діаграма процесу збірки ВДУЧ-500

Одним із варіантів рішення даної проблеми є аутсорсинг, тобто делегування проведення функціонально-вартісного аналізу спеціальній компанії.

Відтак, ефективним інструментом оптимізації витрат шляхом підвищення продуктивності праці є функціонально-вартісний аналіз. Так, на прикладі виробничого процесу збірки зварювального обладнання ВДУЧ-500 за допомогою даного методу було виявлено дублювання функцій. Зокрема витрати за операціями 1–8 є не доцільними, оскільки спостерігається низька завантаженість працівників. З метою оптимізації пропонується зменшити кількість працівників та делегувати частину їхніх повноважень працівникові складу. Для подальшої мінімізації витрат доцільно застосувати даний метод на інших виробничих процесах, а також оцінити функції продукції з урахуванням значущості кожної для споживачів.

Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Гонтарева І. В.

Література: 1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с. 2. Разу М. Л. Управление проектом. Основы проектного управления : учебник / [кол. авт. под ред. проф. М. Л. Разу]. – М. : КНОРУС, 2006. – 768 с. 3. Ньютон Р. Управление проектами от А до Я / Р. Ньютон. – 2-е изд. – М. : Альпина Паблицерз, 2009. – 180 с. 4. Гонтарева І. В. Управління проектами : підручник / І. В. Гонтарева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 444 с. 5. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства / Г. В. Савицька. – Мінськ : ТОВ «Нове знання», 2001. – 688 с. 6. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

УДК 005.342(477)

Скляренко А. В.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В условиях рыночной трансформации экономики Украины развитие предпринимательства должно стать одним из важнейших факторов социально-экономического роста. Для повышения эффективности следует избавиться от коррупции и построить определенные системы права собственности.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, государственная поддержка.

Анотація. В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва має стати одним із найважливіших факторів соціально-економічного росту. Для підвищення ефективності слід позбутися корупції і побудувати певні системи права власності.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, державна підтримка.

Annotation. In the conditions of market transformation of Ukrainian economy development of entrepreneurship should be one of the most important factors of socio-economic growth. To improve the efficiency should be to get rid of corruption and build a certain system of property rights.

Keywords: enterprise, business, government support.

Развитие предпринимательства является одним из главных факторов стабилизации и постепенного подъема экономики Украины. Оно способствует формированию конкурентной среды, уменьшению безработицы, увеличению доходов, повышая тем самым политическую, экономическую и социальную стабильность в обществе.

Цель работы – анализ современного состояния предпринимательства в Украине, исследование особенностей в Украине, выявление места и роли в экономике государства, обозначение проблем и нахождение пути их решения. В экономике предпринимательство является особым видом деятельности, направленной на создание и обеспечение функционирования каких-либо предприятий с целью получения прибыли (дохода). Несмотря на длительную историю становления и развития предпринимательства, экономическая теория не дает до сих пор четких его критериев и определений, что затрудняет понимание его места, роли и функций в социально-экономических отношениях. Предпринимательство, как хорошо показал Й. Шумпетер, – это тип экономической деятельности, но не тип людей. Согласно сегодняшнему законодательству, предпринимательство – это непосредственная самостоятельная, систематическая, на собственный риск деятельность по производству продукции, выполнению работ, предоставлению услуг с целью получения прибыли, которая осуществляется физическими и юридическими лицами, зарегистрированными как субъекты предпринимательской деятельности в порядке, установленном законодательством.

Роль и значение предпринимательства в экономическом развитии страны проявляются в следующем.

Во-первых, предпринимательство служит основой для изменения структуры экономики. Для предпринимателей основной мотивацией является возможность получения прибыли.

Во-вторых, развитие предпринимательства создает необходимую среду для конкуренции. Обеспечивая освоение перспективных производств, предприниматели оказывают содействие более быстрому обновлению технико-технологической базы фирмы. Они стимулируют деятельность, поддерживая конкуренцию и существующий рынок.

В-третьих, предпринимательство можно считать катализатором экономического развития. Этот своеобразный ускоритель существенным образом влияет на структурную перестройку в экономике; увеличение объемов производства и предоставление услуг; стимулирование инвестиционной деятельности; повышение уровня спроса и предложения; ускорение темпов экономического развития национальной экономики в целом.

Кроме этого, предпринимательство оказывает содействие экономии и рациональному использованию всех ресурсов. Деятельность предпринимателя неразрывно связана с хозяйственным риском. Именно это обстоятельство является мощным стимулом экономии ресурсов, требует от предпринимателя ответственного отношения к инвестициям, рационального расходования ресурса, найма рабочей силы.

Важное место в осуществлении предпринимательской деятельности занимает государство, которое устанавливает правила ведения этой деятельности. Регулирование рынка и предпринимательства является составной



частью общей экономической политики государства. Общие основы государственного регулирования предпринимательской деятельности законодательно закреплены в ст. 42 Конституции Украины и в ст. 15 Закона Украины «О предпринимательстве».

Мировая практика развития и защиты предпринимательства свидетельствует, что доступным источником финансирования бизнеса является предоставление правительством гарантий возврата займов в случае неплатежеспособности малых предприятий. Это уменьшает кредитные риски и устраняет главное препятствие на пути предоставления займов субъектам малого предпринимательства, особенно начинающим в малом бизнесе. Но для этого необходимы соответствующие кредитные ресурсы банков. К сожалению, кредитные ресурсы в Украине для малого предпринимательства очень ограничены. Для большинства субъектов предпринимательской деятельности банковский кредит остается недоступным из-за слишком высоких процентных ставок. Период 2006–2008 гг. в Украине был наиболее благоприятным для ведения малого бизнеса. В 2009 г. произошли финансовый кризис и резкое увеличение в 1,6 раза курса доллара (с 5 до 8 грн), что чрезвычайно негативно сказалось на малом бизнесе. Как результат, на 117 тыс. уменьшилось число желающих открыть собственное дело и на 20 тыс. увеличилось число лиц, которые выразили желание ее прекратить. Наибольший спад предпринимательской активности состоялся в 2011 г., когда было зафиксировано самое высокое абсолютное число – 248 тыс. 763 физических лиц-предпринимателей, предпринимательская деятельность которых приостановлена. Этот год также стал единственным в течение 2005–2014 гг., когда впервые было зафиксировано превышение числа снятых с учета предпринимателей над зарегистрированными – 248 763 против 175 301 физических лиц-предпринимателей соответственно. Следующий 2012 г. также не отмечается ростом предпринимательской активности, ведь число снятых с учета все же превышало число зарегистрированных на 21 тыс. 636 чел. По состоянию на 01.07.2014 г. число зарегистрированных в незначительной степени превысило число физических лиц-предпринимателей, предпринимательская деятельность которых приостановлена (80 402 против 80 287). По состоянию на 01.01.2015 г. количество зарегистрированных предпринимателей в Украине (без учета Крыма) составляло 3,325 млн, из них в состоянии прекращения деятельности находится 172,8 тыс. [1]. В рейтинге ведения бизнеса Всемирного банка (Doing Business-2015) Украина улучшила свои позиции на 13 пунктов: страна переместилась с 96-го места в прошлом году на 83-е в этом (в 2008 году – 124 место среди 175 стран, в 2012 году – 152 среди 183 стран) Однако при оценивании легкости ведения бизнеса отныне большую роль играет то, насколько глубоко проинформированы деловые люди о своих правах и возможностях, а скорость оформления бизнеса и низкая стоимость бизнес-операций ушли на второй план. Интересно, что рейтинг по-прежнему не оценивает коррупционное давление, протекционизм и влияние состояния экономики на легкость ведения бизнеса, другими словами, именно тех факторов, которые очень сильно сказываются на состоянии дел в Украине [4]. Эксперты Всемирного банка отмечают, что ключевой реформой, которая способствовала повышению рейтинга, является упрощение регистрации бизнеса. Сейчас в Украине большой бизнес – это 0,04 % предприятий, средний – 1 %, ООО средние и малые – 77 %, малые – 22 %. Малый и средний бизнес обеспечивает: более 70 % налоговых поступлений в сводный бюджет Украины; более 60 % поступлений налога на добавленную стоимость; 7,5 млн занятых работников (50 % всего населения); более 60% объема реализованной продукции [2].

Таблица 1

Динамика изменений количества предприятий за 2010–2015 гг. [2]

Год	Малые предприятия	Средние предприятия	Крупные предприятия
2010	357241	20973	586
2011	344003	20110	700
2012	344048	20189	698
2013	373809	18859	659
2014	324598	15906	497
2015	565600	33250	1330

Одной из основных проблем развития малого и среднего бизнеса в Украине является ненадлежащее и неэффективное государственное управление и обременительное государственное регулирование. Причина проблемы – высокая системная коррупция и, как следствие, высокие налоги, незащищенность прав собственности.

Для уменьшения давления на предпринимательство в стране планируется сократить функции государственного надзора (контроля) на 40 %, сократить количество работников, которые его осуществляют, на 60 % за счет оптимизации процессов [5].

Анализ сложившейся ситуации в предпринимательстве и выявлении основных причин, тормозящих развитие предпринимательской деятельности, позволяют сформулировать ряд основных направлений оздоровления этого сектора экономики.



Прежде всего, фундаментом для осуществления эффективного контроля над предприятиями является построение определенной системы права собственности, предполагающей полную ответственность имуществом за взятые обязательства. Права и обязанности, вытекающие из собственности, должны иметь силу для всех без исключения участников экономической жизни общества (государства, потребителей, производителей). Чтобы не только формально, но и на практике утвердить права собственности, необходимо создать такие рыночные условия, которые будут стимулировать создание новых предпринимательских структур. В процветающей рыночной экономике создание и приумножение имущества частных предприятий благодаря основанию новых фирм составляет движущую силу структурных преобразований и динамики экономического роста. После ликвидации двух главных препятствий на пути основания новых фирм и предприятий – регистрации и сложной системы налогообложения – необходима публичная поддержка правительством новых предпринимательских структур.

Оздоровлению предпринимательства будет способствовать отмена государственных льгот (дотаций и субсидий) для отдельных отраслей, поскольку это превосходит финансовые возможности государства, усиливает возможности для коррупции, создает неравные условия для конкуренции. К числу первоочередных задач относится увеличение прозрачности в деятельности государства. В частности, сделан шаг к прогрессу в области совершенствования бухгалтерского учета на украинских предприятиях, осуществлен переход к новым стандартам бухгалтерского учета и отчетности [6].

Таким образом, предпринимательство является одним из ведущих секторов экономики, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Значимость развития бизнеса способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Особливості державного регулювання підприємництва в сучасних умовах в Україні / І. С. Біла // Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Економіка і право : зб. наукових праць. – 2014. – Вип. 24. – С. 55–60. 2. Данные информационного ресурса государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Давыдова А. А. Проблемы развития малого предпринимательства в Украине [Электронный ресурс] / А. А. Давыдова, Е. Н. Кинько. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2011/Economics/10_85780.doc.htm. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://be5.biz/ekonomika1/r2013/2969.htm>. 5. Економіка України : науковий журнал. – 2015. – № 3. 6. Ефективність діяльності приватизованих підприємств в Україні : науково-аналітична записка / [А. Даниленко та ін.]. – К., 2015.



ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У БАНКАХ УКРАЇНИ

УДК 336.717

Сметанкін А. С.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті розглянуто сучасний стан систем безготівкових розрахунків в Україні. Детально проаналізовано динаміку використання платіжних карток як одного із засобів безготівкових розрахунків. Визначено проблеми в системі розрахунків і запропоновано їх рішення.

Ключові слова: безготівкові розрахунки, платіжні картки, безготівковий обіг, банк.



Аннотація. В статті розглянуто сучасний стан системи безналашних розрахунків в Україні. Детально проаналізована динаміка використання платіжних карток як одного з способів безналичних розрахунків. Визначені проблеми в системі розрахунків і запропоновані їх рішення.

Ключевые слова: безналичные расчеты, платежные карточки, безналичный оборот, банк.

Annotation. The article reviewed the current state of the system of cashless payments in Ukraine. Analyzed in detail the dynamics of the use of payment cards as a way of clearing settlements. Identify problems in the system of payments and offer them solutions.

Keywords: non-cash payments, payment cards, cashless transactions, bank.

Від стану безготівкових розрахунків, своєчасного і повного надходження від платників коштів залежить стан грошового обігу, ціноутворення, кредитні відносини, фінансовий стан підприємств і, як підсумок, соціальний стан населення. В період економічної кризи порушується система безготівкових розрахунків, збільшується попит на готівку та кредит банків. Крім того, лібералізація цін ускладнила формування кредитних процесів банків, негативно вплинула на проведення безготівкових розрахунків. Отже, в сучасних умовах, коли спостерігається зниження рівня платоспроможності підприємств, порушення товарного і грошового обігу, неефективність чинного механізму розрахунків між підприємствами, необхідно вдосконалювати організацію безготівкових розрахунків. А відтак, розвиток безготівкових розрахунків є актуальним питанням для нашої країни.

Систему безготівкових розрахунків досліджували такі вчені, як: М. Іль'ясова, О. Мочаліна, А. Хачатрян, В. Білінк, Т. Валентинова, Г. Возник, М. Коваленко [1].

Метою роботи є аналіз системи безготівкових розрахунків в Україні, формування способів її вдосконалення.

Безготівкові розрахунки – це розрахунки, що проводяться без участі готівки, тобто у сфері безготівкового грошового обороту. Безготівкові розрахунки поділяються на міжгосподарські та міжбанківські, які обслуговують, відповідно, відносини між клієнтами банків та між банками [2]. Організація безготівкових розрахунків в Україні регламентується законами України «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні», нормативно-правовими актами НБУ, зокрема Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті [3]. На сьогодні існує багато форм безготівкових розрахунків, серед них: платіжне доручення, платіжна вимога, платіжна вимога – доручення, чек, вексель, акредитив, інкасові доручення, платіжні картки.

Система безготівкових розрахунків заснована на таких фундаментальних принципах, як: оперативність і передбачуваність безготівкових розрахунків, висока надійність і безпека організації переказів, економічна ефективність і широкий спектр форм та інструментів розрахунку [4].

Проте в Україні найбільш поширеною формою безготівкових розрахунків є розрахунки за допомогою платіжних карток. Відповідно до інструкції «Про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням», платіжна картка – це спеціальний платіжний інструмент у вигляді емітованої в установленому порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для здійснення переказу коштів з рахунку платника з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором [5]. В табл. 1 надано результати аналізу використання платіжних карток в Україні.

Таблиця 1

Загальні дані про кількість клієнтів та платіжних карток

Дані за станом на:	Банки – члени картокових платіжних систем (шт.)	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Платіжні картки в обігу (тис. шт.)	Платіжні картки активні (тис. шт.)
01.01.2010	146	39395	44469	29104
01.01.2011	141	39942	46375	29405
01.01.2012	142	35179	57893	34850
01.01.2013	142	44339	69826	33106
01.01.2014	143	49719	69726	35622
01.01.2015	128	51649	70551	35622

Виходячи з даних, можна зробити висновок, що кількість банків – членів картокових платіжних систем у 2011–2015 рр. трохи зменшилася порівняно з 2010 р., натомість кількість держателів карток у 2015 р. збільшилася на 12 254 тис. осіб порівняно з 2010 р. Темпи приросту кількості платіжних карток в обігу у 2011 р. невеликі – 4,3 %, але починаючи з 2012 р. і до 2013 р. темпи приросту є помітно високими: у 2012 р. – 24,8 %, у 2013 р. – 20,6 %. Це пояснюється активізацією безготівкових розрахунків і, як наслідок, активізацією емісійної діяльності. У 2014 р. кількість карток в обігу дещо скоротилася, тому темп приросту від'ємний і дорівнює 0,15 %. У 2015 р. кількість карток в обігу збільшилася, тому темп приросту є додатним і дорівнює 1,2 %. Утім слід зазначити, що серед великої кількості

емітованих карток активними є лише близько половини. Так, у 2012 р. активними є 34 850 тис. шт. з 57 893 тис. шт. емітованих, або 60 %. У 2013 р. частка активних карток становить лише 47,4 %. У 2014 р. – 51,1 %. У 2015 р. – 50,5 %. Це обумовлено недосконалою системою безготівкових розрахунків, перевагою трансакційних операцій з використанням готівки як платежу [6].

В табл. 2 надано результати аналізу сум та кількості операцій з використанням платіжних карток.

Таблиця 2

Суми та кількість операцій з використанням платіжних карток

Роки	Сума операцій (млн грн.)			Кількість операцій (млн шт.)		
	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього
2010	29463	421189	450652	121	571	692
2011	46346	529633	575979	214	661	875
2012	91583	649897	741480	348	725	1073
2013	159138	756889	916027	584	755	1339
2014	255194	763841	1019035	879	693	1573

Дані свідчать, що темп приросту безготівкових розрахунків є досить великим: у 2011 р. він становить 57,3 %, у 2012 р. він зріс аж до 97,6 %, тобто сума платежів виросла за рік майже вдвічі, у 2013 р. темп приросту становив 73,8 % і у 2014 р. він скоротився до 60,3 %. Такими великими темпами розвивалась і кількість безготівкових платежів. Про це свідчить темп росту: 2011 – 176,9 %, 2012 р. – 162,6 %, 2013 р. – 167,8 % і 2014 р. – 150,5 %. Втім, питома вага використання платіжних карток для здійснення розрахунків порівняно з отриманням готівки є досить невеликою. Так, у 2010 р. питома вага суми безготівкових платежів становила лише 6,5 %, у 2011 р. – 8 %, у 2012 р. – 12,4 %, у 2013 р. – 17,4 % і у 2014 р. питома вага виросла до 25 %. Що стосується кількості безготівкових розрахунків, то їхній об'єм постійно зростає. Так, питома вага кількості безготівкових платежів у 2010 р. становить 17,5 %, у 2011 р. – 24,5 %, у 2012 р. – 32,4 %, у 2013 р. – 43,6 % і у 2014 р. питома вага виросла до 55,9 %. Хоча суми операцій, які припадають на безготівкові платежі, невисокі порівняно з отриманням готівки, кількість таких операцій невинно зростає. Тож можна впевнено припускати, що в майбутньому кількість безготівкових платежів невинно буде рости, тим самим прискорюючи оборотність виробничих фондів [6].

Проте система безготівкових розрахунків має багато проблем, які уповільнюють її розвиток і стабільне функціонування. Серед таких проблем можна виокремити наступні:

- велика частка готівки в грошовій масі. У 2014 р. майже 82 % грошової бази були готівкові кошти [6]. Це спричиняє великі труднощі у функціонуванні системи безготівкових розрахунків, оскільки майже всі розрахунки здійснюються готівкою, а також виникають труднощі у НБУ з приводу керування грошовою масою, оскільки їх частина відходить до тіньової економіки;

- недовіра з боку громадян до банківської системи. Спираючись на опитування Центра економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, 77 % усіх опитуваних не довіряють банкам [7]. Через це вони використовують готівкові гроші під час трансакційних операцій, тим самим посилюючи кризу у системі безготівкових розрахунків;

- великий темп інфляції. Під час кризи, коли утворюється галопуюча інфляція, населення віддає перевагу використанню готівкових, а не безготівкових коштів.

Отже, система безготівкових розрахунків є важливою сферою розвитку країни, оскільки від неї залежать повнення державного бюджету, загальний добробут населення, прозорість грошово-кредитних відносин та інше. Тому важливого значення набувають засоби та механізми стимулювання розвитку системи безготівкових розрахунків, до яких можна віднести наступні:

- зменшення кількості готівкових коштів у грошовій масі країни. Необхідно проводити рестрикційну політику, зекономлені кошти уряд може спрямувати на розвиток стратегічних цілей держави;

- установлення лімітів на використання готівки як оплати за товари. З 01.09.2013 р. набрали чинності норми, запроваджені Постановою Правління НБУ від 06.06.2013 р. № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою». Відтепер оплата за товари, ціна яких перевищує 150 тис. грн, проводиться тільки електронними грошима [8];

- зобов'язати всіх продавців установити необхідні термінали для розрахунку безготівковими засобами;
- нарахування стипендій, пенсій, соціальної допомоги, зарплат у безготівковій формі;
- установлення лімітів на зняття готівки.

Отже, розвиток системи безготівкових розрахунків має бути пріоритетним завданням для держави, оскільки від неї залежить економічний, соціальний та політичний розвиток країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Омельченко О. І.

Література: 1. Ільєсова М. К. Основы правового регулирования безналичных расчетов в Украине / М. К. Ільєсова. – Одеса, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-spesproekt/yur3_ilyasova.htm. 2. Вентурі К. В. Цивільне право : навч. посіб. / К. В. Вентурі. – К., 1996. – С. 72–80. 3. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 4. Агарнов М. М. Основы банковского права / М. М. Агарнов. – К. : Изд-во БЕК, 1994. – С. 62–63. 5. Конституція України : затверджена Законом України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 зі змінами, внесеними 25.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-в>. 6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 7. Харченко В. М. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2005 році / В. М. Харченко // Вісник НБУ. – 2006. – № 4. – С. 8–16. 8. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : затверджена Постановою Правління Національного банку України від 06.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

УДК 331.522

Смітія Х. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблемні аспекти формування, використання та оцінки трудового потенціалу підприємства та запропоновано можливі напрями підвищення ефективності його використання.

Ключові слова: трудовий потенціал, конкурентоспроможність, ефективність, критеріальні показники, персонал, ринок праці.

Аннотация. Рассмотрены проблемные аспекты формирования, использования и оценки трудового потенциала предприятия и предложены возможные направления повышения эффективности его использования.

Ключевые слова: трудовой потенциал, конкурентоспособность, эффективность, критериальные показатели, персонал, рынок труда.

Annotation. Considered problematic aspects of the formation, use and evaluation of the enterprise's labor potential and suggest possible ways of increasing the efficiency of its use.

Keywords: labor potential, competitiveness, efficiency, criteria indicators, the staff, the labor market.

Головною умовою ефективного функціонування будь-якого підприємства є реалізація всіх його потенційних можливостей, серед яких одну з головних ролей відіграє саме трудовий потенціал.

Розвинений трудовий потенціал для підприємства є вирішальним чинником високої конкурентоспроможності, тому оцінка ефективності використання трудового потенціалу є вкрай необхідною, адже саме від кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу залежать продуктивність праці; рентабельність; якість продукції; імідж підприємства, що формується переважно ступенем професіоналізму персоналу, типом його трудової по-

ведінки, рівнем довіри керівництву і відданості цілям виробничої діяльності, а також рівнем корпоративної культури. Саме тому оцінка ефективності використання трудового потенціалу підприємства та розробка заходів щодо її підвищення потребують уваги та стають більш важливими та актуальними сьогодні.

Категорія трудового потенціалу та можливості її підвищення є протягом тривалого часу предметом дискусій серед учених-економістів. Дослідженню сутнісних аспектів трудового потенціалу присвячено праці В. Дибленко [1], С. Дуди [2], А. Єгоршина [3], Н. Краснокутської [4], Л. Шаульської [6], Л. Янковської [7] та інших.

Метою статті є дослідження трудового потенціалу як інструменту підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також оцінка та засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Трудовий потенціал підприємства являє собою сукупність знань, умінь і компетентності кадрів для забезпечення досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства [4].

Існують досить багато трактувань економічної категорії «трудовий потенціал підприємства». Л. Шаульська наводить наступне трактування: «трудовий потенціал підприємства – ресурсна категорія, що включає в себе джерела, засоби праці, які можуть бути використані для розв’язання будь-якого завдання, досягнення певної цілі» [6]. Звідси трудовий потенціал розглядається з точки зору ресурсного підходу, оскільки дана категорія трактується як необхідний ресурс, без якого не можливий виробничий процес. Зокрема, С. Дуда та С. Попівняк вважають, що «трудовий потенціал підприємства – це не тільки фактор економічного зростання, головна виробнича сила, але й люди з їх різноманітними здібностями та потребами, задоволення яких є головною метою будь-якої економіки та економічного росту» [2]. Даний підхід можна вважати соціально-біологічним, оскільки трудовий потенціал розглядається як частинка потенціалу людини, спроможна використовувати можливості людини. Л. Янковська вважає, що «трудовий потенціал підприємства – це можливості його працівників за певних умов забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових» [7]. Тобто в даному трактуванні трудовий потенціал розглядається як потенційна здатність до виконання трудових функцій, тому назвемо даний підхід функціональним. На наш погляд, під економічною категорією «трудовий потенціал підприємства» доцільно розуміти сукупність можливостей працівників, застосування яких приведе до ефективної роботи підприємства.

Оцінка трудового потенціалу – завдання надзвичайно складне, пов’язане з необхідністю враховувати вплив багатьох чинників, що виступають у різних аспектах. Визначення рівня розвитку трудового потенціалу необхідне для виявлення виробничих ресурсів, що потрібні для забезпечення продуктивної роботи підприємства та визначення ефективних напрямків інвестиційної політики.

В класичному розумінні категорії «ефективність», її зміст полягає в парному порівнянні досягнутих результатів з витратами, понесеними для їх отримання або використаними ресурсами [4]. Щодо трудового потенціалу підприємства, то ефективність його використання можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети (економічної, соціальної), до кількості та якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями.

У роботі О. Єгоршина проведено аналіз існуючих концепцій оцінки ефективності роботи персоналу та управління ним, принциповою відмінністю яких є система критеріальних показників, на яких базується оцінка [3]. Основні системи критеріальних показників оцінки ефективності використання трудового потенціалу наведено на рис. 1.



Рис. 1. Основні системи критеріальних показників оцінки ефективності використання трудового потенціалу

Традиційно використовують три підходи до оцінки трудового потенціалу підприємства – витратний, порівняльний і доходний.

Витратний підхід до оцінки дозволяє оцінити розмір трудового потенціалу сумою минулих витрат на підготовку, поточне утримання і майбутній розвиток персоналу. Порівняльний підхід до оцінки трудового потенціалу базується на порівнянні трудових потенціалів окремих працівників. Доходний підхід до оцінки трудового потенціалу базується на постулаті щодо корисності праці персоналу підприємства [1].

Дослідження ефективності використання трудового потенціалу потрібно пов'язувати з економічно-соціальним розвитком країни (регіонів).

Оцінка трудового потенціалу України на сучасному етапі є неоднозначною. З одного боку, відбувається поліпшення певних якісних його характеристик, а з іншого – відбуваються процеси, що призводять до руйнації трудового потенціалу. А саме – простежується старіння робочої сили, посилюється інтенсивність трудової міграції працездатного населення.

Останнім часом окреслилася тенденція випередження темпу зростання ВВП порівняно з темпом чисельності зайнятості активного населення, що обумовлено неефективним механізмом зайнятості, що призводить до надлишку незатребуваних спеціалістів на ринку праці. У 2014 р. спостерігається зростання продуктивності суспільної праці активного населення, темп приросту продуктивності праці у розрахунку на одного зайнятого становить 14,27 %, зокрема за рахунок росту ВВП на 6,93 % та зниження чисельності зайнятості на 6,42 % [5].

Аналіз ринку праці дозволяє оцінити трудовий потенціал і виявити проблеми соціального та економічного характеру, що обумовлюють необхідність розробки заходів щодо підвищення ефективності використання трудового потенціалу. Основні заходи щодо підвищення ефективності використання трудового потенціалу наведено на рис. 2.

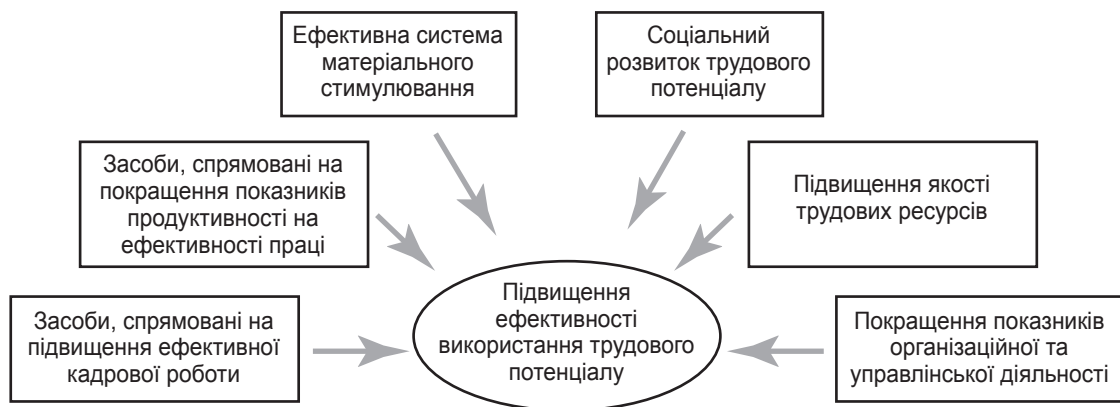


Рис. 2. Основні заходи щодо підвищення ефективності використання трудового потенціалу

Отже, враховуючи стратегічне значення трудового потенціалу для ефективного розвитку підприємства, в даному науковому дослідженні автором було визначено основні методи оцінки ефективності використання трудового потенціалу та запропоновано основні заходи щодо його підвищення на підприємстві. У подальших дослідженнях автор планує зосередити свою увагу на оцінці ефективності запропонованих заходів підвищення ефективності використання трудового потенціалу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ітолітова І. Я.

Література: 1. Дибленко В. І. Сучасні підходи до оцінювання трудового потенціалу підприємства / В. І. Дибленко, О. О. Шевченко, С. О. Ракова // Вісник КНУТД. – 2012. – № 6. – С. 279–280. 2. Дуда С. Т. Трудовий потенціал підприємства: оцінювання та засоби підвищення ефективності використання / С. Т. Дуда, С. В. Попівняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 370. 3. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – Н. Новгород, 2009. – 2-е изд. – С. 556. 4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – С. 248. 5. Офіційні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 6. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України / Л. В. Шаульська // НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – С. 43. 7. Янковська Л. А. Оптимізація трудового потенціалу в системі менеджменту персоналу промислового підприємства / Л. А. Янковська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 201.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336.1(477)

Соніна Г. С.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті виявлено та обґрунтовано сучасний стан та існуючі проблеми фінансової системи України. Запропоновано шляхи вирішення та мінімізації наслідків проблем фінансової системи.

Ключові слова: фінансова система, фінансові інститути, фінансів ринок, фінансова політика.

Аннотация. В статье выявлены и обоснованы современное состояние и существующие проблемы финансовой системы Украины. Предложены пути решения и минимизации последствий проблем финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая система, финансовые институты, финансовый рынок, финансовая политика.

Annotation. The article identified and justified by the current state and existing problems of the Ukrainian financial system. The ways of solving problems and minimize the consequences of the financial system.

Keywords: financial system, financial institutions, financial markets, fiscal policy.

Економіка будь-якої держави потребує особливої уваги до налагодження в країні ефективної та потужної фінансової системи та адекватного цій системі законодавчого регулювання. У рамках фінансової системи відбувається первинне нагромадження капіталу, продукування національного доходу і всього сукупного продукту, здійснюється розподіл та перерозподіл останніх заради задоволення індивідуальних, приватних і суспільних проблем. На сучасному етапі в Україні однією з головних проблем економічного розвитку є нерозвиненість і недосконалість фінансової системи. Оскільки сьогодні фінансово-економічна ситуація в Україні є складною, неоднозначною та кризовою, проблема пошуку шляхів її стабілізації залишається досить актуальною.

Метою статті є обґрунтоване виявлення проблем та розробка шляхів вирішення проблем фінансової системи.

Питанням функціонування та значення фінансових систем займаються такі зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Валлерстайн, Дж. Вільямсон, Р. Манделл, Д. Медоуз, А. Мецлер, В. Андрущенко, І. Бураковський, А. Даниленко, В. Федосов, С. Юрій та багато інших. Дослідження цих авторів розкривають чимало важливих теоретичних і практичних питань щодо стану фінансової системи України, але незважаючи на значну кількість досліджень та робіт з даної теми, вона є актуальною, адже фінансова система України досі перебуває в кризовому стані.

В економічній літературі фінанси розглядають як систему економічних відносин між державою, юридичними та фізичними особами, а також між окремими державами та міжнародними економічними інститутами й організаціями щодо акумуляції та використання грошових засобів на основі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу [1], а фінансову систему – як сукупність фінансових відносин різних рівнів та інститутів, що забезпечують їхнє функціонування [5], мають особливості у створенні та використанні фондів фінансових ресурсів.

Фінансова система України пройшла досить складний шлях розвитку протягом становлення незалежності держави. Звичайно, за роки свого існування фінансова система України зазнала значних перетворень. Наразі в Україні діють чимало фінансових установ та інститутів, поступово розвивається валютний ринок та ринок цінних паперів, що, безперечно, є наслідком певного позитивного економічного зрушення в економіці держави. Крім того, постійно зростає роль банківських структур в ході підприємницької діяльності, зростає значення страхових послуг, як реальної можливості застрахувати себе і свою діяльність від небажаних ризиків.

Незважаючи на всі ці приємні зміни, стан розвитку фінансової системи України, на жаль, не відповідає всім вимогам економіки країни. Тому реформування фінансів, обумовлене переходом до ринкової економіки, залишається досить складним, тривалим і суперечливим процесом, тому на сучасному етапі розвитку фінансової системи ринкового типу в Україні властиві певні особливості та труднощі.

Кажучи про фінансову систему, слід звернути увагу на проблеми, наявні в функціонуванні банківської системи України як однієї з ключових ланок фінансової системи. Положення в усіх банках зараз непросте. Оцінку українській банківській системі дали аналітики агентства Moody's, назвавши українські банки слабкими й недостатньо ліквідними, щоб самостійно витримати зовнішні шоки. Значною проблемою фінансової системи в Україні є низь-

ка ступінь капіталізації. Недостатній рівень капіталізації банків України свідчить про їхню низьку конкурентоспроможність з іноземними банками. Причиною цього є те, що значну кількість новоутворених кредитних інститутів було засновано для розв'язання проблем фінансово-промислових груп. Метою інших банків є обслуговування торгівельно-посередницьких та валютно-обмінних операцій зі швидким обігом коштів. Існує висока концентрація капіталу в групі найбільших банків (така практика може призвести до розширення практики домовленостей і змов великих банків між собою у проведенні своєї діяльності, наприклад, у встановленні цін на банківські послуги).

Через наявні проблеми в економічному становищі, що склалися у нашій країні, Світовий банк прогнозує зменшення кількості банків в Україні наприкінці 2015 р. до 100. На 01 серпня ліцензію на здійснення банківської діяльності мали 137 фінустанов, за останні півтора року НБУ визнав неплатоспроможними 59 банків [4]. Досить тривалий час на українському ринку функціонують велика кількість комерційних банків, страхових і клірингових компаній, фондова біржа, державні та недержавні цільові фонди, фінансові посередники, проте їхня роль поки незначна, що пояснюється слабкими показниками їхньої діяльності, яка визначається обсягом фінансових ресурсів. Звітність і подання банками інформації до реєстру не має досконалих механізмів оперативності та прозорості, що дає поле для діяльності «сірих схем» і морального ризику для учасників ринку, що значно впливає на розвиток фінансової системи.

Для вирішення вищезазначених проблем доцільно було б, по-перше, підвищити надійність і фінансову стійкість банків. По-друге, не допустити зниження рівня капіталізації банків і підвищити їхню конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. По-третє, для банків з недостатньою капіталізацією з боку НБУ мають бути передбачені заходи впливу: зобов'язання продажу акцій; заборона на виплату дивідендів; обмеження на рівень відсоткових ставок за зобов'язаннями; запровадження певних пільгових умов для оподаткування тієї його частини прибутку, яку спрямовують на збільшення банківського капіталу [3].

Набагато більше структурних та інституційних проблем існує в діяльності небанківських фінансових посередників і у функціонуванні фондового ринку. Українська фондова біржа має досить обмежені оберти. Наразі відносно активно проводяться операції з державними цінними паперами. Дуже важливо створити насичений ринок, оскільки саме він може допомогти розвинути фінансовій системі України. Вирішенню цих проблем сприятиме ухвалення відповідних законів та законодавчих актів.

Для України, як і для інших країн з перехідною економікою, особливе значення має обґрунтування фінансової політики держави, оскільки остання визначає ефективність функціонування та впливу на соціально-економічні процеси фінансової системи в цілому. Суб'єктивізм і невизначеність цілей фінансової політики для таких країн обумовлюються необхідністю вирішення тактичних завдань, а також процесом перерозподілу економічного потенціалу країни в процесі його приватизації. При лобюванні інтересів окремих фінансово-промислових груп фінансова політика та фінансова система держави реалізують інтереси не суспільства, а окремих кланів, які перебувають при владі. Подібна ситуація породжує проблеми корупції та функціонування тіньового сектора економіки. Ці проблеми необхідно розглядати не як одиничні явища, характерні для окремої країни, а як об'єктивно-історичні, які зумовлюють трансформаційні процеси, в основі яких лежить перерозподіл національного багатства політичним та адміністративно-господарським апаратом [6].

В ході останніх подій в Україні спостерігаються хронічна незбалансованість бюджетних доходів і витрат, активне зростання державної заборгованості, нераціональна структура бюджетних витрат, неоптимальний рівень податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів. З метою підвищення дохідності державного бюджету постійно зростає податкове навантаження, що не завжди має обґрунтований і раціональний характер та не завжди відповідає принципу соціальної справедливості. Країна характеризується нераціональною структурою витрат і неефективним витрачанням бюджетних коштів. Для сфери фінансів реального сектору характерний низький рівень забезпеченості суб'єктів господарювання власними оборотними коштами, що масово поширює значну кредиторську заборгованість.

Отже, реформа фінансової системи – це:

- реальне розмежування фінансової і кредитної системи;
- розмежування фінансів державних підприємств та Державного бюджету; розробка зведеного балансу фінансових ресурсів держави – доходів і витрат усіх без винятку юридичних і фізичних осіб, через які проходять розподіл і перерозподіл національного доходу;
- здійснення децентралізації державних фінансів, структурного розмежування державного та місцевих бюджетів за джерелами надходжень і витрат;
- здійснення заходів з перебудови системи оподаткування та системи достовірного фінансового обліку, державної звітності та своєчасної плати податків.

Головними напрямками подолання фінансових проблем можуть бути зокрема:

- запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів;
- зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету;

- визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат;
- оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету;
- удосконалення інструментів залучення в інвестиційну сферу особистих накопичень населення [5].

Для підвищення ефективності фінансової системи необхідно терміново запроваджувати елементи фінансової та стабілізаційної політики, пріоритетними напрямками якої мають бути: оптимізація ефективності фінансування завдань, які належать до сфери компетенції держави та місцевої влади; розвиток страхових механізмів пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, страхових принципів фінансування отримання вищої та спеціальної освіти; заохочення комерційного кредитування суб'єктів господарської діяльності; заохочення розвитку механізмів випуску корпоративних облігацій, розрахованих як на внутрішній, так і на зовнішній ринки.

Отже, функціонування кожної зі складових фінансової системи держави можливе лише за умови чіткого законодавчого врегулювання їх взаємодії і якщо вони доповнюють одна одну. Вихід країни з фінансової нестабільності буде найбільш сприятливим лише при використанні всіх перелічених вище рекомендацій і цілеспрямованому розвитку інститутів та інструментів фінансового ринку. У зв'язку з цим існує перспектива подальших досліджень щодо пошуку засобів усунення та мінімізації негативних чинників функціонування фінансової системи.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Клименко О. М.

Література: 1. Остапенко О. С. Аналіз сучасного стану фінансової системи України на шляху євроінтеграції / О. С. Остапенко, В. О. Матросова // Вісник НТУУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУУ «ХПІ». – 2013. – № 67'(1040). – С. 13–18. 2. Патрікац Л. Глобалізація і банки: проблеми, перспективи / Л. Патрікац, М. Бойчук // Вісник НБУ. – 2013. – № 1. – С. 46–49. 3. Простебі Л. І. Проблеми розвитку банківської системи України та механізм регулювання її діяльності / Л. І. Простебі // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова. – 2015. – Т. 18, вип. 2/1. – С. 109–112. 4. Стукало Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. В. Стукало // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 29–35. 5. Татарчук М. І. Проблеми розбудови фінансової системи України [Електронний ресурс] / М. І. Татарчук, М. Ю. Мироненко. – Режим доступу : <http://intkonf.org/problemi-rozbudovi-finansovoyi-sistemi-ukrayini>.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

УДК 338.3:339.137.2(477)

Соніна Г. С.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті дано аналіз конкурентоспроможності українських товаровиробників на світовому ринку, наведено основні проблеми та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, товаровиробник.

Аннотация. В статье дан анализ конкурентоспособности украинских товаропроизводителей на мировом рынке, приведены основные проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, товаропроизводитель.

Annotation. *The article analyzes the competitiveness of Ukrainian producers in the world market are the main problems and their solutions.*

Keywords: *competitiveness, competitiveness of products, commodity producer.*

Розвиток будь-якої країни сучасного світу безпосередньо залежить від того місця, яке вона посідає на світовому ринку. Багато що залежить від спрямованості дій держави та поставленим цілям. Темпи й якість економічного зростання держави в новому столітті залежать від проведеної політики і обраної стратегії розвитку. Утвердження державної незалежності України поклато початок фактичному виходу її на світову арену як суб'єкта міжнародних економічних відносин. Але фактично позитивного відношення до України як суб'єкта немає.

Актуальність теми зумовлена тим фактом, що становлення економіки України як цілісної системи відбувається в умовах розвитку ринку товарів і послуг. У найзагальнішому вигляді зовнішня торгівля є засобом розвитку спеціалізації країни, зростання продуктивності ресурсів, збільшення обсягів виробництва, отже, і підвищення добробуту держави.

Істотний внесок у дослідження факторів росту конкурентоспроможності підприємств і товарів внесли наступні вчені: В. Грізна, А. Белоусов, В. Вовченко, О. Гончар, Л. Климович, В. Княжанський, І. Должанський, Т. Загорна, С. Наливайченко, В. Чайников, Л. Чайникова, А. Юданов. Але, незважаючи на велику кількість публікацій, багатогранність проблеми, її актуальність і значущість для української економіки потребують подальших наукових досліджень.

Метою статті є аналіз світового ринку товарів і місця України в ньому, оцінка рівня конкурентоспроможності українських товарів і послуг на світовому ринку.

Конкурентоспроможність продукції – вагомий критерій доцільності виходу підприємства на зовнішній ринок, умова ефективного проведення зовнішньоекономічних операцій і складова вибору засобів і методів виробничо-експортної діяльності, яка являє собою сукупність якісних і вартісних ознак продукції, які забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів [5].

Конкурентоспроможність українських підприємств на світовому ринку є ключовою проблемою входження підприємства у світове економічне співтовариство. Прагнення України приєднатися до провідних регіональних формувань поки залишається тільки прагненням, оскільки на світовому ринку продукція більшості українських виробників може бути реалізована тільки в рамках демпінгових або нелегальних угод. На світовому ринку конкурентоспроможними визнано менше 1 % українських товарів і послуг [1].

У той же час економіка України на 70 % залежить від експорту. Проте товарна номенклатура товарів, що реалізуються на зовнішньому ринку, як і раніше складається з товарів сировинної групи і напівфабрикатів: металопродукції, мінеральних продуктів і продукції хімічної галузі, які складають 65 % українського експорту. В умовах, що Україна майже цілком залежить від зовнішніх енергетичних ресурсів, а енергоємність вищенаведеної продукції в країні найвища по Європі, неможливо говорити про конкурентоспроможність або прибутковість українського виробництва і експортних операцій.

Україна має значний експортний потенціал, проте використовується він, на жаль, недостатньо точно і вкрай неефективно [2]. На відміну від нових індустріальних та країн, що розвиваються, таких, як Бразилія, Індія і особливо Китай, Україна поки не змогла пробитися на широкий світовий ринок і зайняти на ньому власні надійні ніші по поставкам готової, а не сировинної промислової та сільськогосподарської продукції.

У експортному потенціалі України виокремлюють дешеву робочу силу, відносно розвинену промисловість, значну сировинну базу, можливості АПК і ВПК, наявність високих технологій і науку. Але кожен із цих елементів має суттєві недоліки з погляду світових масштабів.

За рівнем конкурентоспроможності товари українського виробництва малого та середнього бізнесу на світовому ринку відзначаються так само, як і продукція Гондурасу, Зімбабве та Білорусі [3].

Україна має значну сировинну базу, багаті родовища корисних копалин, але надмірний експорт мінеральної сировини за низькими цінами не приносить їй належних прибутків. І все ж найголовнішою причиною, яка утримує на даний час входження України в світове господарство як повноправного партнера, є недостатність конкурентоспроможності її продукції на міжнародних ринках. Головними причинами такого стану є наступні.

1. Практично всі вітчизняні товари, навіть високої якості, не відповідають міжнародним стандартам. У країні використовується застаріла система стандартизації, яка значно відрізняється від прийнятої в усьому світі. Перехід до сучасної світової системи зараз вимагає чимало часу і коштів. Ось чому одиниці українських товарів сьогодні мають міжнародні сертифікати і допускаються на світовий ринок. Крім того, характерними рисами української продукції є її низька якість та матеріаломісткість, оскільки обладнання, на якому вона виготовляється, застаріле. Ціна вітчизняних товарів більш висока порівняно з закордонними аналогами.

2. Переважання в експорті України сировинних товарів і практично повна відсутність високотехнологічного устаткування, патентів, ліцензій, «ноу-хау», які мають на ринках величезний попит.

3. Гостра нестача високопрофесійних кадрів, які можуть працювати на зовнішніх ринках, сприяти збуту продукції. Недосконалою є система управління зовнішньоекономічною діяльністю. Часто навіть прекрасна за своїми якостями продукція не потрапляє на міжнародні ринки через нерозпорядливість чиновників.

4. Низька зацікавленість вітчизняних підприємців у виробництві продукції на експорт. У провідних країнах світу держава всіма способами стимулює таке виробництво: надає податкові пільги, вводить обмеження на ввезення імпортованих товарів тощо. В Україні, на жаль, цього поки що немає [6].

У зв'язку з таким важким становищем виникає питання про можливість становлення України як однієї з провідних держав світового економічного простору. В контексті цього питання необхідно реалізувати комплекс заходів щодо модернізації та підвищення міжнародної конкурентоспроможності експортного виробництва, оптимізації існуючих систем правової, організаційно-економічної, науково-технічної, інфраструктурної та інших систем забезпечення експортно-імпоротної діяльності України. Для досягнення на практиці цих цілей треба вжити зазначених далі заходів.

1. Створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних ринках, а також формування мережі підтримки національних виробників, насамперед малих і середніх підприємств, у сфері міжнародної торгівлі. Створення регіональних центрів сприяння експорту, які б надавали консультаційні послуги місцевим виробникам, поширювали інформацію щодо стану відповідних ринків і вимог до якості продуктів і послуг та допомагали шукати потенційних партнерів.

2. Поглиблення торгово-економічної інтеграції з окремими країнами-партнерами, митними та інтеграційними спілками та іншими економічними утвореннями.

3. Удосконалення митних процедур.

4. Завершення реформування систем технічного регулювання та стандартизації.

5. Модернізація та нормування системи державної допомоги.

6. Удосконалення фінансових механізмів регулювання і підтримки діяльності експортерів.

7. Забезпечення прозорості механізму ПДВ та попередження зловживань у цій сфері.

8. Ідентифікація пріоритетних галузей, які вимагають державної підтримки розвитку експортної діяльності.

9. Розробка плану заходів для запобігання витіснення українських товарів з ринків країн-партнерів [4].

Отже, існуючі позиції України на зовнішньому ринку свідчать про дуже низьку конкурентоспроможність українських підприємств у світі. Для підвищення конкурентоспроможності української продукції державі необхідно стати активним учасником світового ринку, провести раціональний механізм регулювання та вдосконалити вітчизняних товаровиробників. Україна поки ще залишається технологічною державою, а її науково-технічний потенціал здатний стати головним чинником виходу з кризи. Для цього держава повинна прийняти і здійснювати нову політику.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пивавар І. В.

Література: 1. Грізна В. В. Підвищення конкурентоспроможності України як умова співпраці з ЄС / В. В. Грізна // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11 (29). – С. 130–141. 2. Зовнішня торгівля України (2008–2013). Державна підтримка українського експорту // Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrexport.gov.ua/ukr/economica/ukr/4126.html>. 3. Зовнішня торгівля України // Громадська Рада при Державній митній службі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://myto.org.ua/taxonomy/term/125>. 4. Клименко І. В. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 72 с. 5. Мищенко В. А. Конкурентоспроможність українських підприємств на зовнішньому ринку / В. А. Мищенко, О. В. Мозенков, Чжан Лу // Вісник НТУУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 50 (1023). – С. 121–126. 6. Сметана В. Конкурентна перевага і формування конкурентної позиції фірми на світовому ринку / В. Сметана // Вчені записки : зб. наук. праць. – 2001. – Вип. 5. – С. 252–261.

ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В СТРАНАХ МИРА В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

УДК 331.5(1-87)

Степаненко М. М.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Молодежь формирует особый спектр рынка труда, который существенно отличается от других его составляющих. Для положения молодежи на рынке труда уровень безработицы выступает основным индикатором. Поэтому для нас является необходимым найти решения данной проблемы.

Ключевые слова: рынок труда молодежи, занятость населения, молодежная безработица.

Анотація. Молодь формує особливий спектр ринку праці, який суттєво відрізняється від інших його складових. Для становища молоді на ринку праці рівень безробіття виступає основним індикатором.

Ключові слова: ринок праці молоді, зайнятість населення, молодіжне безробіття.

Annotation. Young people forms a special range of labor market, which is significantly different from the other components. For the situation of youth in the labour market, the unemployment rate is the main indicator. So for us, it is necessary to find solutions to this problem.

Keywords: labour market, youth employment, youth unemployment.

Актуальность темы исследования данной научной статьи определяется объективными потребностями общества в формировании и развитии молодежного рынка труда, снижении молодежной безработицы. Необходимо осмыслить динамику профессиональных предпочтений молодежи в условиях меняющегося рынка профессий, информатизации и глобализации.

Цель работы – изучить безработицу среди молодежи по всему миру, обозначить причины возникновения данной проблемы, найти пути их решения.

Молодежь формирует особый спектр рынка труда, который существенно отличается от других его составляющих. С одной стороны, в молодом возрасте человек имеет высокую мобильность, он открыт, готов к изменениям и поиску работы, а с другой – ему не хватает соответствующего опыта, чтобы быть конкурентоспособным на рынке труда. Данные Международной организации труда свидетельствуют, что проблема занятости и трудоустройства молодежи приобрела глобальные масштабы. Несмотря на постепенное восстановление экономики, безработица среди молодых людей продолжает расти.

Юношам и девушкам после окончания учебы, как правило, очень трудно устроиться на работу, поскольку работодатели отдают предпочтение опытному кадровому персоналу, который сможет сразу эффективно работать. Этот стереотип сложно преодолеть. Он влияет на продолжительность молодежной безработицы, влечет за собой пассивность молодежи на рынке труда и потерю веры в собственные силы. Поэтому молодежная безработица не только представляет угрозу для экономики, но и в перспективе может ухудшить социальную и криминогенную ситуацию в обществе.

Больше всего неработающей молодежи традиционно проживает в государствах Африки и Ближнего Востока. При этом, одной из характерных черт начавшегося в 2008 г. глобального экономического кризиса стало увеличение количества незанятого молодого населения в развитых странах. Уровень молодежной безработицы в развитых странах за последние три года оставался на уровне 13 %, но в следующем году, по прогнозам МОТ, ожидается рост до 13,1 %, а к 2018 г. – до 13,2 %. В отдельных государствах казалось бы неизменно благополучной Европы, таких, как Греция или Испания, уровень безработицы среди молодежи и вовсе превысил 50 % [2].

Согласно приведенной статистике, количество безработных в возрасте 15–24 лет в 2014 г. составило 73,3 млн чел. Это ниже пикового показателя 2009 г. в 76,6 млн чел., но выше докризисных 70,5 млн 2007 г. При этом уровень молодежной безработицы снижается в богатых странах.

Еще одной особенностью нынешнего кризиса стало то, что возникшие в экономике развитых стран трудности спровоцировали массовые увольнения именно молодых сотрудников. Возрастной персонал работодателя при этом предпочитают сохранять. Более того, в ряде государств (например, в Великобритании) в период кризиса количество работающего населения в возрасте старше 50 лет даже возросло. По сравнению с зарплатами работников старше 25 лет продолжает снижаться и уровень дохода трудящейся молодежи. Для многих предыдущих рецессий были характерны противоположные тенденции.

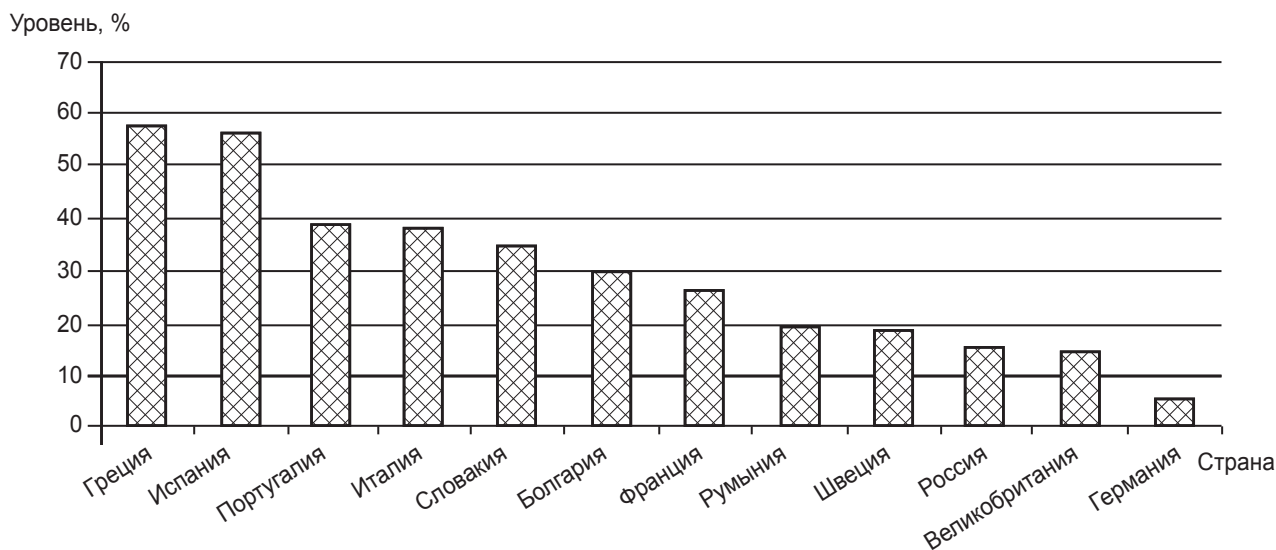


Рис. 1. Молодежная безработица в странах мира в 2014 г.

Беспрецедентно высокий уровень молодежной безработицы сказывается как на самих «жертвах» неустроенности, так и на состоянии национальных экономик. С одной стороны, отсутствие работы в самом продуктивном возрасте негативно влияет на судьбоносные для любого человека решения: вступление в брак, рождение ребенка, приобретение жилья. С другой – безработица среди молодых людей больно бьет по внутреннему спросу и налоговым сборам, тормозя экономический рост.

Немного легче приходится и тем «счастливчикам», кто все-таки устраивается на работу: часто ради получения заветного места они соглашаются на небольшую зарплату, занимаясь при этом деятельностью, не соответствующей их квалификации. За последние два года более 40 % выпускников колледжей в США трудоустроились в компаниях, где для успешного выполнения профессиональных обязанностей диплом о высшем образовании просто не нужен, – отмечает консалтинговая компания Accenture. Напряженная ситуация на рынке труда давит на молодежь, лишая ее времени для поиска по-настоящему интересной работы.

Безысходность толкает молодых людей на самые решительные поступки, в том числе, к отъезду из родных стран. В будущем континенту не избежать проблем, вызванных тем, что в поисках работы свои дома покидают образованная молодежь. По данным Университета Аристотеля в Салониках, с 2010 г. из Греции уехали около 120 тыс. молодых людей с высшим образованием. Тяжелые экономические реалии не оставляют выбора и вступающему во взрослую жизнь населению Испании: с января 2013 г. по март 2014 г. ее покинули более 350 тыс. жителей в возрасте 16–29 лет. По мнению экспертов, британец, попавший в число безработных в молодом возрасте, может впоследствии недосчитаться до 20 % от суммы дохода, который он бы имел при благоприятном развитии карьеры [4].

Непросто искать работу молодежи и по другую сторону океана – в Соединенных Штатах. Процент нетрудоустроенных людей в возрасте 16–24 лет в среднем в два раза превышает общий уровень безработицы в стране. Более того, по данным исследовательской организации Center for American Progress, найти работу на полный трудовой день не могут более 10 млн молодых американцев.

Проблема молодежной безработицы по своим масштабам грозит стать одной из наиболее серьезных для крупнейшей экономики мира. По подсчетам старшего экономиста Bloomberg Джозефа Брусуэласа, из-за большого количества неустроенных молодых людей Соединенные Штаты уже в ближайшее десятилетие могут не досчитаться около 18 млрд долл. Эксперт указывает, что если в течение длительного времени вне трудовой деятельности продолжат пребывать 3,2 млн всей безработной молодежи Америки, потери страны станут еще существеннее – 44 млрд долл. за 10 лет [5].

Такие общепризнанные и социальные последствия безработицы, как рост правонарушений, наркомании, алкоголизма, психических заболеваний, самоубийств, политического отчуждения, а так же ряда других негативных явлений обуславливают необходимость решения этой проблемы.

Правительства многих государств осознают всю остроту данной проблемы и направляют огромные финансовые средства на адаптацию молодых работников к рынку труда. Затраты на содействие занятости молодежи осуществляются, в первую очередь, в целях совершенствования качественного состава рабочей силы и носят в основном долгосрочный характер, они определяют развитие национальных экономик на многие десятилетия вперед. Общепризнано, что недоовложения в образовательный, культурный и нравственный потенциалы молодого поко-



ления могут быть чреваты крайне негативными и тяжелыми последствиями как для отдельной личности, так и для нации в целом.

Одним из способов решения создавшейся проблемы вокруг безработицы молодежи является появление новых форм занятости, связанных с развитием информационных технологий. Основными программными мероприятиями со студентами вузов должны стать:

- сбор статистических данных о количестве выпускников по различным специальностям, особое внимание уделяется перспективным в плане трудоустройства профессиям;
- организация дней открытых дверей на предприятиях;
- работа молодежных бирж труда;
- проведение дней интенсивного консультирования для молодежи;
- информирование об услугах, оказываемых безработным гражданам службой занятости.

Таким образом, по прогнозам, безработица среди молодежи может еще больше вырасти. Последствия финансово-экономического кризиса могут усилить имеющийся дефицит достойного труда для молодежи и стать причиной увеличения доли молодых людей среди «работающих малообеспеченных». При сохранении нынешней политики развитым государствам не удастся достичь докризисного уровня занятости раньше 2016 г., а для развивающихся стран этот срок продлится до 2018 г.

Молодежь – мощный ресурс. Поддержка молодых людей, их привлечение к творческому, активному участию в жизни общества – это стратегические инвестиции в развитие государства. Реформирование средств государственного регулирования рынка труда молодежи должно сопровождаться прозрачными и эффективными механизмами стимулирования работодателей к ее трудоустройству, преодолением мифов о низкой квалификации молодых специалистов и активизацией участия молодежи на рынке труда.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Глобальні тенденції зайнятості 2013: відновлення після другого падіння робочих місць : доповідь. – Женева : МОП, 2013. 2. MOT: уровень безработицы среди молодежи в мире снизился [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://arka.am/ru/news/in_the_world/mot_uroven_bezrobotitsy_sredi_molodezhi_v_mire_snizilsya/ 3. Василишина С. О. Особливості державного регулювання на ринку праці молоді / С. О. Василишина // Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 91–94. 4. Яков Грабарь. Молодежная безработица: «потерянное поколение» век спустя [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/economics/08/10/2013/881075.shtml>. 5. Молодежная безработица [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/economics/08/10/2013/881075.shtml> 6. Івасюк А. Проблеми молодіжного безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://confcv.at.ua/forum/807691>. 7. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання. – К. : ГО «Молодіжна Альтернатива», 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Kadr_agencija/Docs/kadr_agent_Stattya_molodizhne_bezrobittya.pdf.



ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.984

Степаненко Д. А.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Запропоновано методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу підприємства, який дозволяє отримати об'єктивну інтегральну оцінку ефективності його управління і сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, що мають забезпечувати економічне зростання підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, інтегральний показник, оцінка, методичний підхід, підприємство.

Аннотация. Предложен методический подход к оценке финансового потенциала предприятия, который позволяет получить объективную интегральную оценку эффективности его управления и способствует принятию обоснованных управленческих решений, которые должны обеспечивать экономический рост предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал, интегральный показатель, оценка, методический подход, предприятие.

Annotation. The methodical approach to assessing the financial potential of the enterprise, which allows to obtain an objective integrated assessment of the efficiency of its management and promotes the adoption of sound management decisions, which should ensure economic growth.

Keywords: financial potential, integral index, evaluation, methodological approach, enterprise.

Управління фінансовим потенціалом промислових підприємств є цілеспрямованим управлінським впливом на фінансові ресурси з метою досягнення фінансового добробуту промислових підприємств і нарощування рівня їхнього фінансового потенціалу для розвитку й відновлення виробництва на його інноваційній основі. Забезпечення ефективності управління фінансовим потенціалом можливе лише за умови надання адекватної та комплексної оцінки його поточному та перспективному станам, що актуально за всіх умов функціонування вітчизняних підприємств.

Проблеми оцінювання фінансового потенціалу підприємств та управління ним порушувалися багатьма вченими-економістами: М. Бакановим, І. Бланком, Б. Данилишиним, П. Єгоровим, М. Месконом, П. Стецюком, Р. Тоффлером, А. Шереметом та іншими. Зважаючи на складність досліджуваного явища, одностайної думки щодо трактувань, методів та інструментів його оцінки не існує.

Тому метою даної роботи є узагальнення й апробація методу інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємств машинобудівної галузі для визначення ефективності управління ним.

Критерієм надання комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємства є врахування в одному показникові всіх аспектів діяльності підприємства, що характеризують його діяльність та забезпечують економічну та фінансову безпеку. Інструментом надання комплексної оцінки є застосування інтегрального аналізу для оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Інтегральний метод оцінки є ефективним тоді, коли необхідно враховувати вплив чинників на економічні процеси, допомагає усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найбільш точний результат [1, с. 137]. Інтегральна оцінка доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використанні вже існуючих методів оцінки та системи показників. У той же час можливість побудови (розробки інтегрального показника) визначається за двома основними чинниками: напрямом оцінки; існуючою інформаційною базою.

На першому етапі обирається база порівняння для визначення абсолютних і відносних відхилень. Інтегральний показник внутрішньої оцінки ефективності розраховується з використанням бази порівняння за минулі періоди, або з використанням нормативних значень, встановлених шляхом експертної оцінки. Інтегральний показник зовнішньої оцінки ефективності розраховується з використанням галузевих, або ринкових значень показників і відношенням бази для порівняння. Загальний інтегральний показник ефективності об'єднує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу. Процедура інтегральної оцінки передбачає використання певних методів. Основними вимогами до окремих показників при побудові інтегрального є те, що вони мають бути вузько спрямованими,

тобто має існувати можливість інтерпретації однозначного збільшення або зменшення їхніх числових значень та ранжування показників. При побудові інтегрального показника потрібно дотримуватись вимог, які випливають з його особливостей [2].

Основними методами побудови інтегральних показників є наступні методи: сум, добутків, середньої арифметичної, середньої геометричної, відстаней та ін. [3, с. 82]. Для побудови інтегрального показника рівня фінансового потенціалу підприємства попри всі недоліки, які притаманні всім методам, можна використати будь-який із вищезазначених, проте найбільш доцільним є застосування методу відстаней, що дає найбільш точні результати. Сутність та особливості побудови інтегрального показника за допомогою методу відстаней описано у різних джерелах, зокрема [3, с. 85]. У той же час слід зазначити, що метод відстаней має суттєвий недолік. Оскільки при формуванні показників підприємства-еталону обираються або їхні максимальні, або їхні мінімальні, або середні значення за кожним показником серед їхніх величин на досліджуваних підприємствах, не враховуються напрям та особливості дії окремих показників. Як свідчать результати розрахованих нами показників, що входять до системи показників оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства, в динаміці (протягом декількох періодів) окремі показники можуть змінювати напрям дії (негативне значення показника; показник дорівнює нулю; позитивне значення показника, чи в будь-якому іншому порядку), причому така зміна не завжди свідчить про те, що даний показник погіршується (діє на кінцеві результати діяльності підприємства негативно). Зазначений недолік можна врахувати шляхом виконання наступних аналітичних процедур, які представлено на рис. 1.

Для зручності інтерпретації інтегрального показника він не має залежати ні від кількості відібраних вихідних показників, ані від рівня їхніх значень, ані від правил вибору еталонних значень показників. Тому найбільш доцільним є побудова такого показника, значення якого будуть належати діапазону від 0 до 1, причому вище значення показника повинно свідчити про кращу його якість (більшу відповідність ідеальному об'єкту). Результати спостережень являють сукупність значень показників, вимірених для деякої групи підприємств за деяку кількість років.

Найбільш об'єктивною характеристикою потенційних можливостей підприємства є сукупність найвищих досягнутих показників фінансово-господарської діяльності за час існування підприємства або за визначений проміжок часу. Результати аналізу робіт учених [3–6] щодо визначення системи показників оцінки фінансового потенціалу підприємства дозволили окреслити групи показників та їх склад. Результати аналізу та фінансові показники, що мають бути використані для розрахунку інтегрального показника оцінки фінансового потенціалу, є такі: частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах; показник зносу основних засобів; коефіцієнт оновлення основних засобів; коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт автономії; коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт покриття; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; рентабельності діяльності; власного капіталу та рентабельності активів.

На рис. 2 представлено результати апробації запропонованого інтегрального підходу оцінки фінансового потенціалу.

Отже, застосування інтегрального показника оцінки фінансового потенціалу підприємства дозволяє надати динамічну оцінку стану розвитку підприємства. Інтегральний показник є комплексним синтетичним показником, який додатково свідчить про результати господарської діяльності підприємств і не виключає необхідності проведення комплексного оцінювання на підставі системи показників оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства, моделі типу фінансової стійкості, моделей та критеріїв імовірності банкрутства підприємства. У той же час розраховані нами інтегральні показники підтверджують динаміку господарської діяльності досліджуваних підприємств, яку було встановлено у ході комплексного оцінювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Клименко О. М.

Література: 1. Фишер С. Экономическая теория / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М. : Юнити, 2005. – 450 с. 2. Дятлов С. А. Экономическая теория / С. А. Дятлов, А. И. Добрынин, Г. П. Журавлева и др. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 250 с. 3. Фонотов А. Г. Россия: инновации и развитие / А. Г. Фонотов. – М. : Бином ; Лаборатория знаний, 2010. – 431 с. 4. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. The Global Innovation Index 2012. Stronger Innovation Linkages for Global Growth. INSEAD and WIPO 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-innovationindex.org/gii>. 6. Про затвердження Державної регіональної стратегії розвитку України у період до 2020 року [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від від 06.08.2014 № 385. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>. 7. Украина. Гуманитарная энциклопедия [Електронний ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступу : <http://modalogia.ru/countries/ukraine/ukraine-info>.

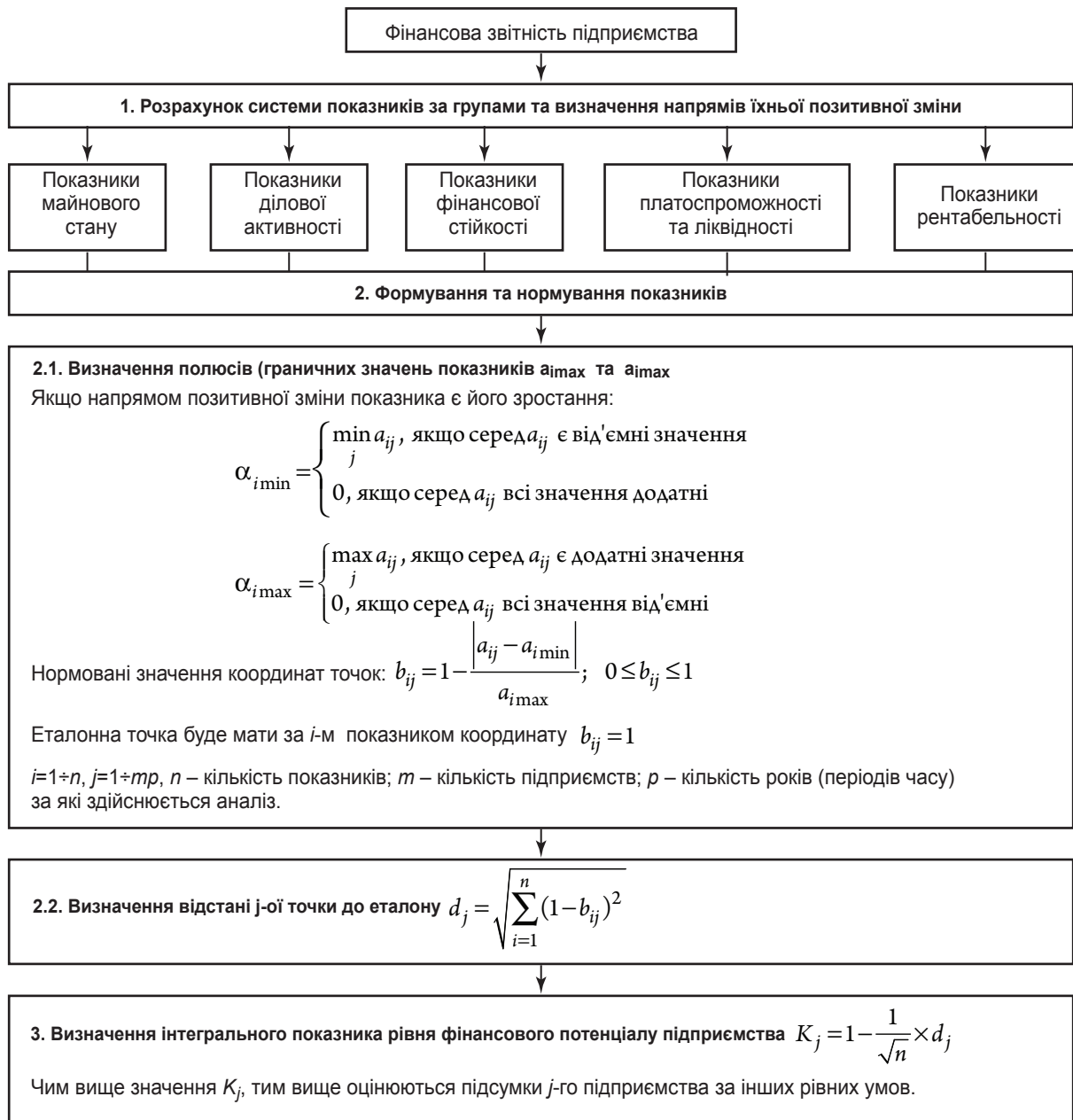


Рис. 1. Послідовність розрахунку інтегрального показника [4]

Інтегральний показник

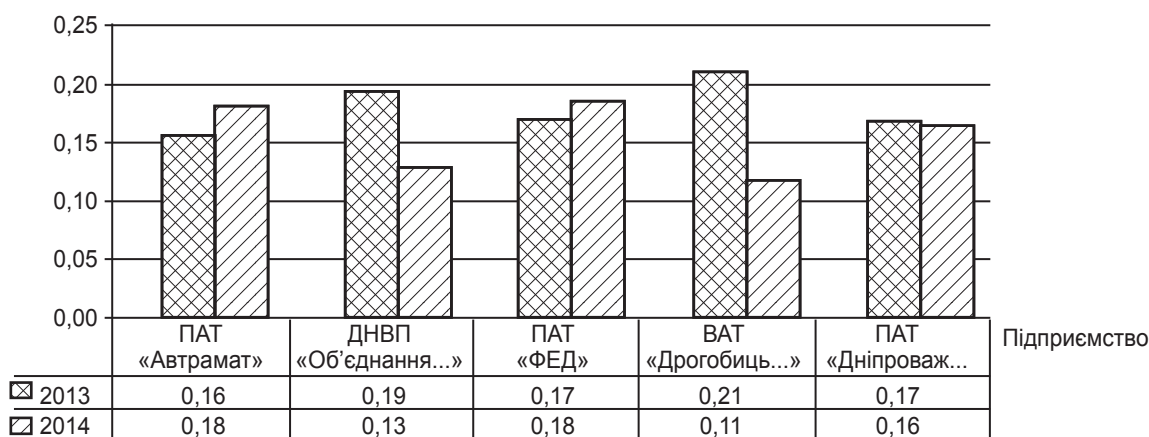


Рис. 2. Результати інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємств машинобудівної галузі у 2012–2013 рр.

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ

УДК 336.71:005

Степанов Д. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено основні показники, які відображають рівень ліквідності банку. Проаналізовано ліквідність банків України у динаміці за 2013–2015 рр. Виявлено основні фактори, що впливають на процес управління ліквідністю банків, а також їхні складові.

Ключові слова: банк, ліквідність, факторний аналіз.

Аннотация. Определены основные показатели, отражающие уровень ликвидности банка. Проанализирована ликвидность банков Украины в динамике за 2013–2015 гг. Выявлены основные факторы, влияющие на процесс управления ликвидностью банков, а также их составляющие.

Ключевые слова: банк, ликвидность, факторный анализ.

Annotation. The main indicators that reflect the level of bank liquidity. It analyzed the liquidity of banks in Ukraine in dynamics for 2013–2015 years. The main factors affecting the liquidity management process of banks, as well as their components.

Keywords: bank, liquidity, factor analysis.

Банківська ліквідність є важливим показником у діяльності як окремого банку, так і у фінансовій системі держави. Неліквідний банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, його рейтинг знижується, банк втрачає потенційний прибуток. Підтримання оптимального рівня ліквідності має найвищий пріоритет у роботі банку, а моніторинг ліквідності та прийняття відповідних заходів для підтримання достатнього рівня ліквідності є важливою умовою кожного банку [1].

Метою статті є виявлення основних факторів, що впливають на процес управління ліквідністю банків.

Ліквідність банку – це здатність банку своєчасно виконувати взяті на себе зобов'язання перед контрагентами, надавати їм кошти в рамках зобов'язань в даний момент часу і в майбутньому [2].

Тому доцільно проаналізувати діяльність банків України за 2013–2015 рр. Для досягнення мети роботи застосовано статичний метод факторного аналізу. На основі аналізу джерел [1, 3–6] щодо означеної проблематики сформовано систему первісних показників, склад якої подано у табл. 1.

Таблиця 1

Система первісних показників для аналізу ліквідності банку

Показник	Формула для розрахунку	Характеристика
Миттєва ліквідність (П1)	Суми коштів у касі та на кореспондентських рахунках / Зобов'язання банку, що обліковуються за поточними рахунками	Характеризує рівень забезпечення поточних зобов'язань протягом одного календарного місяця за рахунок високоліквідних коштів
Поточна ліквідність (П2)	Активи первинної і вторинної ліквідності з терміном погашення до 30 днів / Зобов'язання терміном погашення до 30 днів	Характеризує обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця
Короткострокова ліквідність (П3)	Ліквідні активи терміном погашення до одного року / Короткострокові зобов'язання терміном погашення до одного року	Характеризує обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку (П4)	Активи банку загальні / Зобов'язання банку загальні	Характеризує максимальну можливість банку в погашенні зобов'язань всіма активами
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань (П5)	Дохідні активи банку / Зобов'язання банку загальні	Характеризує забезпечення дохідними активами банку його загальних зобов'язань
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (П6)	Видані кредити банком / Залучені депозити банком	Розкриває, наскільки видані кредити забезпечені всіма залученими депозитами (чи є незбалансована ліквідність)

З табл. 1 видно, що такі показники, як миттєва ліквідність, поточна ліквідність, короткострокова ліквідність характеризують спроможність банку задовольняти активами свої зобов'язання з відповідними термінами погашення, а такі показники, як коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку, коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів характеризують ефективність використання банком своїх активів для управління ліквідністю.

Завдання виконується із застосуванням методу багатовимірної статистичного методу факторного аналізу, сутність та послідовність проведення якого полягає у формуванні системи первісних показників, що охоплює основні напрямки функціонування аналізованих суб'єктів господарювання; виконання процедур факторного аналізу із застосуванням ППП STATGRAPHICSCenturion; інтерпретація результатів [7].

Для визначення впливу факторів на ліквідність діяльності банків України обрано 12 банків. Значення розрахованих показників, які є первісними для проведення факторного аналізу, представлено в табл. 2 на основі фінансової звітності банків [8].

Таблиця 2

Значення первісних показників для проведення факторного аналізу впливу факторів на процес управління ліквідністю банків

Рік	Банки	Значення показника					
		П1	П2	П3	П4	П5	П6
1	2	3	4	5	6	7	8
2013	ПриватБанк	85	90	114	113,06	89,40	92,56
2014		70	84	99	112,66	88,21	106,43
2015		61,43	68,55	103,40	111,67	85,82	112,19
2013	Укрексімбанк	54,74	98,42	97,47	123,28	47,08	100,40
2014		61,03	134,69	114,29	110,34	85,01	80,61
2015		44,82	125,58	140,84	104,87	89,26	81,05
2013	ВТБ Банк	46,82	64,07	66,99	109,80	90,23	159,87
2014		61,03	50,21	67,18	57,77	48,54	152,61
2015		39,67	80,86	83,78	111,15	91,31	194,50

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
2013	Діамантбанк	82	68,68	92,13	108,21	82,40	83,72
2014		91,54	73,19	85,41	107,52	74,53	95,08
2015		98,85	85,12	93,03	104,99	64,92	82,46
2013	Мегабанк	44,62	61,94	102,09	113,87	95,66	128,13
2014		54,51	79,13	119,99	110,78	93,45	154,58
2015		41,93	69,42	133,10	110,62	94,14	135,29
2013	Кредобанк	34	88	68	112,89	85,23	84,87
2014		29	91	87	104,51	83,19	85,70
2015		49,64	67,41	107	113,73	85,48	83,83
2013	ПроКредит Банк	34,28	46,98	70,22	114,34	85,48	96,81
2014		42,67	48,17	66,92	108,48	84,44	92,72
2015		49,24	53,58	71,3	109,98	84,68	88,57
2013	Фортуна-Банк	39	81	103	119,32	107,78	123,14
2014		22	98	116	116,83	107,18	151,68
2015		28,52	98,27	115,54	118,01	107,96	151,23
2013	Авант-Банк	107,78	74,44	76,58	109,33	85,66	64,01
2014		62,89	77,05	89,59	111,31	68,52	55,99
2015		34,42	48,55	82,07	110,64	89,26	78,33
2013	Юнекс Банк	77,38	68,78	112,08	122,29	92,84	95,33
2014		64,37	54,65	122,13	120,67	92,91	95,13
2015		60,74	60,17	107,39	125,98	94,63	95,33
2013	Банк Михайлівський	130,6	305,5	259,6	258,01	120,13	124,50
2014		57,95	57,29	65,68	127,90	102,70	110,09
2015		47,29	67,9	113,55	125,87	103,50	108,21
2013	Неос Банк	133,71	115,39	86,4	132,29	107,30	176,78
2014		160,35	150,3	114,1	146,39	108,63	42,30
2015		185,83	63,53	40,70	171,31	6,21	13,25

Як видно з табл. 2, деякі банки мають високі значення показників (більше 100 %). Значення показників більше 100 %, крім показника П6, свідчать про те, що банк може повністю задовольняти свої зобов'язання активами, тобто банк є ліквідним. Але, в свою чергу, надлишок ліквідності негативно впливає на прибуток банку. Через надлишкову ліквідність банк не отримує потенційний прибуток.

Значення показника П6 (коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів) більше 100 % свідчить про те, що у банку частка виданих кредитів переважає над часткою залучених депозитів, що негативно впливає на ліквідність банку.

За результатами факторного аналізу управління ліквідністю досліджуваних банків сформовано два фактори. Значення накопиченої дисперсії за двома факторами склало 78,297 %, тобто утворені фактори дійсно пояснюють 78,297 % мінливості ліквідності, 21,703 % пояснюється іншими факторами. Результати факторного аналізу наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники адекватності проведеного факторного аналізу впливу факторів на процес управління ліквідністю банків

Номер показника	Загальна дисперсія	Накопичена дисперсія
1	47,066	47,066
2	31,232	78,297
3	9,176	87,473
4	6,498	93,971
5	3,838	97,809
6	2,191	100,000

Вважається, що показник увійшов до фактора, якщо відповідне навантаження є більшим за значення 0,70. Таке навантаження називають вагомим або значущим [7]. Структура факторів, тобто склад показників, що увійшли до кожного з них, наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати проведеного факторного аналізу впливу факторів на процес управління ліквідністю банків

Показник	Фактор	
	Ефективність використання ліквідних активів банку	Ефективність використання робочих активів банку
П1	0,459652	-0,740321
П2	0,939096	0,0161707
П3	0,866149	0,299202
П4	0,885732	-0,235513
П5	0,437727	0,737067
П6	0,0177119	0,80088

З табл. 4 видно, що вагомими навантаженнями фактора на показники є: для першого фактора (ефективність використання ліквідних активів банку) – на показники П2, П3, П4; для другого фактора (ефективність використання робочих активів банку) – на показники П1, П5, П6.

Аналіз даних табл. 3 та табл. 4 дозволяє зробити наступні висновки.

До першого фактора увійшли показник поточної ліквідності, короткострокової ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку з навантаженнями 0,93; 0,86; 0,88 відповідно. Однакова спрямованість навантажень (значення є позитивними) відбиває той факт, що ріст активів первинної і вторинної ліквідності з терміном погашення до 30 днів, ліквідних активів з терміном погашення до одного року, загальних активів аналізованих банків відображає ефективність управління ліквідністю банку. Зазначене дозволяє тлумачити сутність першого фактора як ефективність використання ліквідних активів банку.

До другого фактора увійшли показники: миттєва ліквідність, коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів з навантаженнями -0,74; 0,73; 0,80 відповідно.

Отже, на рівні 78,297 % на процес управління ліквідністю банків впливають такі фактори, як ефективність використання ліквідних активів банку та ефективність використання робочих активів банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Остапенко В. М.

Література: 1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 2. Трошин В. А. Ликвидность коммерческого банка / В. А. Трошин // Молодой ученый. – 2014. – № 7. – С. 416–419. 3. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Національного Банку України від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>. 4. Лукин В. А. Теоретичні та методичні підходи до аналізу фінансової стійкості банківської установи / В. А. Лукин, К. Ю. Гребенюк // Молодий вчений. – 2015. – Вип. № 1 (16). – С. 130–133. 5. Полякова Є. С. Оцінка фінансового стану банківської системи України в умовах циклічного розвитку економіки / Є. С. Полякова // Економіка, фінанси, право. – 2014. – Вип. № 12. – С. 6–9. 6. Радченко Н. Г. Оцінка ліквідності та платоспроможності банків України / Н. Г. Радченко, П. В. Москаленко // Глобальні проблеми економіки і фінансів : матеріали IV міжн. наук.-практ. конф. – Київ; Прага; Вена, 2015. 7. Медведєва І. Б. Методичні рекомендації до лабораторних робіт з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання фінансових процесів» для студентів спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» усіх форм навчання / укл. Медведєва І. Б. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 116 с. 8. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.

ВІТЧИЗНЯНА ТА ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.24

Струцька Н. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті проводиться порівняльний аналіз вітчизняної та зарубіжної практик коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності підприємств, а також наведено розрахунки для їх порівняння на прикладі суб'єктів господарювання України та Білорусі.

Ключові слова: фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, структура капіталу, структура майна.

Аннотация. В статье проводится сравнительный анализ отечественной и зарубежной практик коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий, а также приведены расчеты для их сравнения на примере субъектов хозяйствования Украины и Беларуси.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, платежеспособность, структура капитала, структура имущества.

Annotation. The article presents a comparative analysis of the domestic and foreign practices coefficients of financial stability and solvency of the companies, as well as the calculations are shown for comparison as an example of economic entities of Ukraine and Belarus.

Keywords: financial stability, liquidity, solvency, capital structure, asset structure.

Сьогодні фінансова звітність вітчизняних підприємств наближена до міжнародних стандартів, але значення показників їх фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності суттєво відрізняються від значень аналогічних показників країн з розвинутою ринковою економікою. Це можна пояснити, з одного боку, нерозвиненістю кредитних відносин в Україні, високим рівнем кредитного ризику та прагненням його зменшити завдяки покращенню структури капіталу, з іншого – недотриманням правил фінансування при прийнятті рішень стосовно джерел покриття потреби в капіталі.

На наш погляд, ураховуючи світову тенденцію до глобалізації та гармонізації, українським підприємствам слід орієнтуватись на зарубіжну практику аналізу фінансової стійкості.

Мета статті полягає у порівнянні вітчизняної та західної практик аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємств для застосування досвіду країн з розвинутою ринковою економікою в Україні.

Питання методики оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємств висвітлено в працях вітчизняних і закордонних учених-економістів: О. Шеремет [1], М. Чумаченка [2], О. Терещенко [3], Д. Хаерла [4] та інших.

Найважливішими характеристиками фінансового стану підприємств є стабільність їхньої діяльності з позицій поточної та довгострокової перспектив.

Для оцінки фінансової стійкості у вітчизняній і зарубіжній теорії та практиці розраховують низку показників, які характеризують структуру капіталу та майна підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники структури капіталу та майна підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт заборгованості	Залучений капітал / Власний капітал
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	Власний капітал / Валюта балансу
Частка основних засобів у структурі активів	Основні засоби / Валюта балансу

Перші два показники (табл. 1) характеризують структуру джерел покриття майна. Прийнято вважати, що значення коефіцієнта заборгованості має бути не більшим 1, тобто сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування. Зростання його у динаміці свідчить про посилення залежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів, а отже, і зниження фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт фінансової незалежності відповідно має бути не меншим за 0,5. Чим вище його значення, тим більш фінансово стійким, стабільним і незалежним є підприємство. Для прикладу було розраховано коефіцієнти по двом підприємствам України та Білорусі з однієї галуззі діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники структури капіталу та майна підприємства на прикладі вітчизняних і зарубіжних підприємств

Показник	ОАО «Витебский завод радиодеталей "Монолит"»	ОАО «ТрансТехніка» м. Мінськ	ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»	ПАТ «Чернігівський завод радіоприладів»
1. Коефіцієнт заборгованості	0,0027	0,0045	0,08	1,87
2. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,58	0,93	0,405	0,42
3. Частка основних засобів у структурі активів	0,48	0,51	0,67	0,48

Аналіз свідчить, що зарубіжні підприємства мають найменші показники заборгованості, що говорить про їхню високу фінансову стійкість. Серед українських підприємств цей показник має кращий результат ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», а ПАТ «Чернігівський завод радіоприладів» знаходиться в зоні фінансової нестабільності. Коефіцієнти автономії в зарубіжних підприємствах мають високі результати, що свідчить про фінансову незалежність підприємств від зовнішніх джерел фінансування його діяльності.

При аналізі фінансової стійкості слід приділяти увагу коефіцієнтам ліквідності та платоспроможності. Від ступеня ліквідності залежить платоспроможність підприємства. У вітчизняній практиці фінансового аналізу ліквідність балансу зазвичай характеризують трьома показниками: коефіцієнтом загальної ліквідності (покриття), уточненим (проміжним) коефіцієнтом ліквідності та коефіцієнтом абсолютної ліквідності.

Для порівняння ми проаналізували коефіцієнти ліквідності на прикладі вітчизняних і зарубіжних підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

Основні показники ліквідності на прикладі вітчизняних і зарубіжних підприємств

Показник	Порядок розрахунку	ОАО «Витебский завод радиодеталей "Монолит"»	ОАО «ТрансТехніка» м. Мінськ	ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе»	ПАТ «Чернігівський завод радіоприладів»
Абсолютна ліквідність	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	-	-	0,0049	0,001
Проміжна ліквідність	Оборотні кошти – запаси / Поточні зобов'язання	1,02	3,03	0,17	0,39
Загальна ліквідність	Оборотні кошти / Поточні зобов'язання	1,238	6,83	0,58	0,707

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує платоспроможність підприємства на дату складання балансу (висновки щодо перспективної платоспроможності на основі його аналізу робити недоцільно). Нормативне значення показника абсолютної ліквідності знаходиться в межах від 0,20 до 0,35.

Проміжний коефіцієнт ліквідності характеризує очікувану платоспроможність підприємства у періоді, що дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості за умови її своєчасного погашення. Бажаною є ситуація, коли значення цього показника дещо перевищує 100,0 %. Достатнім визнається його значення на рівні 0,6–0,8. У середньому по Україні проміжний коефіцієнт ліквідності становить близько 60,0–70,0 % [2].

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує платоспроможність підприємства в періоді, за який оборотні активи можуть бути повністю переведені в грошові кошти з метою повного погашення поточних зобов'язань, тобто протягом одного року. Заведено вважати, що цей коефіцієнт має перебувати в межах від 1 до 2. В середньому по вітчизняних підприємствах значення коефіцієнта загальної ліквідності дорівнює 105,0 % [2].

Західні фахівці використовують коефіцієнти поточної та термінової ліквідності. Незважаючи на різні назви, порядок розрахунку коефіцієнта поточної ліквідності повністю збігається з порядком розрахунку коефіцієнта загальної ліквідності, а коефіцієнта термінової ліквідності – з порядком розрахунку коефіцієнта проміжної ліквідності. Як бачимо, в західній практиці коефіцієнт абсолютної ліквідності не використовується. Причина поля-



гає в тому, що там кредитори оцінюють потенційну платоспроможність позичальника, а коефіцієнт абсолютної ліквідності для такої оцінки несе дуже низьке навантаження. Для вітчизняних кредиторів найбільш надійною є оцінка платоспроможності підприємства за коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Причина полягає в тому, що при розрахунку коефіцієнтів проміжної та загальної ліквідності беруться активи, для реалізації яких потрібен певний час, зокрема дебіторська заборгованість. В країнах із розвинутою ринковою економікою підприємства мають низку законодавчо регламентованих можливостей, за допомогою яких вони можуть стягнути борги своїх дебіторів. Для економіки України характерною є криза неплатежів, тому підприємствам проблематично реалізувати таку можливість. Зазначимо, що в західних країнах середнє значення коефіцієнта проміжної ліквідності перебуває в межах від 80,0 % до 90,0 %, коефіцієнта загальної ліквідності – в межах 150,0 % [6].

Отже, проаналізувавши коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності на прикладі вітчизняних і зарубіжних підприємств, можемо зробити висновок про низьку фінансову стійкість підприємств України порівняно з зарубіжними суб'єктами господарювання. Визначення межі фінансової стійкості підприємств має істотне практичне значення і належить до найважливіших економічних проблем в умовах переходу до ринку, оскільки недостатня стійкість суб'єктів господарювання в Україні багато в чому є причиною неплатежів, обсяг яких постійно зростає, та фінансової кризи, яка спостерігається вже тривалий час в економіці країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; [за ред. М. Г. Чумаченка]. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2013. – 556 с. 2. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. О. Шеремет. – К., 2013. – 196 с. 3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с. 4. Haerle. D. Finanzierungsregeln und Liquiditätsbeurteilung // Finanzierungshandbuch / Von H. Janberg, 2. Aufl. – Wiesbaden, 2012.



СОЦІАЛЬНА ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 005.336.1

Теличко Б. І.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Сучасна середа підприємств характеризується високим ступенем складності, динамізму і невизначеності. Тому основною умовою є здатність пристосовуватися до нових умов. При цьому і внутрішнє середовище, і зовнішнє оточення вивчаються стратегічним управлінням, щоб розкрити загрози і можливості, які організація повинна враховувати у своїй діяльності.

Ключові слова: ефективність підприємницької діяльності, соціальна ефективність, фактори впливу, середа підприємств, стратегічне управління, фактори економічної середовища.

Аннотация. Современная среда предприятий характеризуется высокой степенью сложности, динамизма и неопределенности. Поэтому основным условием является умение приспособливаться к новым условиям. При этом и внутренняя среда, и внешнее окружение изучаются стратегическим управлением, чтобы раскрыть угрозы и возможности, которые организация должна учитывать в своей деятельности.

Ключевые слова: эффективность предпринимательской деятельности, социальная эффективность, факторы воздействия, среда предприятий, стратегическое управление, факторы экономической среды.

Annotation. Modern business environment is characterized by a high degree of complexity, dynamism and uncertainty. Therefore, the main condition is the ability to adapt to new conditions. At the same time, and the internal environment and the external environment are studied strategic management to uncover threats and opportunities that an organization should take into account in their activities.

Keywords: business efficiency, social efficiency, impact factors, the medium enterprises, strategic management, economic environment factors.

Актуальність статті зумовлена численними соціальними та економічними проблемами сучасного суспільства: низьким рівнем життя, значною майновою диференціацією населення, практичною відсутністю «середнього класу», демографічними проблемами, низьким ростом макроекономічних показників. Все це підіймає питання про ефективність соціально-економічних процесів, які відбуваються в суспільстві.

Метою статті є оцінка й аналіз літературних джерел щодо розкриття сутності ефективності підприємницької діяльності, дослідження складових економічної та соціальної ефективності підприємницької діяльності та виявлення значення підприємництва для розвитку суспільства.

При оцінці соціальної та економічної ефективності підприємницької діяльності необхідно визначити найважливіші фактори, що впливають на ефективність в умовах нестабільної економіки. Залежно від спрямованості дії всі фактори поділяються на внутрішні та зовнішні і безпосередньо впливають на соціальну та економічну ефективність підприємницької діяльності.

Внутрішні чинники є результатом управлінських рішень. Їх можна об'єднати в групи, які пов'язані з особистістю керівника і здатністю управляти:

- 1) політика інновацій: покращення організації виробництва і праці;
- 2) організаційно-правова форма;
- 3) створення сприятливого соціально-психологічного клімату;
- 4) специфіка виробництва і галузі;
- 5) якість продукції, її конкурентоспроможність, управління витратами і ціновою політикою;
- 6) амортизаційна та інвестиційна політика.

Але практика показує, що не все контролюється топ-менеджментом. Управлінський механізм орієнтований на досягнення оптимальної взаємодії всіх рівнів управління та функціональних галузей управління для найбільш ефективного досягнення намічених цілей.

Сьогодні при дослідженні зазначеної проблеми значний інтерес викликає наукова спадщина таких учених-економістів, як А. Асаул, А. Борисова, М. Долішній, А. Драбаніч, Г. Завіновська, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Миронова, В. Онікієнко, Л. Янковська та інші.

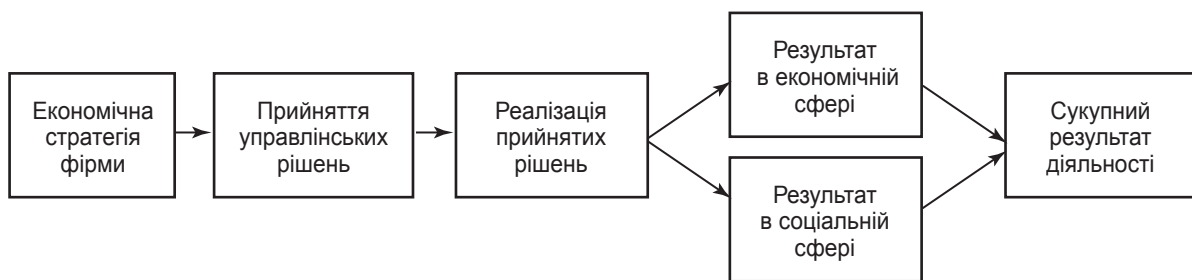


Рис. 1. Залежність стратегії і діяльності підприємства

Набір факторів зовнішнього середовища і оцінка їхнього впливу на ефективність діяльності фірми різні. Один із факторів зовнішнього середовища – поведінка покупців. Покупець, придбаваючи товар чи послугу, створює попит, який необхідно задовольняти за різними параметрами. З іншого боку, підприємство, пропонуючи ринку нові товари ширшого асортименту і поліпшеної якості, змінюючи рівень цін і якість обслуговування, формує у покупців попит і задовольняє більш різноманітні його потреби [1].

У процесі взаємодії з постачальниками кожна організація прагне забезпечити ефективність діяльності компанії. Умови поставки товару, порядок розрахунків, можливі знижки і сервісні послуги впливають на взаємовідносини організації з постачальником. Постачальники історично відіграють особливу роль, оскільки фірми будь-якої природи і складності найбільшою мірою перебувають у безпосередній залежності від мережі постачальників матеріалів і устаткування, споживаної енергії [2].

Щоб сьогодні успішно діяти на ринку, організаціям мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. На перший план виходять трудові ресурси організації. В організаціях усіх форм власності люди стають найважливі-

шим вихідним ресурсом. Тому для ефективної діяльності підприємства необхідне забезпечення його кваліфікованим персоналом [3].

Ефективність роботи підприємства в умовах нестабільної економіки значною мірою залежить від зовнішніх факторів макросередовища, які можна об'єднати в такі групи: економічні чинники, соціальні фактори, екологічні чинники, правові чинники, науково-технічні фактори, демографічні фактори.

Економічні чинники макросередовища охоплюють ринок праці, наявність вільних робочих місць і, отже, надлишок або недолік робочої сили, що впливає на рівень заробітної плати працівників. До числа економічних факторів можна віднести особливості розвитку виробничої сфери. При цьому важливо розглянути два аспекти розвитку виробничого базису: галузевий і регіональний. У галузевому аспекті вивчаються виробнича, технологічна і організаційна ієрархія галузевої структури, її ретроспективна динаміка і перспективи. У регіональному – потрібне вивчення характеру розміщення продуктивних сил і конкретних об'єктів виробничої інфраструктури, що визначають структуру пропозиції в межах конкретного регіону, особливості матеріально-технічної бази виробничих процесів, що впливають на показники ефективності виробничої і всієї підприємницької діяльності [4].

З погляду сучасної соціально-етичної потреби найбільш пильної уваги заслуговують соціальні елементи зовнішнього середовища. За економічною природою і характером впливу на підприємницьку діяльність можна виділити дві підгрупи: елементи, що мають матеріально-речову форму вираження, і елементи, що не мають такої форми [5].

У першій підгрупі представлено конкретні об'єкти соціальної інфраструктури конкретного ринку. До числа таких об'єктів можна віднести широкую сукупність систем і мереж, що забезпечують життєдіяльність індивідуума, їхніх груп і суспільства в цілому.

До другої підгрупи належать елементи так званого соціально-духовного середовища. Саме вони формують психологічний клімат, громадські вподобання та смаки [6].

Проте в міру розвитку ринку, активізації підприємницької діяльності та поступового задоволення попиту на різні товари постає завдання використання додаткових методів конкуренції. До числа таких методів можна віднести конкуренцію, засновану на зміцненні іміджу та суспільному визнанні фірми виробника. Такі методи найбільш ефективні в рамках предметної (маркетингової) конкуренції, коли товари, наявні на ринку, близькі або повністю ідентичні за якісними характеристиками, або висока платоспроможність цільового ринку відсуває на задній план цінові фактори.

Для ефективного управління бізнесом необхідно враховувати зовнішнє оточення як єдиний цілісний вплив через те, що організація є відкритою системою і залежить від використовуваних ресурсів і результатів взаємодії із зовнішнім середовищем. Організація повинна своєчасно і ефективно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, пристосовуватися до них, щоб забезпечувати виживання і досягати поставлених цілей [7].

В умовах складного зовнішнього середовища, що динамічно розвивається, необхідно здійснювати постійний моніторинг та аналіз факторів впливу і на підставі зібраної інформації прогнозувати тенденції та ситуації у взаємодії.

Відтак, сьогодні єдиним правильним варіантом поведінки сучасного підприємства для досягнення ефективного функціонування в стратегічному аспекті та безперервного розвитку є детальний розгляд економічних і соціальних досягнень фірми в їхньому взаємозв'язку. А для цього необхідні розробка і здійснення комплексного багатовимірного аналізу з урахуванням індивідуальних особливостей компанії при відповідному кадровому, фінансовому та технічному забезпеченні. Тільки за умови соціальної взаємодії можна розраховувати на ефективність прийнятих управлінських рішень щодо підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Писаревська Г. І.

Література: 1. Асаул А. М. Оцінка конкурентних позицій суб'єктів підприємницької діяльності / А. М. Асаул, Х. С. Абаєв, Д. А. Гордєєв. – СПб. : Гуманістика, 2007. – 258 с. 2. Беспалов М. В. Сучасні технології аналізу господарської діяльності закладів дошкільної освіти / М. В. Беспалов // Аудит і фінансовий аналіз. – 2013. – № 4. – С. 307–310. 3. Беспалов М. В. Організація і методи оцінки підприємства (бізнесу) / М. В. Беспалов // Економічний аналіз: теорія і практика. – 2010. – № 6. – С. 25–32. 4. Беспалов М. В. Формирование и развитие благоприятной предпринимательской сферы в условиях экономического кризиса на примере Тамбовской области / М. В. Беспалов // Регіональна економіка: теорія і практика. – 2009. – № 38 (131). – С. 2–11. 5. Беспалов М. В. Аналіз розвитку соціально-економічної системи в умовах кризи / М. В. Беспалов // Регіональна економіка: теорія і практика. – 2009. – № 35. – С. 43–51. 6. Нечаева С. Н. Оценка факторов экономической эффективности на микроуровне / С. Н. Нечаева, В. Б. Малицкая // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2010. – № 3 (63). – С. 83–88. 7. Полуніна Л. Н. Развитие обліку в економіці / Л. М. Полуніна. – К. : Наука, 2012. – 260 с.

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.336.1.63.936.3-027.563

Терехова К. А.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу та міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто такі основні показники ефективності функціонування торговельних підприємств, як прибуток (збиток), рентабельність продаж, фондовіддача, рентабельність витрат обігу. Визначено порядок їх розрахунку та доцільність використання на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: показники ефективності, прибуток, рентабельність, фондовіддача, торговельні підприємства.

Аннотация. Рассмотрены такие основные показатели эффективности функционирования торговых предприятий, как прибыль (убыток), рентабельность продаж, фондоотдача, рентабельность расходов оборота. Определен порядок их расчета и целесообразность использования на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: показатели эффективности, прибыль, рентабельность, фондоотдача, торговые предприятия.

Annotation. Considered are the main indicators of efficiency of functioning of trade enterprises as profit (loss), return on sales, return on assets, profitability, costs of turnover. The procedure of their calculation and the appropriateness of the use in domestic enterprises.

Keywords: performance indicators, profit, profitability, return on assets, commercial enterprise.

Актуальність теми обумовлена тим, що ресурси компанії та вимоги рентабельної роботи конкретною мірою обмежують лавірування як асортиментом товарів, так і цінами на них. Тому розрахунок показників ефективності функціонування торговельного підприємства є важливим для аналізу і прийняття правильних рішень щодо подальшого розвитку підприємства.

Проблемним питанням розгляду показників оцінки ефективності функціонування торгових підприємств приділяли увагу у своїх роботах такі вчені, як А. Зарецький [1], А. Мартинюк [1], М. Макаров [1], Н. Любушин [2], В. Марцін [4] та інші.

Метою статті є вивчення та розгляд основних показників оцінки ефективності функціонування українських торговельних підприємств.

Для успішного функціонування торгового підприємства необхідно систематично проводити аналіз та виявляти резерви підвищення його діяльності. Це приведе до росту конкурентоспроможності та прибутковості. Для оцінки ефективності підприємство має створити систему покупуців.

Ефективність господарської діяльності (торговельних підприємств) має включати оцінку ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства і характеризуватися як приватними (фондовіддача, оборотність оборотних коштів, продуктивність праці), так і узагальнюючими показниками.

У даній статті розглядаються два головних показника ефективності торговельної діяльності підприємства: прибуток і рентабельність.

Прибуток, можна сказати, і є метою роботи всіх підприємств, а показник рентабельності дозволяє з високою точністю оцінити рівень розвитку торгової компанії [1].

Прибуток – один із головних показників ефективності діяльності компанії, який указує ступінь господарської діяльності торгової фірми. Розглядаючи результати діяльності, використовують різні показники прибутку, наприклад: збиток від реалізації продукції; прибуток від реалізації основних фондів та іншого майна; валовий прибуток; оподатковуваний прибуток; чистий прибуток (прибуток, що залишається у фірми).

$$\text{Прибуток(збиток)} = \frac{\text{Дохід від реалізації продукції (без урахування ПДВ)}}{\text{Витрати обігу}} \quad (1)$$

Кінцевий фінансовий результат компанії визначається шляхом розрахунку валового прибутку. А ось чистий прибуток – це та частина балансового (валового) прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток (непрямих податків) [2].

Основна перешкода, з якою стикається торговельне підприємство, коли намагається максимізувати прибуток, є зростання витрат, які належать до збільшення відрахувань до бюджету за допомогою податків і в позабюджетні фонди обов'язкових відрахувань.

Звернімо увагу на другий, не менш важливий показник – рентабельність. Він розраховується як відношення прибутку від продажів до виручки від продажів. Проте показник рентабельності виявляє не тільки загальну ефективність роботи торгової компанії, але й пропонує оцінку різних сторін її діяльності. Збільшення значення рентабельності означає що: темпи зростання виручки випереджають темпи зростання витрат; темпи зниження витрат випереджають темпи зниження виручки; виручка збільшується, витрати зменшуються.

У свою чергу, зниження рентабельності підприємства означає, що: темпи зростання витрат випереджають темпи зростання виручки; темпи зниження виручки випереджають темпи зниження витрат; виручка зменшується, витрати збільшуються.

Втім, показник рентабельності торговельної діяльності залежить від безлічі інших коефіцієнтів.

Перший показник – чиста рентабельність продажів, – який показує, скільки чистого прибутку проходиться на реалізовану продукцію, послуги або виручку. Він розраховується за формулою [2]:

$$\text{Чиста рентабельність продажів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Обсяг товарообігу (чиста виручка)}}. \quad (2)$$

Зменшення показника означає, що знизилася виручка чи знизилася ціна на товари (послуги). Збільшення означає, що зріс прибуток або обсяг продукції. Рівень і динаміка показника – чиста рентабельність – є головним об'єктом уваги менеджерів компаній, оскільки рентабельність капіталу увібрала в собі всі види виробничих і фінансових ресурсів організації, витрат виробництва і обігу, розміри, структуру і відповідність ринковому попиту робіт, що випускаються. Чиста рентабельність відбиває досягнутий в компанії баланс економічних інтересів внутрішніх і зовнішніх учасників бізнесу [3].

Наступний показник – валова рентабельність продажів. Він відображає величину валового прибутку у кожній гривні виручки від продажів або реалізованої продукції. Чим вищий даний показник, тим це краще для підприємства. Формула розрахунку:

$$\text{Валова рентабельність продажів} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Обсяг товарообігу (чиста виручка)}}. \quad (3)$$

У свою чергу, слід звернути увагу на показник «рентабельність витрат обігу (поточних витрат)». Даний показник використовується при оцінці ефективності поточних витрат фірми і вказує величину прибутку на одиницю витрат обігу підприємства. Ступінь рентабельності дозволяє розрахувати прибутковість реалізації товарів, що потрібно для установки раціональних розмірів торговельних надбавок (знижок) [4].

$$\text{Рентабельність витрат обігу} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Сума витрат обігу}}. \quad (4)$$

Також існують такі показники, як: рентабельність оборотних активів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт окупності тощо. Приватні показники рентабельності визначають ефективність застосування різних видів ресурсів торгових компаній.

Ще одним із головних показників ефективності діяльності компаній виступає фондівдача. Даний показник розраховується за формулою:

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Обсяг товарообігу}}{\text{Середньорічна вартість основних фондів}}. \quad (5)$$

Показник «фондовіддача» показує, скільки отримало прибутку (продукції) підприємство з кожної гривні основних фондів. У свою чергу існує зворотний показник фондівдачі – фондомісткість. Він характеризує, скільки основних виробничих фондів припадає на одну гривню виробленої (проданої) продукції. Взаємозв'язок показників відображається таким чином, що при зміцненні використання основних фондів фондівдача підвищується, а фондомісткість – зменшується [5].

Повний аналіз показників ефективності діяльності торгового підприємства виступає важливою умовою прийняття управлінських рішень. Крім того, аналізуючи підсумки діяльності, видно, що рентабельність, фондівдача прибуток та інші показники, вищі у тих торгових компаній, де високий товарообіг, налагоджені відносини з клієнтами та широкий асортимент продукції.



Література: 1. Зарецкий А. В. Показатели эффективности деятельности предприятия / А. В. Зарецкий, А. В. Мартинюк, М. А. Макаров // Актуальные проблемы гуманитарных и природных наук. – 2012. – № 12. – С. 1–6. 2. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учеб. пособ. для вузов / Н. П. Любушин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 471 с. 3. Финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://1fin.ua/?id=310>. 4. Марцін В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцін. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2011. – 603 с. 5. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ua/student/statistika/pokazateli-effektivnosti-osnovnyh-fondov.html>.



СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.152

Томенко Р. В.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. З метою формування оптимального співвідношення власних і позикових коштів підприємства в статті обґрунтовано складові системи управління структурою капіталу промислового підприємства, серед яких виокремлено такі елементи: мета, суб'єкт, об'єкт, принципи, ціль, завдання, функції, методи.

Ключові слова: підприємство, капітал, управління капіталом, структура капіталу, система управління структурою капіталу підприємства.

Аннотация. С целью формирования оптимального соотношения собственных и заемных средств предприятия в статье обоснованы составляющие системы управления структурой капитала промышленного предприятия, среди которых выделены следующие элементы: цель, субъект, объект, принципы, задачи, функции, методы.

Ключевые слова: предприятие, капитал, управление капиталом, управление структурой капитала, система управления структурой капитала предприятия.

Annotation. With the aim of establishing the optimal ratio of own and borrowed funds of the enterprise in the article the components of the system of management of the capital structure of industrial enterprises, among which highlighted the following elements: objective, subject, object, principles, tasks, functions, methods.

Keywords: venture, capital, management capital, management capital structure, management system structure the company's capital.

В умовах ринкової економіки для всіх підприємств основними джерелами формування фінансового капіталу виступають власні та позикові кошти, причому утворення власного капіталу відбувається за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел. Співвідношення між складовими капіталу за джерелами виникнення являє собою структуру капіталу. Перед суб'єктами господарювання постає завдання визначення оптимального співвідношення власного, залученого та позикового капіталу для збереження контролю над підприємством при мінімальній вартості фінансових ресурсів. Отже, питання визначення оптимальної структури капіталу підприємства набуває особливої актуальності.

Дослідженням управління структурою капіталу підприємства займалися такі видатні вчені, як І. Чмутова [1], О. Пересунько [1], І. Бланк [2], Т. Городня [3] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми: складність питання управління структурою капіталу підприємства зумовлює необхідність і важливість подальшого теоретичного і практичного дослідження її сутності.



Метою статті є обґрунтування складових системи управління структурою капіталу промислового підприємства.

Система управління структурою капіталу – це сукупність принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням із різних джерел, а також забезпеченням його ефективного використання в різних видах господарської діяльності підприємства.

Основною метою управління структурою капіталу є забезпечення безперервного відтворення капіталу на основі оптимально встановлених його обсягу та структури, ефективного використання і організації обороту.

Найважливішою складовою частиною системи управління фінансовим капіталом є його принципи. Основними принципами управління фінансовим капіталом є [1, с. 89]:

- принцип обґрунтування потреби в джерелах коштів;
- принцип оцінки вартості окремих джерел грошового капіталу і доцільності їх залучення;
- принцип пошуку і вибору найбільш прийнятних джерел коштів виходячи з проведеної вартісної оцінки;
- принцип формування груп, підгруп і елементів фінансового капіталу у процесі фінансової діяльності;
- принцип формування раціональної структури фінансового капіталу;
- принцип раціонального використання фінансового капіталу для фінансування активів підприємства;
- принцип урахування ризику в процесі формування і використання фінансового капіталу;
- принцип активної ролі фінансових служб у процесі формування і використання фінансового капіталу.

Знання основних принципів управління фінансовим капіталом дозволяє ефективно організувати процес його функціонування на підприємствах, забезпечуючи необхідний рівень фінансової стійкості та постійного нарощення ринкової вартості суб'єкта господарювання.

Принципи управління фінансовим капіталом створюють можливості визначення цілей і завдань функціонування фінансового капіталу.

При виборі методу та стратегії управління структурою капіталу кожного окремого підприємства доцільним буде оцінити вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які є різними для кожного окремого підприємства.

На підставі теоретичного аналізу сучасного розвитку підприємств можна зробити висновок, що головною метою управління фінансовим капіталом є формування оптимального співвідношення власних і позикових коштів підприємства для забезпечення максимальної ефективності його діяльності і мінімізації ризиків.

Реалізація головної мети управління фінансовим капіталом передбачає вирішення певної сукупності завдань [3, с. 252]:

- формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечує необхідні темпи економічного розвитку підприємства;
- оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання
- забезпечення умов досягнення максимальної прибутковості, капіталу при передбаченому рівні фінансового ризику;
- забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з користуванням капіталом при передбаченому рівні його прибутковості;
- забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку;
- забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників;
- забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства;
- оптимізація обороту капіталу;
- забезпечення своєчасного реінвестування капіталу;
- реалізація головної мети і завдань управління фінансовим капіталом здійснюється через сукупність функцій.

Основні функції управління структурою капіталу [3, с. 252]:

- організаційна – розподіл завдань і ресурсів для їх виконання;
- планування – вироблення стратегічних цілей та визначення напрямів розвитку враховуючи наявний капітал;
- контроль – контроль формування та використання всіх складових капіталу підприємства;
- координація – перерозподіл наявних ресурсів, внесення коректив до існуючої структури капіталу;
- фінансова функція – управління податковими зобов'язаннями, витратами;
- мотивація – визначення системи мотивації працівників.

Управління структурою капіталу здійснюється за допомогою наступних методів та прийомів.

Методи, за допомогою яких реалізуються функції управління, – організаційні, адміністративні, економічні, соціально-психологічні.

Методи розробки управлінських рішень – системний, комплексний, інтеграційний, функціональний, динамічний, відтворювальний, процесний, нормативний підходи.

Методи прийняття управлінських рішень – методи постановки проблем, методи вирішення проблем, методи вибору рішень, методи організації виконання прийнятих рішень.

Методи аналізу управлінських рішень – порівняння, індексний, графічний, факторний аналіз, економіко-математичний [1, с. 89].

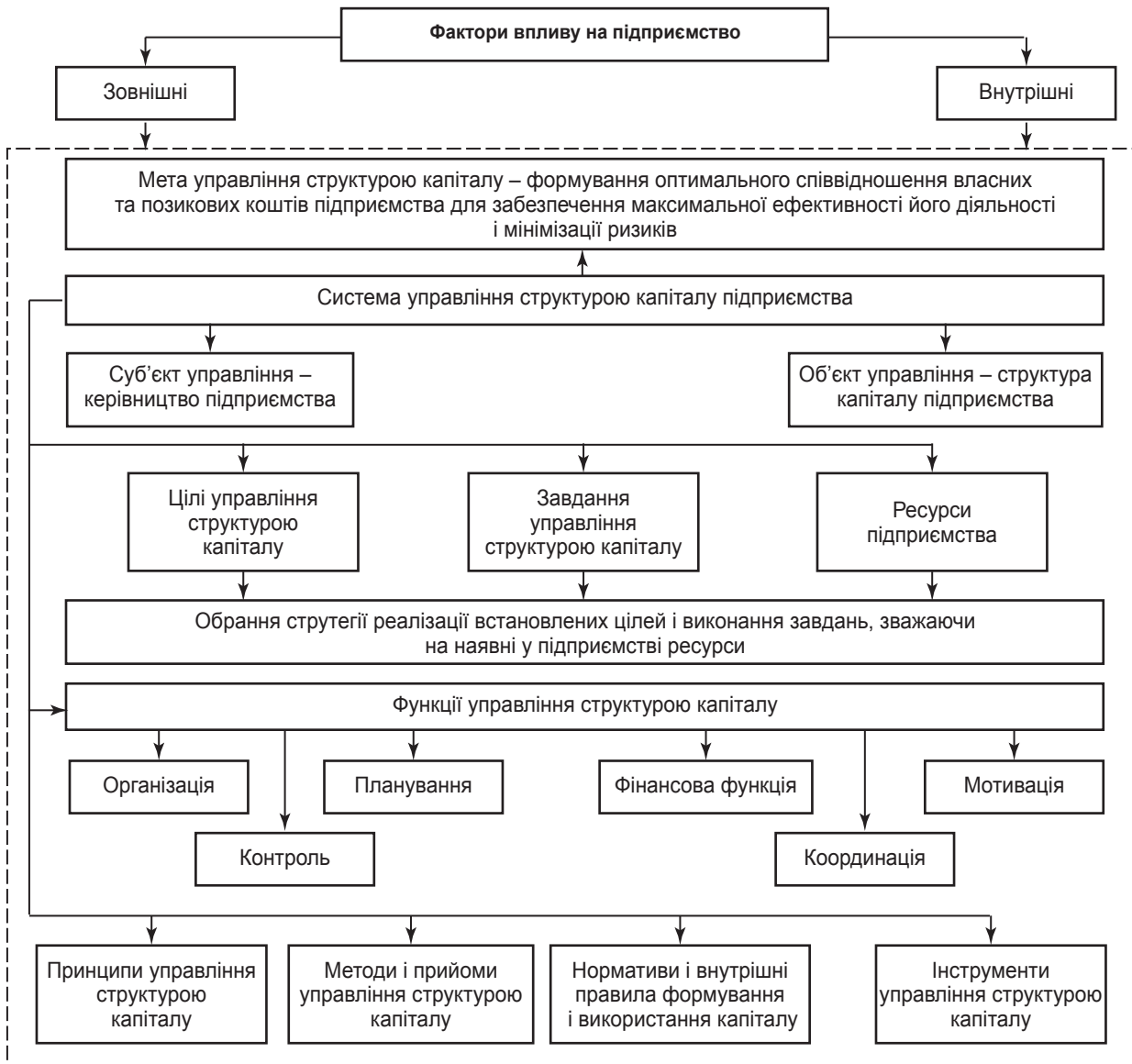


Рис. 1. Система управління структурою капіталу підприємства

Управління структурою капіталу підприємства здійснюється на основі таких нормативів і внутрішніх правил формування і використання капіталу, як:

- регламентування мінімальних розмірів статутного капіталу;
- установлення порядку проведення емісії акцій;
- регулювання кредитних операцій, валютне регулювання;
- регулювання ринку цінних паперів;
- податкове регулювання операцій, пов'язаних із формуванням капіталу;

- регламентування аспектів інвестиційної діяльності;
- внутрішні нормативи і вимоги по формуванню і використанню капіталу;
- регулювання порядку формування інформаційної бази управління капіталом [1, с. 89].

У загальному вигляді систему управління структурою капіталу зображено на рис. 1.

Отже, ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від рівня розвитку й удосконалення системи управління структурою капіталу, оскільки необхідний обсяг фінансових ресурсів є важливою умовою сталого економічного зростання. Під час розроблення загальної системи управління підприємством необхідно вибрати таку структуру капіталу, яка дасть змогу знизити до мінімуму середньозважену вартість капіталу, забезпечуючи при цьому достатній рівень ділової активності підприємства.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тисячна Ю. С.

Література: 1. Чмутова І. М. Принципи управління капіталом підприємства / І. М. Чмутова, О. В. Лебідь // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць. – 2006. – 507 с. 2. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк – К. : Ника-Центр, 2009. – 656 с. 3. Городня Т. А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т. А. Городня, О. Р. Стефанюк // Науковий вісник НЛТ. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 250–253. 4. Гринкевич С. С. Фінансова стратегія управління структурою капіталу підприємства / С. С. Гринкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.8. – С. 198–204. 5. Катан Л. І. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Л. І. Катан, Н. П. Дуброва, Н. В. Бондарчук. – Суми : Довкілля, 2009. – 184 с.

ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.155

Третьякова Т. Є.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність стратегії та її складові. Визначено фінансову стратегію розвитку досліджуваного підприємства. Розроблено стратегію підвищення рентабельності для ПАТ «Харверст». Проведено оцінку фінансових альтернатив для досягнення поставленої мети і виокремлення кращої серед них.

Ключові слова: стратегія, фінансова стратегія, рентабельність, прибутковість, критерії, альтернативи.

Аннотация. В статье рассмотрены сущность стратегии и ее составляющие. Определена стратегия развития исследуемого предприятия. Разработана стратегия повышения рентабельности для ПАО «Харверст». Проведена оценка финансовых альтернатив для достижения поставленной цели и выделения лучшей среди них.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, рентабельность, прибыльность, критерии, альтернативы.

Annotation. The article considers the essence of strategy and its components. Defined the development strategy of the company. Developed a strategy to increase profitability for PJSC harverst. Evaluated financial alternatives to achieve the objectives and allocation of the best among them.

Keywords: strategy, financial strategy, profitability, criteria, alternatives.

Однією з умов стабільного розвитку, а відтак, і прибутковості підприємства в цілому є розробка стратегії. Актуальність дослідження теми розробки стратегії підвищення рентабельності діяльності підприємства полягає в тому, що функціонування організації в умовах мінливого зовнішнього оточення обумовлює необхідність постійних змін у ній.

Питаннями розробки фінансової стратегії займалися такі науковці, як А. Павленко, В. Сопко, Є. Мних, І. Балабанов, І. Бланк, О. Градов, В. Завгородній, М. Ковальчук, В. Макаров, О. Курочкін та інші.

Метою дослідження є розробка фінансової стратегії підприємства та здійснення експертної оцінки пріоритетності альтернатив методом аналізу ієрархії.

Суть стратегічного аналізу полягає у тому, що він використовується заради вибору конкретної стратегії з багатьох альтернатив і формування всієї системи стратегій.

Стратегія – це взаємопов'язаний комплекс дій, які здійснює фірма для досягнення своїх цілей з урахуванням власного ресурсного потенціалу, а також факторів та обмежень зовнішнього середовища [5].

При здійсненні стратегічного аналізу визначається вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на критерії конкретних стратегій. Оскільки у системі стратегій окремі стратегії взаємопов'язані, то один і той самий критерій може належати до різних стратегій.

При формуванні сукупності критеріїв слід обмежуватися невеликою кількістю основних критеріїв, щоб стратегічний аналіз не був громіздким і перевага стратегії була очевидною. Відтак, стратегічний аналіз допомагає обрати напрям, у якому підприємство буде розвиватися. Без стратегії у підприємства немає обґрунтованого плану діяльності і єдиної програми досягнення бажаних результатів.

Стратегія підприємства складається з таких взаємопов'язаних завдань:

- визначення сфери діяльності підприємства і формування стратегічних напрямів;
- постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення;
- формування стратегії для досягнення намічених цілей і результатів діяльності виробництва;
- реалізація стратегічного плану;
- оцінка результатів діяльності у разі необхідності, зміна стратегічного плану або методів його реалізації [4].

Розглянемо побудову фінансової стратегії на прикладі ПАТ «Харверст». Відповідно до розробленої стратегічної карти, основною фінансовою метою ПАТ «Харверст» є підвищення його ринкової вартості. Дана мета досягається перш за все за рахунок збільшення прибутковості підприємства, що робить його більш привабливим для зовнішніх інвесторів. Тому для досліджуваного підприємства було обрано стратегію управління прибутковістю (рентабельністю), яка спрямована на підвищення якості управління фінансовою діяльністю підприємства.

Портфель можливих стратегічних фінансових альтернатив досягнення сформованої стратегії представлено на рис. 1.

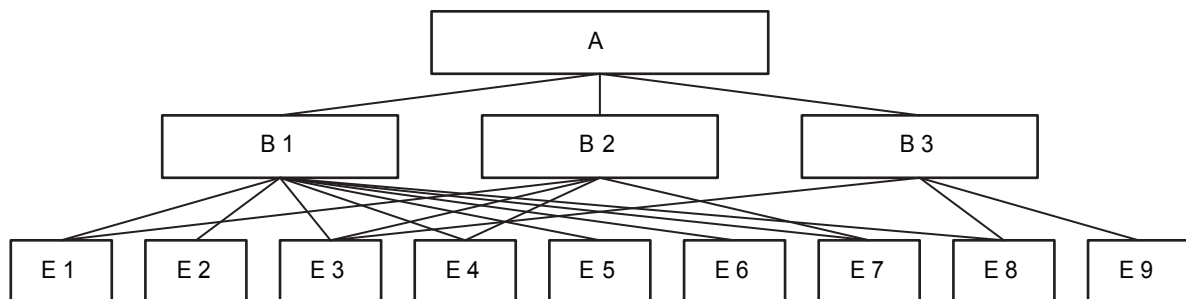


Рис. 1. Портфель можливих стратегічних фінансових альтернатив

Відповідно до наданої ієрархії (рис. 1) необхідно визначити найбільш прийнятний шлях для підприємства щодо збільшення своєї прибутковості (А) на основі таких критеріїв, як збільшення обсягу реалізації продукції (В1), підвищення ціни на продукцію (В2) та зниження собівартості продукції (В3).

Кожен із таких можливих способів має самостійну фінансову альтернативу, а їх сукупність – портфель можливих фінансових альтернатив, а саме:

- Е1 – розширити асортимент продукції;
- Е2 – збільшити обсяг виробництва;
- Е3 – удосконалити технології виробництва;
- Е4 – активізувати рекламну діяльність;

- E5 – пошук нових клієнтів;
- E6 – пошук нових ринків збуту,
- E7 – покращити якість продукції;
- E8 – збільшити продуктивність обладнання та робітників;
- E9 – пошук нових ринків постачання.

Після формування дерева ієрархії фінансової стратегії підприємства визначається пріоритетність критеріїв при виборі альтернатив на основі попарних оцінок суджень.

Матрицю попарних порівнянь суджень щодо визначення пріоритетності критеріїв при збільшенні прибутковості підприємства представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь важливості критеріїв при виборі політики дивідендних виплат підприємства

	B1	B2	B3
B1	1	5	1
B2	1/5	1	1/5
B3	1	5	1

Відповідно до представленої матриці, при управлінні прибутковістю підприємства важливу роль відіграють такі показники, як обсяг реалізації продукції та її собівартість. При цьому для зниження собівартості продукції підприємства найбільш дієвими є такі заходи, як пошук нових ринків постачання та вдосконалення технології виробництва. Дані заходи значно переважають над іншою альтернативою – збільшення продуктивності обладнання та робітників.

Для збільшення обсягу реалізації підприємства найбільш дієвими є такі заходи, як збільшення обсягів виробництва, вдосконалення технології виробництва, покращення якості продукції, збільшення продуктивності обладнання та робітників. Дані заходи значно переважають над іншими альтернативами, а саме: розширенням асортименту продукції, активізацією рекламної діяльності, пошуком нових клієнтів і нових ринків збуту.

Оцінка узгодженості думок експертів та графічне зображення пріоритетності управління прибутковістю підприємства за критеріями представлено на рис. 2.

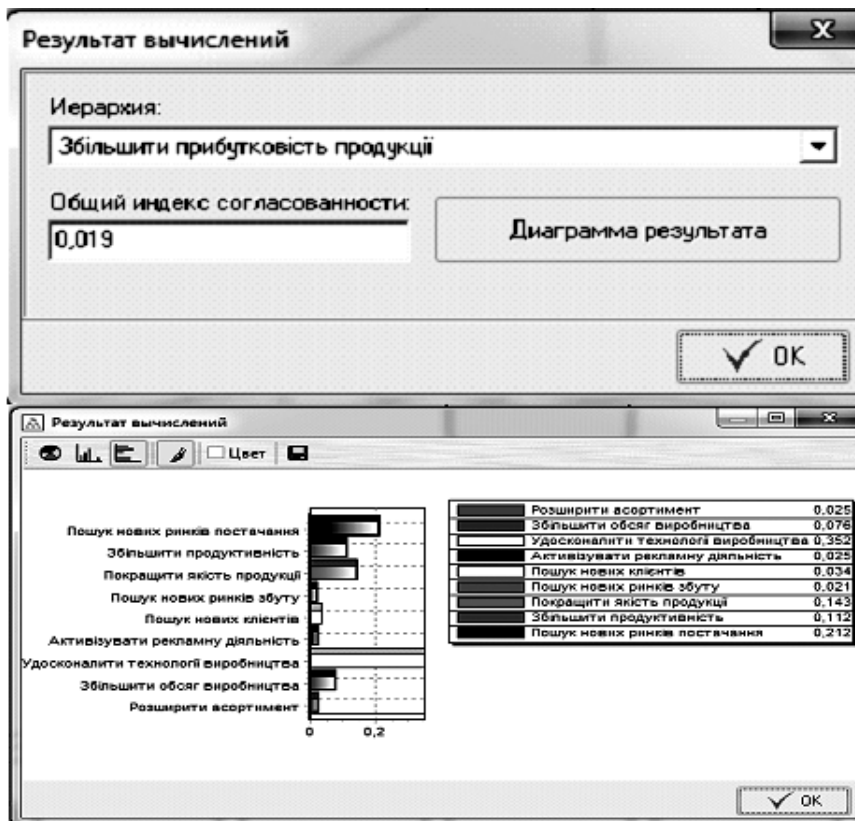


Рис. 2. Оцінка фінансових альтернатив

Відповідно до рис. 2, найбільш значущою альтернативою здійснення фінансової стратегії підприємства є вдосконалення технології виробництва продукції (0,352) та пошук нових ринків постачання (0,212).

Удосконалення технології виробництва продукції дозволить підприємству збільшити продуктивність праці працівників та обладнання, що приведе до збільшення обсягу виробництва та відповідно до збільшення обсягу реалізації.

Пошук нових ринків постачання дозволить знизити собівартість продукції за рахунок скорочення матеріальних витрат. Підприємство дорожить своєю репутацією та цінує своїх клієнтів, тому скорочення матеріальних витрат планується не за рахунок використання неякісних матеріалів, а завдяки пошуку нових альтернативних ринків постачання та домовленостей з постачальниками щодо перегляду умов їхньої співпраці.

Відтак, для збільшення рентабельності підприємству слід удосконалити технологію свого виробництва та змінити ринки постачання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, старший викладач Романенко О. О.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия : учеб. пособ. / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2006. – 720 с. 2. Мица Н. В. Економічна сутність та роль фінансової стратегії в системі управління підприємством / Н. В. Мица, В. В. Мица // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 239–247. 3. Принципи та етапи розробки фінансової стратегії підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finalearn.com/lifers-169-1.html>. 4. Стратегічний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubooks.com.ua/books/000132/inx6.php>. 5. Стратегія і планування в системі м/н менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vuzlib.su/mm_kneu/5.htm.

ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ ПЛАСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

УДК 368:311:005

Трофименко М. Є.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розраховано показники визначення платоспроможності страхових компаній. Проведено комплексний аналіз рівня платоспроможності страхових компаній із застосуванням методу таксономії. Визначено значення інтегрального показника рівня платоспроможності страхових компаній.

Ключові слова: страхова компанія, платоспроможність, таксономічний аналіз.

Аннотация. Рассчитаны показатели определения платежеспособности страховых компаний. Проведен комплексный анализ уровня платежеспособности страховых компаний с применением метода таксономии. Определены значения интегрального показателя уровня платежеспособности страховых компаний.

Ключевые слова: страховая компания, платежеспособность, таксономический анализ.

Annotation. The calculated indicators determine the solvency of insurance companies. Conducted a comprehensive analysis of the level of solvency of insurance companies using the method of taxonomy. The values of the integral indicator of the level of solvency of insurance companies.

Keywords: insurance company, solvency, taxonomic analysis.

Керівники страхових компаній повинні мати достовірну інформацію про наявність коштів, необхідних для розрахунків. Таку інформацію можна отримати на основі аналізу рівня платоспроможності.

Метою дослідження є проведення комплексного аналізу рівня платоспроможності страхових компаній (СК) із застосуванням методу таксономії.

На основі аналізу літературних джерел [1–9] щодо означеної проблематики було сформовано систему показників, склад якої подано у табл. 1, а їхні значення – у табл. 2 (сформовано за даними [4–8]).

Таблиця 1

Коефіцієнти визначення рівня платоспроможності страхової компанії

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт поточної платоспроможності (K1)	Страхові платежі Страхові виплати + Операційні витрати	Характеризує достатність надходжень коштів у вигляді страхових премій для покриття поточних витрат на ведення справи та страхових виплат. Відповідність нормативу свідчить про стабільне функціонування СК з поступовим зростанням діяльності
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (K2)	Власний капітал Страхові резерви	Характеризує ступінь покриття власними коштами СК страхових зобов'язань на випадок перевищення фактичних страхових зобов'язань над розрахунковими. Наявність власних коштів, вільних від зобов'язань, є фактором фінансової надійності страховика
Коефіцієнт покриття інвестиційними активами страхових резервів (K3)	Інвестиційні активи (довгострокові та поточні фінансові інвестиції)+ Грошові кошти Страхові резерви	Характеризує ступінь розміщення коштів, за рахунок яких забезпечуються зобов'язання СК, в інвестиційних активах і грошових коштах. Невідповідність нормативному значенню свідчить про розміщення засобів у неліквідних активах або високий ступінь ризику
Коефіцієнт миттєвої ліквідності (K4)	Високоліквідні активи (грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції) Страхові резерви	Характеризує достатність високоліквідних активів страховика для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками у найкоротший термін
Коефіцієнт загальної ліквідності (K5)	Оборотні активи Поточні зобов'язання + Страхові резерви	Найбільш узагальнюючий показник, що відображає достатність у СК оборотних коштів, що можуть бути використані для погашення короткострокових зобов'язань, у тому числі й при настанні страхових випадків. Співвідношення менше 1 свідчить про наявність фінансового ризику та загрозу банкрутства
Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом (K6)	Власний капітал Зобов'язання	Чим вище значення коефіцієнта, тим вище міра платоспроможності страховика в частині погашення своїх зобов'язань, що не відносяться до страхового захисту клієнтів
Рівень страхових резервів (K7)	Страхові резерви Капітал	Характеризує долю страхових резервів у капіталі СК: чим більше значення коефіцієнта і його зростання в динаміці, тим вище фінансова стійкість страховика в частині забезпечення страхового захисту

Як видно з табл. 1, показники, що характеризують рівень платоспроможності страхової організації, мають допомогти відповісти на запитання, яким є ступінь надійності страхової організації.

Таблиця 2

Показники рівня платоспроможності страхових компаній

Показник	Значення за роками														
	ПрАТ «СК «МЕГА-ГАРАНТ-ЖИТТЯ»			ПрАТ «СК «Дельта Життя»			ПрАТ «Класік Страхування життя»			ПрАТ «СК «Теком-Життя»			АСК «ІНГО Україна Життя»		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
K1	0,6	0,1	0,0	1,4	1,2	0,8	0,8	0,6	1,0	0,4	0,2	0,1	0,6	1,4	1,0
K2	12,6	138,8	154,9	2,2	3,5	16,4	3,8	2,6	2,6	1,5	1,6	2,3	9,5	7,2	5,1
K3	16,5	117,3	220,7	3,1	4,9	17,8	8,1	4,0	4,3	4,0	4,2	5,1	2,8	2,7	2,4
K4	16,0	19,9	23,6	0,5	0,9	5,3	6,9	1,2	1,7	2,9	3,1	3,8	2,8	2,7	2,4
K5	1,4	1,6	0,4	0,6	0,6	4,7	3,2	0,8	1,0	1,5	1,5	1,9	2,7	1,9	1,4
K6	1,1	2,1	2,1	1,9	3,1	15,1	3,1	2,5	2,1	1,5	1,5	2,2	6,4	3,0	1,5
K7	0,1	0,0	0,0	0,5	0,3	0,1	0,3	0,4	0,4	0,7	0,6	0,4	0,1	0,1	0,2

Для нейтралізації різної природи та розмірності показників їхнього значення було стандартизовано, а для визначення еталонного значення – поділено на стимулятори, ріст яких позитивно впливає на рівень платоспроможності.

ті, і дестимулятори, низьке значення яких є кращим для розвитку СК. У даному випадку всі показники є стимуляторами [9], а отже, їхні еталонні значення дорівнюють максимальному (табл. 3).

Таблиця 3

Еталонні значення показників

Показник	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7
Еталонне значення	1,654	2,610	3,176	2,356	2,655	3,378	1,774

Згідно з табл. 3, АСК «ІНГО Україна Життя» у 2013 р. мала найбільше значення коефіцієнту поточної платоспроможності. Найбільші значення таких показників, як коефіцієнт забезпечення власними коштами, коефіцієнт покриття інвестиційними активами страхових резервів і коефіцієнт миттєвої ліквідності мало ПрАТ «СК «МЕГА-ГАРАНТ-ЖИТТЯ» у 2014 р. Найбільше значення коефіцієнту загальної ліквідності та коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом мало ПрАТ «СК «Дельта Життя» у 2014 р. Найбільше значення рівня страхових резервів мало ПрАТ «СК «Теком-Життя» у 2012 р.

Наступним етапом розраховано евклідові відстані, значення яких надають можливість проаналізувати відхилення фактичного значення показника від еталонного, що в свою чергу дозволяє визначити резерв підвищення рівня платоспроможності страхової компанії. Динаміку значень евклідових відстаней показників за роками надано на рис. 1.

Евклідова відстань

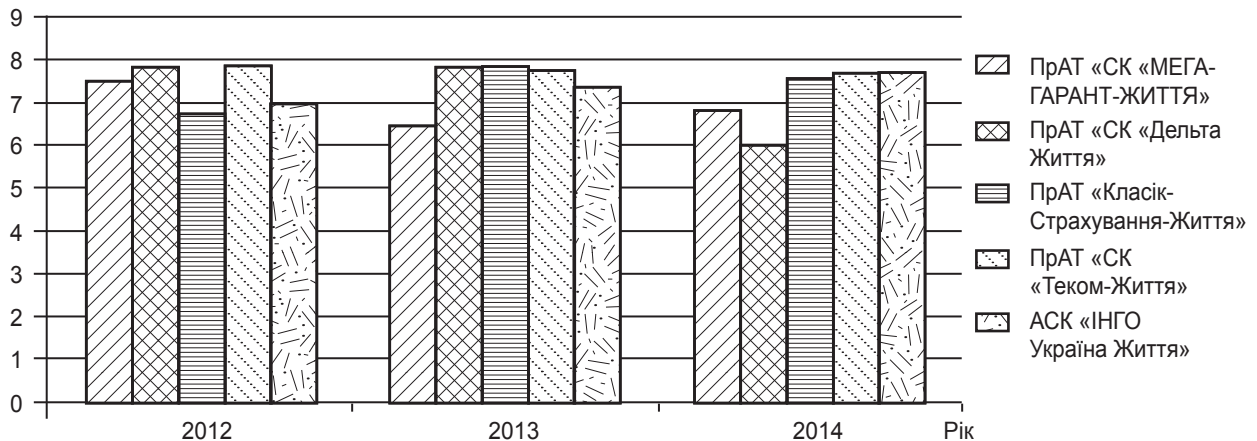


Рис. 1. Евклідова відстань показника рівня платоспроможності за страхових компаній

Відповідно до рис. 1, найменшу евклідову відстань мали показники ПрАТ «СК «Дельта Життя» у 2014 р., тобто значення показників рівня її платоспроможності було максимально наближене до еталону. Найбільшу евклідову відстань мали показники ПрАТ «Класік Страхування життя» у 2013 р. та ПрАТ «СК «Теком-Життя» у 2012 р. Тобто значення показників їхнього рівня платоспроможності було на максимальній відстані від еталону.

На рис. 2. наведено значення інтегрального показника, який дозволяє оцінити рівень платоспроможності страхових компаній. Відповідно до рис. 2, найбільший інтегральний показник мало ПрАТ «СК «Дельта Життя» у 2014 р. Тобто дана СК мала найвищий рівень платоспроможності серед аналізованих страхових компаній за 2012–2014 рр. Найнижчий інтегральний показник мало ПрАТ «СК «МЕГА-ГАРАНТ-ЖИТТЯ» у 2013 р., тобто у цей період дана СК мала низький рівень платоспроможності.

У 2014 р. значення інтегральних показників усіх страхових компаній перебувало в проміжку [0; 0,5], а відтак, їх слід віднести до проблемних. Можливо така ситуація зумовлена тим, що дані компанії належать до однієї групи за розміром активів.

Отже, запропонована методика оцінки рівня платоспроможності дозволила визначити рівень платоспроможності аналізованих СК.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

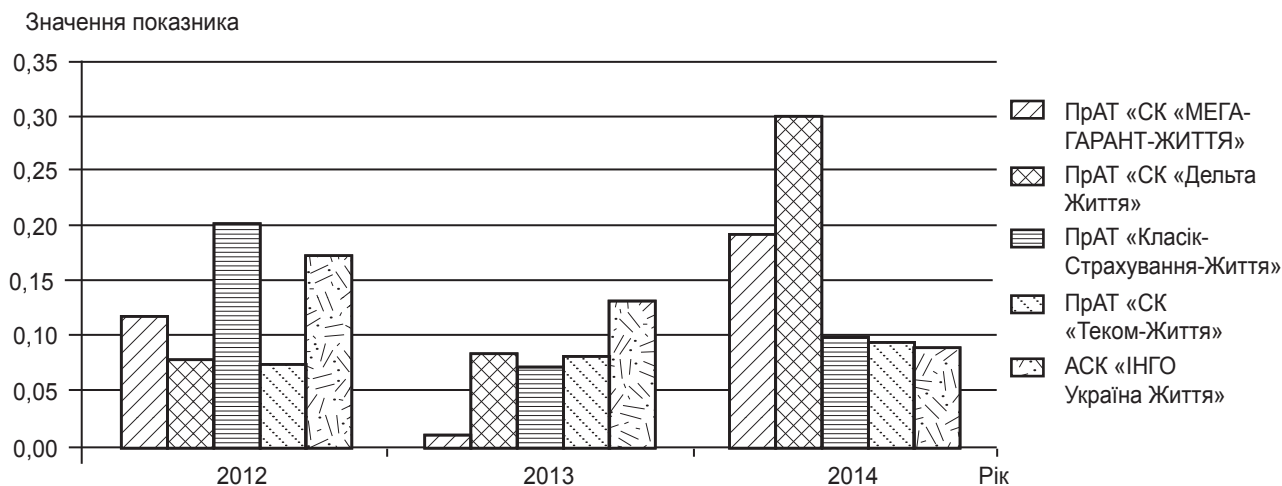


Рис. 2. Значення інтегрального показника рівня платоспроможності страхових компаній

Література: 1. Кравченко В. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (21). – С. 85. 2. Теоретико-методичні засади оцінювання платоспроможності страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/180.pdf>. 3. Ткаченко Н. Сучасний стан оцінки платоспроможності страхових компаній / Н. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 1 (6). – С. 101–110. 4. Офіційний сайт СК «Дельта Життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.delta-life.com.ua/>. 5. Офіційний сайт СК «ІНГО Україна Життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ingo.ua/ua/specializovana-zvitnist-strahovika>. 6. Офіційний сайт СК «Класік Страховання життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.stockworld.com.ua>. 7. Офіційний сайт СК «МЕГА-ГАРАНТ-ЖИТТЯ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://megagarant.com/ua/>. 8. Офіційний сайт СК «Теком-Життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tig-life.com/otchetnost>. 9. Медведева І. Б. Методичні рекомендації до лабораторних робіт з навчальної дисципліни «Економіко-математичне моделювання фінансових процесів» для студентів спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» усіх форм навчання / укл. Медведева І. Б. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 116 с.

ОСНОВНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

УДК 368.311:005

Трофименко М. Є.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано капітал страхових компаній, які входять до першої та другої групи за розміром активів. Виявлено основні фактори, що впливають на процес управління капіталом страхових компаній, а також їхній склад.

Ключові слова: страхова компанія, капітал, факторний аналіз.

Анотація. Проанализирован капитал страховых компаний, входящих в состав первой и второй группы по размеру активов. Выявлены основные факторы, влияющие на процесс управления капиталом страховых компаний, а также их состав.

Ключевые слова: страховая компания, капитал, факторный анализ.

Annotation. Analyzed capital of insurance companies that are members of the first and second group in terms of assets. The main factors influencing the process of capital management of insurance companies, as well as their composition.

Keywords: insurance company, capital, factor analysis.

На українському страховому ринку переважають фінансово слабкі компанії з низькою капіталізацією [1], які складають 79,6 % загальної кількості страхових компаній України. Низька капіталізація породжує проблеми в їхній страховій, інвестиційній і фінансовій діяльності.

Метою статті є виявлення основних факторів, що впливають на процес управління капіталом страхових компаній.

Проаналізовано діяльність СК, які входять до I та II групи за розміром активів. Для досягнення мети роботи застосовано статичний метод факторного аналізу. На основі аналізу джерел [2–3] щодо означеної проблематики сформовано систему первісних показників, склад якої подано у табл. 1, а їхні значення – в табл. 2 (сформовано за даними [4]).

Таблиця 1

Система первісних показників

Показник	Формула розрахунку	Позначення показника
Співвідношення обсягів власного і статутного капіталів	Статутний капітал / Власний капітал	СК/ВК
Коефіцієнт автономії (незалежності)	Власний капітал / Активи	ВК/А
Частка гарантійного фонду у власному капіталі	Гарантійний фонд / Власний капітал	ГФ/ВК
Рівень страхових резервів	Страхові резерви / Власний капітал	СР/ВК
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середня вартість активів	ROA
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	ROE
Середньозважена вартість капіталу	$(ВК / \text{Сукупний капітал}) + (1 - \text{Ставка податку на прибуток}) \times (\text{Сума залученого і позиченого капіталу} / \text{Сукупний капітал})$	WACC

Таблиця 2

Значення первісних показників

Страхова компанія	Значення показника						
	СК/ВК	ВК/А	ГФ/ВК	СР/ВК	ROA	ROE	WACC
ЛЕММА	0,498	0,714	0,502	0,241	0,054	0,067	0,166
АВАНТЕ	0,017	0,845	0,983	0,050	0,000	0,009	0,175
ОРАНТА	0,967	0,695	0,033	0,326	0,008	0,001	0,169
ОМЕГА	0,072	0,843	0,928	0,112	0,008	0,006	0,182
АХА	0,600	0,534	0,400	0,687	0,200	0,410	0,154
ПРОВІДНА	0,622	0,181	0,378	3,138	-0,490	-1,440	0,116
КРЕМІНЬ	0,029	0,947	0,971	0,421	0,002	0,001	0,095
ТАС СГ	0,643	0,361	0,357	1,240	0,100	0,180	0,143
ПЗУ УКРАЇНА	1,041	0,595	-0,041	0,567	-0,730	-3,660	0,162
ІНГО УКРАЇНА	0,712	0,472	0,288	1,924	0,013	0,039	0,157
УНІВЕРСАЛЬНА	0,694	0,470	0,306	1,060	0,001	0,001	0,160
ДЖЕНЕРАЛІ ГАРАНТ	0,539	0,417	0,461	1,052	-0,091	-0,186	0,183
УПСК	0,705	0,705	0,705	0,705	0,049	0,121	0,090
АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	0,656	0,656	0,656	0,656	0,001	0,001	0,118

Для забезпечення коректності результатів факторного аналізу обрано 14 страхових компаній, що дозволило сформулювати вхідну матрицю, яка відповідає вимогам застосування факторного аналізу, а саме – перевищення вдвічі кількості спостережень над кількістю досліджуваних ознак.



З табл. 1 видно, що показники рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, середньозваженої вартості капіталу комплексно характеризують результати діяльності страховика в минулих періодах та надають оцінку ефективності використання капіталу порівняно з конкурентами як запоруки майбутніх фінансових операцій [5].

Обчислений у табл. 2 коефіцієнт автономії у більшості страхових компаній є більшим за 0,5. Водночас високе значення даного показника у страхових компаніях може свідчити про те, що їхня ділова активність не відповідає наявним фінансовим можливостям.

Досить невисоким у переважної більшості компаній є показник гарантійного фонду. Це можна пояснити двома причинами:

по-перше, фактично відсутні законодавчі вимоги щодо формування гарантійного фонду;

по-друге, гарантійний фонд страховика формується за рахунок нерозподіленого прибутку. Але велика кількість страхових компаній останніми роками працювала збитково або на межі прибутковості.

За результатами факторного аналізу стану управління капіталом досліджуваних страхових компаній сформовано три фактори. Значення накопиченої дисперсії за трьома факторами склало 87,322 %, тобто утворені фактори дійсно пояснюють 87,322 % мінливості капіталізації страхових компаній та ефективності використання капіталу, а 12,678 % – іншими факторами. Результати факторного аналізу наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Загальна та накопичена дисперсії факторів

Номер фактора	Загальна дисперсія %	Накопичена дисперсія, %
1	49,078	49,078
2	20,411	69,489
3	17,834	87,322
4	10,859	98,182
5	1,103	99,285
6	0,556	99,841
7	0,159	100,000

Як доповнення до табл. 3 можна сказати, що кількість факторів визначається величиною накопиченої дисперсії: достатнім вважається значення накопиченої дисперсії, вище за 70 %.

Структура факторів, тобто склад показників, що увійшли до кожного з них, наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Фактори впливу на управління капіталом СК

Показник	Фактор		
	Капіталізація	Ефективність використання капіталу	Середня вартість власних та позикових ресурсів
СК/ВК	-0,762867	-0,317529	0,268027
ВК/А	0,920305	0,0554777	0,193151
ГФ/ВК	0,795883	0,349634	-0,412642
СР/ВК	-0,74017	-0,104368	-0,572923
ROA	0,205029	0,955669	0,102615
ROE	0,159297	0,98052	-0,0462553
WACC	-0,0510157	0,0309054	0,836243

Вважається, що показник увійшов до фактора, якщо відповідне навантаження є більшим за значення 0,70. Таке навантаження називають вагомим, або значущим. З табл. 4 видно, що вагомими навантаженнями фактора на показники є: для першого фактора – на показники СК/ВК, ВК/А, ГФ/ВК, СР/ВК; для другого фактора – на показники ROA та ROE; для третього фактора – на показник WACC.

Аналіз даних табл. 3 та 4 дозволив зробити наступні висновки.

До першого фактору увійшли показник співвідношення обсягів власного і статутного капіталів (СК/ВК), коефіцієнт автономії (незалежності) (ВК/А), частка гарантійного фонду у власному капіталі (ГФ/ВК) та рівень страхових резервів (СР/ВК) з навантаженнями -0,76; 0,92; 0,79; -0,74 відповідно. Від'ємне значення навантаження другого фактора на показник СК/ВК демонструє прибутковість діяльності аналізованих страховиків, тобто за умови пе-

ревищення обсягу власного капіталу над обсягом статутного капіталу СК має можливість здійснювати виплати дивідендів, реінвестувати капітал тощо. Позитивне значення навантаження другого фактора на показник ВК/А, а також на ГФ/ВК, разом із від'ємним значенням навантаження другого фактора на показник СР/ВК демонструє, що власний капітал більшою мірою забезпечує активи та гарантійний фонд, а не страхові резерви. Це в свою чергу свідчить про їхню низьку фінансову стійкість. Отже, перший фактор можна інтерпретувати як капіталізацію страхової компанії.

Другий фактор містить рентабельність активів (ROA) та рентабельність власного капіталу (ROE) з навантаженнями 0,95 і 0,98 відповідно. Однакова спрямованість навантажень (значення є позитивними) відбиває той факт, що ріст чистого прибутку аналізованих страхових компаній відображає ефективність фінансової політики страховика, тобто ефективність використання його ресурсів. Зазначене дозволяє тлумачити сутність другого фактора як ефективність використання капіталу досліджуваних страхових компаній.

Третій фактор визначає показник середньозваженої вартості капіталу (WACC) з навантаженням 0,83. Позитивне значення навантаження відображає той факт, що ціна кожної грошової одиниці капіталу, а також середньозважена ціна кожної нової грошової одиниці приросту капіталу в разі збільшення капіталу страхової компанії зростає. WACC забезпечує інструментарій для планування майбутніх фінансових операцій, а також дає оцінку використання капіталу порівняно з конкурентами.

Отже, на рівні 87,322 % на процес управління капіталом страхових компаній впливають такі фактори: капіталізація страхової компанії; ефективність використання капіталу; середня вартість власних і позикових ресурсів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

Література: 1. Супрун Н. В. Капіталізація страхових компаній і її значення для розвитку страхового ринку / Н. В. Супрун // Страховое дело. – 2013. – № 8. – С. 33–42. 2. Шакура О. О. Дослідження сутності фінансової надійності страховика в умовах розвитку системи комерційного страхування в Україні / О. О. Шакура // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23.15. – С. 270–277. 3. Кравченко В. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (21). – С. 85–89. 4. Інформаційна база даних емітентів «Сміда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>. 5. Кучерівська С. С. Фінансова стійкість страхових компаній : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / С. С. Кучерівська. – Тернопіль, 2010. – 20 с.

РОЛЬ БАНКІВ ЯК ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.717

Тютіна Т. А.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено основні функції, сутність і роль банків як фінансових посередників. Обґрунтовано проблемні питання щодо функціонування та розвитку банківського сектору України. Сформульовано рекомендації щодо покращення роботи банків.

Ключові слова: банк, банківська система, фінансові посередники.

Аннотація. Исследованы основные функции, сущность и роль банков как финансовых посредников. Обсуждены проблемные вопросы функционирования и развития банковского сектора Украины. Сформулированы рекомендации по улучшению работы банков.

Ключевые слова: банк, банковская система, финансовые посредники.

Annotation. The article investigates the basic functions, the nature and role of banks as financial intermediaries. In the article are described the problems of functioning and development of the banking sector of Ukraine and are formulated the recommendations for improvement work of banks.

Keywords: bank, banking system, financial intermediaries.

Фінансові посередники є важливим елементом на ринку фінансових послуг у країнах з розвинутою ринковою економікою. Головне завдання фінансових посередників визначається можливістю фінансувати економічну діяльність і, в кінцевому результаті, забезпечити ефективний перерозподіл капіталу в суспільстві.

Враховуючи складну економіко-політичну ситуацію, що склалася в Україні на даний момент, можна сказати, що серед основних проблем, які потребують негайного вирішення, важливе місце посідає створення ефективної банківської системи. В умовах трансформаційної економіки проблеми банківського сектору стають особливо актуальними, адже від їх вирішення значною мірою залежить не тільки успішна діяльність підприємства чи окремої галузі, але й прискорення розвитку економіки країни в цілому.

У сучасній літературі розглянуто теоретико-практичні основи діяльності фінансового посередництва на фінансовому ринку. Необхідно відзначити праці зарубіжних учених: Р. Бернса, Г. Гольдсмита, К. Каломіріса, Д. Бойди, а також вітчизняних: В. Базилевича, О. Барановського, О. Бали [1], З. Ватаманюка, Ю. Гаркуші [2], Т. Говорушко, О. Другова, В. Корнеєва [3], В. Кременя та інших. Але дане питання недостатньо досліджене в економічній літературі, адже основна увага приділяється питанням діяльності окремих фінансових посередників і практично відсутні комплексні стратегії розвитку у цьому напрямі.

Мета полягає у дослідженні теоретичних засад діяльності банків як фінансових посередників у ринковій економіці та виявленні особливостей розвитку сучасної банківської системи України.

Формування ефективного ринку фінансових послуг неможливе без створення та розвитку якісних фінансових посередників. У вітчизняній літературі фінансових посередників поділяють на дві групи:

- банки (універсальні, кредитні, ощадні, розрахункові та інші);
- небанківські фінансові інститути (біржа та біржові посередники, кредитні, ощадні, розрахункові, інвестиційні небанківські фінансові інститути тощо).

Окреме виокремлення банків як фінансових посередників у вітчизняній літературі зумовлено тим, що, по-перше, банки можуть не тільки акумулювати тимчасово вільні кошти кредиторів, але й самі створюють кредитні гроші у процесі своєї діяльності. По-друге, через банки проходять усі розрахунково-касові операції всіх інших фінансово-кредитних суб'єктів [3]. Отже, ключова роль у реалізації фінансового посередництва належить банкам.

Сутність банку повніше розкривають його функції:

- депозитна (акумулювання тимчасово вільних грошових ресурсів клієнтів банків);
- кредитна (ефективне розміщення залучених коштів серед економічних суб'єктів, у яких виникла потреба у додаткових коштах на певний період);
- розрахунково-касова (внаслідок реалізації цієї функції здійснюється забезпечення процесу обміну, а від чіткої і налагодженої роботи банків залежить і загальна ефективність функціонування всієї економічної системи).

Якщо не буде виконуватись хоча б одна з цих функцій, дана установа належатиме до категорії небанківських фінансово-кредитних інститутів.

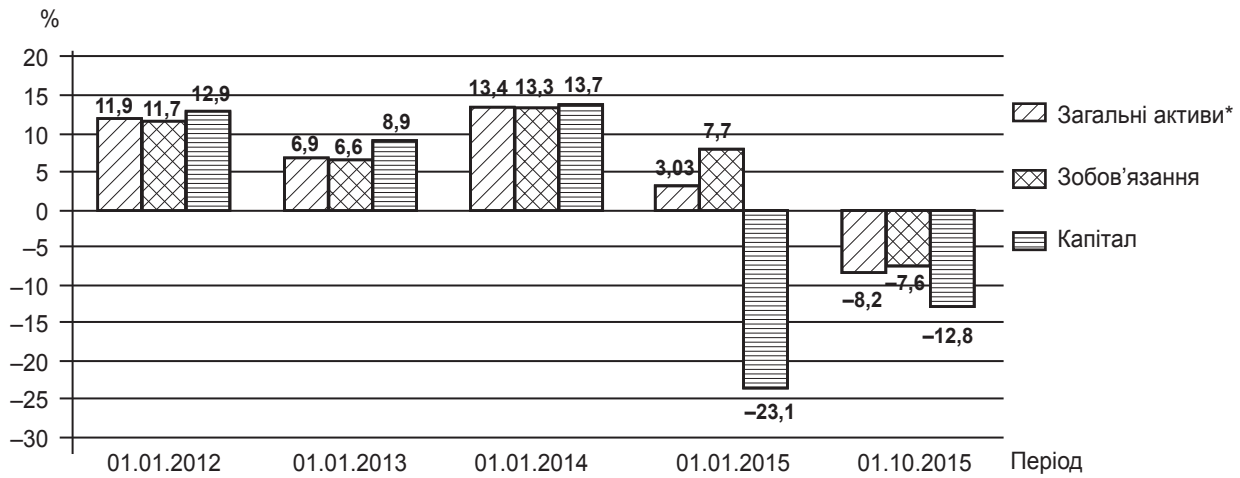
Провівши оцінку діяльності банківського сектора України, можна сказати наступне. Основними проблемами розвитку банківської системи протягом 2014 р. та десяти місяців 2015 р. були значне зменшення кількості ресурсів банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків і збиткова діяльність (рис. 1) [4].

На 01.10.2015 р. всі основні показники діяльності банківського сектора знизилися порівняно з початком року: загальні активи – на 8,2 % (або на 107 962 млн грн), зобов'язання – на 7,6 % (або на 88 901 млн грн), капітал – на 12,8 % (або на 19 061 млн грн). Фінансово-економічна криза, викликана політичною ситуацією в Україні, робить істотний вплив на стан банківської системи.

Загалом діяльність банківського сектора України за останні роки була збитковою (рис. 2) [4].

За підсумками роботи банківської системи України у 2014 р. фінансовий результат був від'ємним – збитки сягнули майже 53 млрд грн. Від'ємний фінансовий результат сформувався насамперед за рахунок суттєвих обсягів відрахувань у резерви на можливі втрати від активних операцій, зокрема за кредитами позичальників, платоспроможність яких погіршилася. Слід зазначити, що у 2014 р. з'явилися серйозні проблеми щодо розвитку банківської

системи України. Тож в сучасних умовах нестабільної економіки виникає потреба в негайному вирішенні основних проблем, які стримують розвиток національної економіки.



*Загальні активи та зобов'язання без урахування курсових різниць

Рис. 1. Темпи приросту основних показників діяльності банківського сектора України

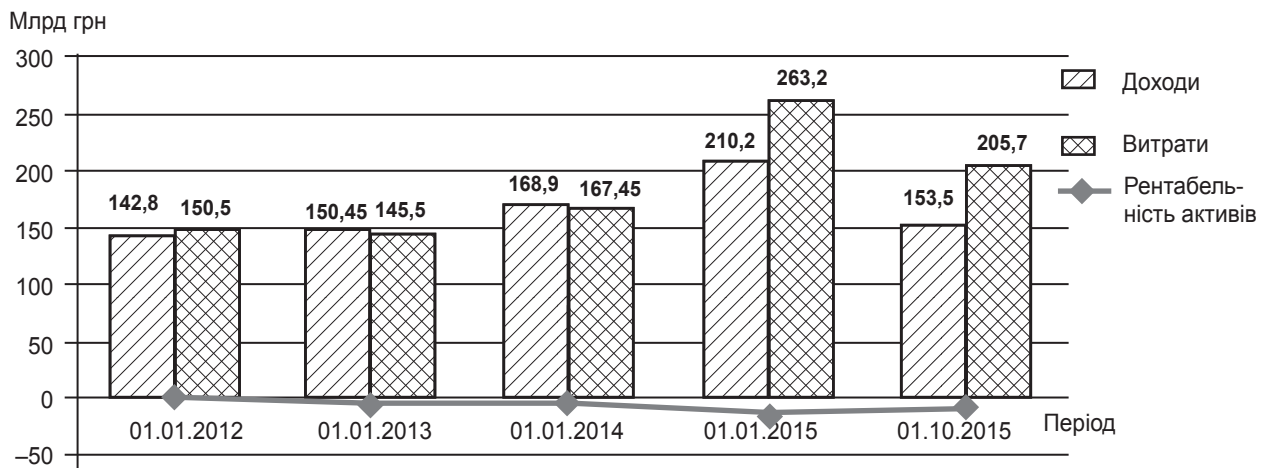


Рис. 2. Динаміка доходів і витрат банківського сектора України

Отже, основними проблемами банківського сектора України є [5–7]:

- недостатня увага банків до депозитного відтоку;
- низький рівень капіталізації банківських установ;
- високі збитки банківського сектора;
- зростання валютних ризиків як потенційна загроза стійкості банківської системи;
- виплата депозитів вкладникам ліквідованих банків.

Треба визнати, що банківська система в Україні перебуває нині у стані подальшого реформування та потребує конкретних дій. Отже, зважаючи на існуючі проблеми, можна запропонувати такі шляхи вирішення [5–6]:

- підвищення контролю за діяльністю банків;
- підвищення рівня капіталізації банків;
- забезпечення довіри до банків шляхом підвищення їхніх стабільності, конкурентоспроможності та стійкості;
- залучення оптимального обсягу іноземних інвестицій до банківського сектора України;
- пошук шляхів удосконалення банківського сектора з урахуванням світової практики;
- забезпечення інноваційного розвитку банківського сектора.

Відтак, можна зробити висновки про те, що банківський сектор є центральною ланкою в економічному житті. У ринкових умовах господарювання загальноекономічна роль банків як суб'єктів ринку визначається їхніми можливостями виконувати роль посередників, тобто залучати тимчасово вільні грошові кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані ресурси для задоволення фінансових потреб як юридичних, так і фізичних. На сьогодні банківський сектор України перебуває у складному становищі, існує низка проблем, які слід вирішувати. Адаптивний розвиток національної банківської системи зміцнить поступальний розвиток економіки України й дозволить посісти гідне місце у світовій економіці та підтримати сталий розвиток суспільства загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Бала О. Фінансове посередництво в Україні: сутність та види / О. Бала, О. Цізда // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 169–174. 2. Гаркуша Ю. Теоретико-методологічний розвиток фінансового посередництва / Ю. Гаркуша // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доп. Всеукр. наук.-практ. конф. 8–10 листоп. 2007 р. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2007. – С. 63–66. 3. Корнеєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В. В. Корнеєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с. 4. Рейтинг життєздатності банків – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zt.ridna.ua/2015/02/16/rejtynh-zhyttjezdatnosti-bankiv-2015/>. 5. Лобозинська С. Економічний аналіз розвитку банківської системи України в роки незалежності / С. Лобозинська // Світ фінансів. – Тернопіль, 2013. – № 1 (34). – С. 37–42. 6. Долбнєва Д. В. Теоретико-практичні аспекти фінансового посередництва в Україні / Д. В. Долбнєва // Інноваційна економіка. – 2011. – № 6. – С. 270–274. 7. Орлюк О. П. Фінансова енциклопедія / О. П. Орлюк, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха [та ін.] ; за заг. ред. О. П. Орляк. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 472 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКОВО-КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

УДК 336.717

Урум А. Д.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто актуальність, сутність та класифікацію розрахунково-касових операцій. Досліджено сучасний стан розрахунково-касового обслуговування банків в Україні. Запропоновано шляхи підвищення його ефективності для розвитку економічної ситуації в країні.

Ключові слова: розрахунково-касові операції, відкриття рахунків, ефективність діяльності, Інтернет-банкінг.

Аннотация. Рассмотрены актуальность, сущность и классификация расчетно-кассовых операций. Исследовано современное состояние расчетно-касового обслуживания банков в Украине. Предложены пути повышения его эффективности для развития экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: расчетно-кассовые операции, открытие счетов, эффективность деятельности, Интернет-банкінг.

Annotation. Considers the relevance, nature and classification of cash transactions. Investigates the current state of cash management services of banks in Ukraine. Proposed ways of enhancing its effectiveness for the development of economic situations in the country.

Keywords: settlement and cash operations, account opening, performance, Internet banking.



Банки – головний посередник в економіці будь-якої держави, без якого неможливі функціонування та розвиток економіки. Розрахунково-касова робота банку – це одна з базових функцій будь-якої банківської установи. Розрахунково-касові операції банків забезпечують переважну частину потоків сукупного грошового обігу. Будь-які перебої в розрахунково-касових операціях неминуче призводять до гальмування грошових потоків і розбалансування грошового обігу, що негативно позначається на стані економіки загалом, на розвитку виробництва товарів і послуг. Тому на сьогодні дослідження питання підвищення ефективності управління розрахунково-касовим обслуговуванням є актуальною темою.

Проблемам розрахунково-касових операцій присвячені наукові праці таких авторів, як: Б. Адамик, М. Алексеєнко, Л. Батракова, М. Березина, О. Васюренко, Н. Внукова, В. Жуков, Т. Ковальчук, В. Кочетков, О. Лаврушин, А. Мороз, Л. Примостка, М. Пудовкіна, І. Сало, Л. Ситник, В. Черкасов, В. Шелудько, А. Шеремет, О. Яворенко. Ці вчені досліджували сутність розрахунково-касових операцій, їхній вплив на загальну діяльність банківської системи, пропонували шляхи, які забезпечували б стабільність і надійність банківської системи. Незважаючи на значний вклад у дослідження зазначеної теми, дане питання залишається актуальним дотепер і потребує подальшого дослідження в теоретичному та практичному плані та пошуку ефективних шляхів для підвищення якості розрахунково-касових операцій.

Розрахунково-касове обслуговування – послуги, які здійснюються за допомогою безготівкових розрахунків, а також послуги, пов'язані з прийняттям та видачею готівки. Розрахунково-касова діяльність включає у себе різні операції (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Класифікація розрахунково-касових операцій

Критерій	Вид
За терміном здійснення платежу з купівлі-продажу валюти	касові, або операції з негайною поставкою
	строкові
За механізмом здійснення операцій	операції спот
	форвардні операції
	ф'ючерсні операції
	опціонні операції
За цільовим призначенням	операції з метою отримання валюти для здійснення платежів за міжнародними розрахунками
	операції з метою страхування від валютних ризиків (операції хеджування)
	операції з метою одержання прибутку або спекулятивні операції
За формою здійснення	безготівкові
	готівкові
За масштабами операцій	оптові (здійснюються між банками)
	роздрібні (здійснюються між банками та їхніми клієнтами)

Основні форми розрахункових документів, за якими здійснюються безготівкові операції: платіжні вимоги-доручення, платіжні доручення, платіжні вимоги, інкасове доручення, акредитиви, чеки, векселі.

У табл. 2 представлено питому вагу основних платіжних інструментів у системі електронних платежів (СЕП) станом на 2014 р. [2].

Таблиця 2

Питома вага платіжних інструментів у СЕП

Назва платіжного інструмента	Питома вага від загальної кількості платежів у СЕП (%)
Платіжне доручення	63,06
Платіжна вимога	0,012
Платіжна вимога-доручення	0,006
Інкасове доручення	0,0004

Отже, розрахунки платіжними дорученнями – найбільш поширена форма розрахунків (питома вага у системі СЕП становить 63,06 %).

Саме платіжне доручення має найбільш широке застосування. Його використовують: для розрахунків за фактично відвантаженою/проданою продукцією; у порядку попередньої оплати; для переказування сум; для сплати податків та обов'язкових платежів; в інших випадках відповідно до чинного законодавства.

Розглянемо докладніше операції з відкриття рахунків. За станом на 01.01.2015 р. установи 163 банків обслуговують 74,8 млн клієнтів – юридичних та фізичних осіб (резидентів і нерезидентів), які відкрили поточні та вкладні (депозитні) рахунки.

За 2014 р. кількість клієнтів, яка обслуговується в банках, збільшилась на 0,4 млн.

На рис. 1 зображено динаміку кількості клієнтів, які відкрили в банках поточні та депозитні рахунки.

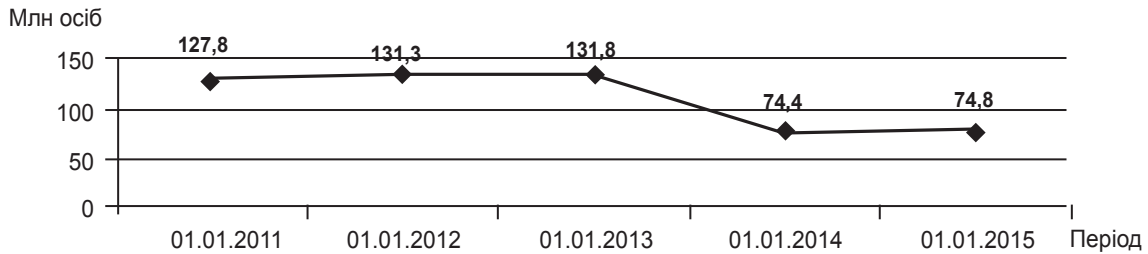


Рис. 1. Динаміка кількості клієнтів, які відкрили рахунки в банках України з 01.01.2011 р. до 01.01.2015 р.

Кількість клієнтів, які відкривали рахунки в банках збільшувалася до 2013 р. (темп приросту кількості клієнтів з 2012 р. до 2011 р. становив 1,56 %, темп приросту з 2013 р. до 2012 р. – 8,22 %), але у 2014 р. кількість клієнтів значно впала (темп приросту кількості клієнтів 2014 р. до 2015 р. становив 36,58 %), у 2015 р. почала зростати. Така ж динаміка спостерігається і з кількістю відкритих рахунків у банках України (рис. 2).

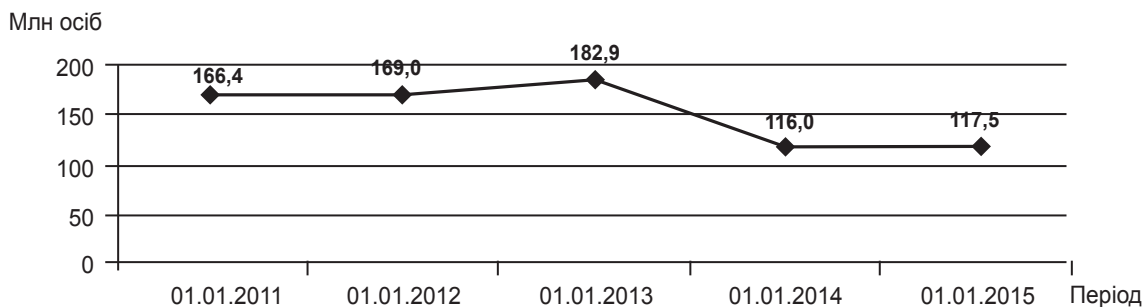


Рис. 2. Динаміка кількості відкритих рахунків клієнтів у банках України з 01.01.2011 р. до 01.01.2015 р.

З динаміки видно, що до 2013 р. кількість відкритих рахунків збільшувалися, але в 2014 р. їхня кількість значно впала – на 66,0 млн через погіршення ситуації в країні, що призвело до того, що у людей не стало грошей, щоб вкласти їх до банку, а у тих, хто має можливість вкладати кошти до банку, немає довіри до діяльності банків для збереження своїх грошей [2].

Зараз населення України стало активніше переходити на безготівкові розрахунки і рідше користуватися картками лише для зняття грошей в банкоматах.

На жаль, в Україні існують проблеми в організації розрахунково-касових операцій. Саме через проблеми в банківській системі багато потенційних клієнтів не бажають вкладати вільні кошти у банк через недовіру, отже, приймають самостійно на себе ризики [3].

Для покращення розрахунково-касового обслуговування клієнтів в Україні доцільно розвивати дистанційне обслуговування клієнтів банків через всесвітню мережу, або Інтернет-банкінг.

Інтернет-банкінг – один із видів дистанційного банківського обслуговування, який передбачає забезпечення доступу до рахунків та операцій за рахунками в будь-який час та з будь-якого комп'ютера через Інтернет [4].

Інтернет-банкінг має багато переваг. Насамперед він є зручним для використання клієнтів. За допомогою Інтернет-мережі клієнти банків, власники рахунків, можуть отримувати потрібну їм інформацію, не відвідуючи банк. Власники карткових рахунків мають можливість дізнатися про залишок на рахунку на даний момент, сформувати виписку, заблокувати чи розблокувати картку. Крім того, власники поточних рахунків можуть здійснювати грошові перекази. Інтернет-банкінг дозволяють економити час та гроші, бо зазвичай клієнтам Інтернет-банкінгу пропонуються спеціальні тарифи з проведення платежів та операцій. Також клієнти цієї послуги мають можли-



вість відстежувати всі етапи обробки платіжних документів. Перевагою для банку є можливість скорочення штату співробітників та залучення нових клієнтів.

Проблемами Інтернет-банкінгу є забезпечення захисту даних від Інтернет-шахраїв через введення доступу та паролів, удосконалення програмного забезпечення для усунення збоїв у системі, а також високі початкові капіталовкладення. Для запуску однієї системи Інтернет-банкінгу потрібно від 1 до 5 млн дол. США.

Отже, сучасна система розрахунково-касових операцій недостатньо розвинена. Існують шляхи та можливості для покращення роботи та підвищення конкурентоспроможності банків України серед банків світу [5].

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Савлук М. І. Гроші та кредит : конспект лекцій / М. І. Савлук. – К. : КНЕУ, 2010. – 391 с. 2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. 3. Банківські операції : підручник / За ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Славянської. – К. : Знання, 2006. – 727 с. 4. Алешкин С. Системы дистанционного банковского обслуживания / С. Алешкин // Оборудование. Технологии и оборудование для магазинов. – 2006. – № 4. – С. 12–16. 5. Діденко О. М. Інституційний розвиток банківської системи / О. М. Діденко // Фінанси України. – 2005. – № 11. – С. 70–76.



ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

УДК 33.012.3

Фастовец Т. А.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. *Взаимоотношения государственного и частного секторов экономики имеют тенденцию к экспансии частной формы собственности. Роль государственного сектора неуклонно понижается, что негативно сказывается на многих сферах экономики, в частности, на сферах образования и здравоохранения.*

Ключевые слова: *соотношения секторов, государственный сектор, частный сектор, формы собственности.*

Анотація. *Взаємовідносини державного і приватного секторів економіки мають тенденцію до експансії приватної форми власності. Роль державного сектора неухильно знижується, що негативно позначається на багатьох сферах економіки, зокрема на сферах освіти і охорони здоров'я.*

Ключові слова: *співвідношення секторів, державний сектор, приватний сектор, форми власності.*

Annotation. *The relationship of the public and private sectors of the economy tend to expand private ownership. The role of the public sector steadily decreases, which negatively affects many areas of the economy, particularly in the areas of education and health.*

Keywords: *ratios of sectors, the public sector, the private sector, form of ownership.*

Актуальность данной темы обусловлена тем, что роль государственного сектора неуклонно понижается, что негативно сказывается на многих сферах экономики. При этом доля частной формы собственности неуклонно повышается и приближается к 75 % от общего числа. Тем временем коэффициент соотношения между государственным и частным секторами непосредственно влияет на жизнь каждого человека и является основой для принятия как решений каждого человека в отдельности, так и решений целого государства [2].



Цель работы – определить роль государственного и частного секторов в современной экономике, провести анализ соотношений между различными секторами, определить особенности, выявить современные тенденции развития, обозначить проблемы, найти пути их решения.

Проблемы соотношения государственного и частного секторов экономики получили значительное развитие и теоретическое обоснование в работах ученых-экономистов А. Артемова, А. Брыкина, В. Шумаева, Н. Абдуллаева, А. Мешкова, И. Осадчей и других.

В настоящее время здоровая конкуренция на рынке поддерживается многообразием форм собственности, которые включают в себя государственный и частный сектора. В широком смысле частный сектор – часть экономики страны, не находящаяся под контролем государства. Частный сектор образуют домохозяйства и фирмы, принадлежащие частному капиталу. Роль частного сектора на фоне экономики в целом стремительно повышается, пока складывается общая тенденция постоянного и неуклонного сокращения государственного сектора, прежде всего мотивируемая его неэффективностью. Государственный сектор включает все экономические ресурсы, которыми владеет государство, все государственные предприятия и организации, которые помогают регулированию экономики, и непосредственно находятся в государственной собственности. На данный момент доля этих организаций и предприятий в экономике страны незначительна, что негативно сказывается на многих ее сферах [1; 3, с. 1–2].

Деятельность государственного и частного секторов преследует принципиально различные цели. Государственный сектор полностью распоряжается средствами государственного бюджета и в основном не обращает внимания на степень выгоды определенного вида деятельности и сумму будущих затрат. Однако частный сектор полностью зависит от выгодности вложения капитала и вынужден будет отойти в сторону, если его деятельность не принесет предприятию прибыль.

Если государственный сектор заинтересован в том, чтобы удовлетворить потребности общества, то частный сектор настроен в большинстве случаев лишь на получение прибыли. Смысл всей экономической системы состоит в том, чтобы сформировать все нужные и достаточные условия для получения прав собственности тем сектором экономики, который ценит их выше и способен извлечь из них как можно больше пользы [6].

Как нам известно, сейчас на территории Украины действует закон «О государственно-частном партнерстве». Этот закон отразил государственную точку зрения по поводу взаимодействия государственного и частного секторов экономики Украины. В настоящее время взаимодействие бизнеса и государства актуально как никогда. Частное предпринимательство обеспечивает материальную помощь государственному сектору, также при его помощи происходит аренда предприятий и управление ними. На практике закон действует с прибавлением желательных для государства элементов. Термин «государственно-частное партнерство» скорее политико-управленческая, но юридическая категория. В Украине данный вид партнерства действует как выгодное соотношение государственно-го и частного секторов в экономике страны [5].

Таблица 1

Количество субъектов ЕГРПОУ по организационно-правовым формам хозяйствования

Показатель	2001	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	834886	1070705	1187020	1258513	1294641	1323807	1341781	1372177
частные	192168	248211	270331	283697	285821	283911	280073	278227
государственные	9965	7562	7213	6811	6661	6512	6075	5933
и другие	632753	814932	909476	968005	1002159	1033384	1055633	1088017

По результатам таблицы мы видим, что с каждым годом количество государственных предприятий сокращается, а количество частных, наоборот, пополняется все новыми и новыми предпринимателями.

Расширение государственного и частного секторов экономики в основном происходит за счет капиталовложений. Капитальные инвестиции в частные предприятия значительно превосходят капиталовложения в государственный сектор страны, тем самым снижая долю государственных предприятий в экономике Украины [4] (табл. 2).

На основании данной статистики мы можем наблюдать, что в 2015 г. капиталные инвестиции в государственный сектор играют незначительную роль в общем бюджете страны, и это негативно сказывается на фоне экономики государства. Капиталовложения в частный сектор в 70 раз превышают капиталные инвестиции в уже упомянутый государственный сектор экономики. Это является проблемой, поскольку средства распределяются нерационально, что губительно сказывается на соотношении доли предприятий в государстве. Частные предприятия занимают значительную нишу на рынке и отодвигают государственные, часто пущенные на самотек предприятия на второй план. Что уж говорить о таких сферах государственного сектора, деятельность которых играет немаловажную роль в жизни общества, как сфера образования, сфера здравоохранения, и даже сфера исполнительной власти или попросту полиция. Как минимум, в эти разделы экономики государства следует инвестиро-



вать достаточное количество средств для их дальнейшего развития, ведь забота о гражданах – это главная цель любого современного государства.

Таблица 2

Капитальные инвестиции в сектора экономики за январь–сентябрь 2015 г. [4]

Показатель	Инвестировано	
	млн грн	в % к общему объему
Всего	160722,6	100,0
в том числе, в счет:		
государственного бюджета	1677,5	1
местных бюджетов	5396,0	3,4
средств частных предприятий и организаций	111304,7	69,3
другие источники и сектора	275745,8	26,3

Таким образом, соотношение государственного и частного секторов экономики на фоне политического кризиса имеет тенденцию к абсолютизации частного сектора. Это ведет к здоровой конкуренции на рынке, но в то же время сокращение капиталовложения в развитие государственного сектора губительно сказывается на развитии сфер образования и здравоохранения, что негативно влияет на уровень жизни в стране. Государственные учреждения отодвинуты на второй план изобилием частных, но совсем не каждый человек может себе позволить воспользоваться их услугами. Государственный сектор в государстве должен быть, и его долю необходимо установить исходя из общественных потребностей, которые определяются гражданами страны. На данный момент ситуацию можно спасти разрешением политического конфликта и перераспределением средств в сектора экономики с рациональным подходом, а также сосредоточением внимания на нуждах людей, ведь именно население нуждается в здоровом соотношении государственного и частного секторов экономики.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

- Литература:** 1. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – М. :ИНФРА-М, 2006. – 810 с. 2. Центр научной политической мысли и идеологии (центр Сулакшина) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rusrand.ru/analytics/gosudarstvennaja-i-chastnaja-sobstvennost>. 3. Тунаева З. А. Проблемы соотношения государственного и частного секторов экономики / З. Ф. Тунаева // Современные исследования социальных проблем : электрон. науч. журн. – 2012. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/tunaeva.pdf>. 4. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2015 рік [Электронный ресурс] // Держстат України. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/ibd/iki_ed/iki_ed_u/kied_15_u.htm. 5. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. 6. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 74.



МІЖНАРОДНА ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

УДК 336.7

Фень Л. А.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті визначено основні напрямки міжнародної діяльності Національного банку України. Розглянуто та проаналізовано сучасну ситуацію, яка склалася у міжнародному секторі, та запропоновано сучасні та перспективні напрямки розвитку міжнародної діяльності Національного банку.

Ключові слова: валютний курс, монетарна політика, дефіцит, золотовалютні резерви.

Аннотация. В статье определены основные направления международной деятельности Национального банка Украины. Рассмотрена и проанализирована современная ситуация, которая сложилась в международном секторе, а также предложены современные и перспективные направления развития международной деятельности Национального банка.

Ключевые слова: валютный курс, монетарная политика, дефицит, золотовалютные резервы.

Annotation. The article defines the main directions of international activity of the National Bank of Ukraine. Reviewed and analyzed the current situation that has developed in the international sector, and proposes a modern and perspective directions of development of the international activities of the National Bank.

Keywords: exchange rate, monetary policy, deficit, foreign exchange reserves.

Однією з найголовніших сфер діяльності НБУ є міжнародний сектор, адже в теперішній час в умовах посилення інтеграції та глобалізації світового фінансового та економічного простору для нашої країни важливо активно розвивати співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями. А також не можна ігнорувати той факт, що нестабільне економіко-політичне становище держави обумовлює актуальність формування нових програм розвитку окремих фінансово-економічних секторів в Україні, а це в свою чергу потребує залучення додаткового фінансування.

Міжнародна діяльність банку – дуже складний процес, для виконання якого структура НБУ потребує ретельної організації. Правильна організація міжнародних відносин, розробка ефективної та гнучкої системи управління міжнародними операціями виступають основою фінансової стабільності і стійкості НБУ. Політика міжнародних відносин окреслює коло ключових цілей і завдань банківської діяльності, визначає конкретні прийоми, способи і методи її реалізації з метою покращення зв'язку НБУ з іншими центральними банками.

Враховуючи нестабільну ситуацію, яка склалася на валютному ринку в умовах розвитку національної фінансової системи на ринкових засадах, перманентного накопичення державного боргу, непрозорості його розподілу та існування практики фінансування дефіциту державного бюджету шляхом накопичення нових державних боргів, зростає необхідність підвищення ефективності діяльності НБУ, спрямованої на зовнішній сектор економіки. Це пов'язано з тим, що проблема нарощування валового зовнішнього боргу супроводжується значними фінансовими ризиками, втратою довіри кредиторів, зниженням інвестиційної привабливості країни, що обмежує доступ до зовнішніх джерел фінансування і також потребує додаткової уваги [1].

Питання діяльності НБУ на міжнародних ринках досліджували відомі вітчизняні та російські науковці: О. Барановський, Н. Бідник, Д. Михайлов, В. Колосов, А. Мороз, Ю. Пахомов, А. Філіпенко та багато інших. Серед закордонних фахівців слід назвати роботи: Д. Акерлофа, Д. Даймонда, М. Левінсона, Ф. Фабозі та інших. Так, В. Колосов, наприклад, у своїй роботі обґрунтував відносний вплив фінансової глобалізації на розвиток світової економіки, а також виокремив основні шляхи економічної політики, які впливають на поліпшення ситуації на фінансовому ринку [2]. В роботі Н. Бідник обґрунтовано методологічні принципи та розроблені практичні організаційно-економічні заходи щодо подальшого розвитку співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями [3]. Крім того, автор пропонує модель поліпшення умов для залучення зовнішніх кредитів та інвестицій і як наслідок – обґрунтовує ефективний напрямок системної трансформації економіки, забезпечення постійного економічного розвитку країни.

Мета роботи – обґрунтувати місця та ролі міжнародної діяльності НБУ в політиці держави, формування перспективних напрямків розвитку ефективної діяльності НБУ.

Загострення суспільного протистояння в грудні 2013 – лютому 2014 рр. призвело до суттєвого відтоку капіталу та зростання попиту на іноземну валюту. Спроба втримати валютний курс упродовж перших двох місяців



2014 р. коштувала 3,46 млрд дол. США міжнародних резервів, що стало одним із факторів відмови від політики фіксованого валютного курсу. Починаючи з II кварталу 2014 р., в Україні поступово посилювались інші системні ризики, зокрема:

- погіршення відносин з Росією, що призвело до скорочення товарообороту як між Україною та РФ (її частка в експорті зменшилась з 23,2 % до 17,7 %, так і з іншими країнами Митного союзу – ЄврАзЕС. Відкриття доступу до ринків ЄС та підвищення конкурентоспроможності внаслідок зниження РЕОК дозволили лише частково компенсувати таке погіршення – за підсумками 2014 р. експорт з України знизився на 15,0 % [4];
- ускладненість доступу до ринків капіталу, яка виявлялась через скорочення ролі за зовнішніми зобов'язаннями реального сектору (зі 106 до 62 %), що негативно вплинуло на фінансовий стан позичальників і поглибило дефіцит фінансового рахунку платіжного балансу [4–6];
- значний квазіфіскальний дефіцит і фіскальне домінування, що виявлялись через суттєві перерахунки НБУ до державного бюджету та монетизацію внутрішнього боргу (частка ОВДП в портфелі НБУ збільшилась на 171 млрд грн, або зросла з 58,3 до 69,5 % від ОВДП, які знаходяться в обігу) і призводять до подальшого розгортання інфляційних процесів та обмежують можливості НБУ щодо підтримки банків [4];
- зростання вартості обслуговування валютних кредитів унаслідок стрімкої девальвації національної валюти на 49,3 % упродовж 2014 р., що на фоні суттєвого погіршення фінансового стану підприємств та населення негативно вплинуло на їхню можливість обслуговувати борги [6];
- збільшення частки недіючих кредитів (NPL) – рівень NPL у 2014 р. зріс на 6,1 процентного пункту та сягнув 19 %. Це зумовило необхідність формування значних резервів (103,3 млрд грн) і як наслідок – зростання збитковості банківської системи (53 млрд грн за підсумками 2014 р.) [4].

Беручи до уваги сучасний стан справ, вважаємо, що основними перспективними напрямками міжнародного співробітництва є такі програми підтримки фінансового та економічного секторів економіки, як: розвиток приватного бізнесу, забезпечення стабільного зростання ВВП, фінансування дефіциту платіжного балансу, фінансування соціальних програм і програм розвитку об'єктів інфраструктури теж відіграють важливу роль.

Щодо кредитної політики, то перед НБУ постає складне завдання: з одного боку – зберігати, контролювати та використовувати кошти для погашення заборгованості, з іншого – співпрацювати з міжнародними організаціями і, нарешті, виконувати функцію головуючого у процесі регулювання зовнішнього державного боргу. Від ефективності його виконання залежить майбутнє цілої держави. Поряд із цим перед НБУ постає ряд проблем, серед яких: невеликий обсяг бюджетних коштів для обслуговування боргу; високі процентні ставки у міжнародних кредиторів; можливість негативних наслідків для вітчизняного фінансового ринку, зокрема, девальвація національної грошової одиниці.

Ці проблеми можна вирішити за допомогою наступних заходів: посилення валютного регулювання; зменшення обсягів імпорту товарів, застосування інструментів тарифного регулювання; здійснення помірної грошової емісії [5].

Міжнародні експерти, вивчаючи сучасні стани економіки менш розвинених і пострадянських держав, рекомендують даним країнам розвивати економіку за рахунок перебудови виробничої галузі, що буде сприяти збільшенню нових робочих місць; підвищувати якість товарів, а разом з нею і їхню конкурентоспроможність. Як наслідок попередніх заходів, висока конкурентоспроможність дозволить країні посилити позиції на світовій арені, а також налагодити взаємовигідні міжнародні зв'язки. Реалізація таких заходів була би доречною і для фінансової політики України [5].

З метою підтримання рівноваги на національних валютних ринках і забезпечення їхньої стабільності у довгостроковій перспективі пропонується реформувати механізм стабілізаційної функції міжнародних золотовалютних резервів шляхом формування міжнародною спільнотою єдиного світового золотовалютного резерву, який виконуватиме функцію страхового захисту світової валютної системи від ризику виникнення кризових явищ у цій системі.

З метою зменшення обсягів імпорту необхідно посилити тарифне регулювання некритичного імпорту і терміново розпочати реалізацію програми енергозбереження. В 2014 р. середня ставка імпортного мита на товари, що ввозяться до України, становила 6 %. У міжнародних масштабах це надзвичайно низький показник. Для економії валютних коштів і стимулювання розвитку вітчизняного виробництва доцільно переглянути ставки ввізного мита на товари, вироблені в Україні [5].

Поряд зі створенням загальноекономічного середовища, сприятливого для інвестування, необхідно виробити жорсткі механізми контролю з метою припинення відтоку капіталів за кордон.

Щоб послабити борговий тиск на бюджет і платіжний баланс, а також створити умови для економічного зростання, Україні необхідно укладати з кредиторами угоди про реструктуризацію боргу на умовах зменшення боргових виплат і обміну боргових зобов'язань держави на майнові активи.

Відтак, якщо керівництво НБУ впровадить усі вищезазначені засади у реальне життя, то тим самим підвищить ефективність діяльності НБУ в зовнішньоекономічному секторі, збільшить темпи розвитку фінансових зв'язків і відносин з міжнародними фінансовими організаціями; Україна збільшить інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність на зовнішніх фінансових ринках та обсяг бюджетних коштів для обслуговування боргу, понизить процентні ставки у міжнародних кредиторів, зменшить вплив негативних наслідків для вітчизняного фінансового ринку, зокрема, девальвацію національної грошової одиниці.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Близнюк О. І. Юридичні особливості діяльності Національного банку України з управління грошовим обігом / О. І. Близнюк // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 4. – С. 119–123. 2. Колосова В. А. Міжнародні фінансові інституції в умовах фінансової глобалізації / В. А. Колосова // Дослідження міжнародної економіки : зб. наук. праць. – 2011. – № 1. – С. 238–246. 3. Бідник Н. Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Н. Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 19. – С. 153–157. 4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. 5. Колодізев О. М. Формування монетарної політики національного банку в контексті забезпечення сталого розвитку економіки країни : монографія / О. М. Колодізев, І. О. Губарева, Є. М. Огородня. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2014. – 200 с.

ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ И В ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА

УДК 336.748.12(447)

Фоменко А. С.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. На данном этапе экономического развития в Украине инфляция достигла того высокого уровня, который влечет за собой не только обесценивание денежной единицы и рост товарных цен, но и резкое обнищание населения.

Ключевые слова: инфляция, ползучая (умеренная) инфляция, галопирующая инфляция, гиперинфляция, рыночная экономика, внутренний валовой продукт.

Анотація. На даному етапі економічного розвитку в Україні інфляція досягла того високого рівня, який тягне за собою не тільки знецінення грошової одиниці і зростання товарних цін, але і різке зuboжіння населення.

Ключові слова: інфляція, повзуча (помірна) інфляція, галопуюча інфляція, гіперінфляція, ринкова економіка, внутрішній валовий продукт.

Annotation. At this stage of economic development in Ukraine, inflation reached a high level, which entails not only the depreciation of the currency and the increase in commodity prices, but the sharp impoverishment of the population.

Keywords: inflation, creeping (moderate) inflation, galloping inflation, hyperinflation, market economy, the gross domestic product.

Актуальность данной темы в том, что на данный момент в Украине проблема инфляции достигла высокого уровня. Показатели инфляции, ее социально-экономические последствия играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и дают возможность найти пути разрешения существующих проблем.

Цель работы – раскрыть особенности инфляции в Украине, сравнить с уровнем инфляции в других странах мира; привести и охарактеризовать основные причины возникновения инфляции и методы борьбы с ней.

Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Термин инфляция появился в Северной Америке в период гражданской войны 1861–1865 гг. и обозначал процесс увеличения в обращении бумажных денег. Этот термин также употреблялся в Англии и Франции. Однако широкое распространение в экономической литературе термин «инфляция» получил лишь после Первой мировой войны, а в отечественной литературе – лишь в середине 20-х гг. XX в.

Инфляция проявляется в росте цен, является сложным социально-экономическим явлением, порождаемым диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства и представляет собой одну из наиболее острых проблем современной экономики во многих странах мира.

Как макроэкономическая проблема инфляция является неотъемлемой чертой многих стран с рыночной экономикой. Как говорилось ранее, инфляция – это рост общего уровня цен. Если бы все цены на товары росли одинаковыми темпами, то это бы не было катастрофой, так как предсказуемая инфляция прогнозируема, а значит, и учитываема в ценах. Но главная проблема состоит в том, что общий рост цен совмещается с неравномерным движением цен на разные товары. Цены на одни товары подскакивают, на другие – поднимаются более умеренными темпами, а на третьи – вовсе не растут.

Подстегивать рост цен могут и конкретные экономические обстоятельства. Независимо от состояния денежной сферы товарные цены могут возрасти вследствие изменений в динамике производительности труда, циклических и сезонных колебаний, структурных сдвигов в системе воспроизводства, монополизации рынка, государственного регулирования экономики, введения новых ставок налога, девальвации и ревальвации денежной единицы, изменения конъюнктуры рынка, воздействия внешнеэкономических связей, стихийных бедствий.

За 2015 г. уровень инфляции в Украине по сравнению с другими странами достиг 42,32 %. Наименьший уровень наблюдается у Испании (-0,06 %), а также, относительно небольшой уровень инфляции у стран Евросоюза (0,27 %), Японии (0,58 %) и США (1,29 %) (рис. 1). Также на графике показано изменение позиции страны по сравнению с предыдущим годом. Как мы видим, позиция Украины осталась неизменной.

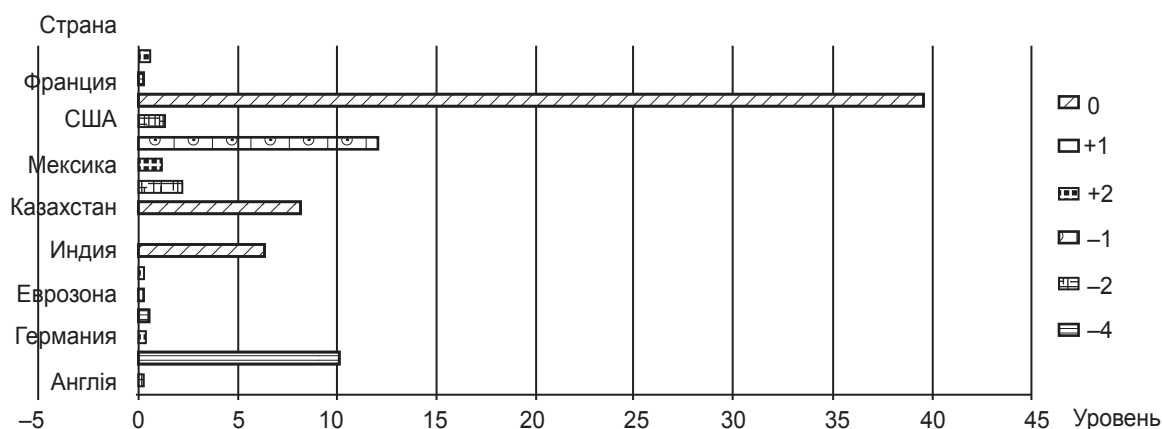


Рис. 1. Динамика уровня инфляции в Украине и развитых странах за 2015 г. [2]

Проблема инфляции имеет для Украины не столько теоретическое, сколько практическое значение. Уже в 1991 г. – в году провозглашения курса на независимость – Украину охватила глубокая инфляция (390 %), из которой она окончательно не вышла даже к 2000 г, а к 2007 г. темпы инфляции снова стали стремительно увеличиваться.

Основной причиной инфляции в 2015 г. является дополнительная эмиссия гривны, которая не обеспечена товаром, капиталом и услугами.

За прошедший 2015 г. в Украине напечатали более 100 млрд грн. Специалисты утверждают, что это может привести не только к очередной волне инфляции, но и к обесцениванию национальной валюты [3].

Среди главных причин, которые привели к инфляции, – трехкратное падение курса гривны относительно доллара, война на Донбассе, обвал промышленного производства.

Также можно определить главные социально-экономические причины инфляции: перераспределение доходов, падение реальной процентной ставки, увеличение неопределенности в процессе принятия решений субъектами хозяйствования. Вследствие этого снижается склонность к сбережениям и, соответственно, норма накопления капитала – параметры, которые определяют долгосрочный уровень экономического роста [4].

Начиная с III квартала 2012 г. и до настоящего времени (начало лета 2015 г.) в стране происходит устойчивое снижение ВВП – ускоренно с I квартала 2014 г. За первые девять месяцев 2015 г. спад ВВП составил 13 %. Шведско-американский экономист Андерс Ослунд подсчитал, что потеря Крыма в марте 2014 г. обошлась Украине в 4 % ВВП, война на Донбассе – в 7 % ВВП, а еще 3 % ВВП Украина потеряла из-за оттока инвестиций [5].

По данным Национального банка Украины, за 2014 г. падение ВВП страны составило 7,5 %, а девальвация гривны достигла 100 %, уровень потребительской инфляции вырос до 25 %, банковская система утратила треть от всех депозитных вкладов населения, а золотовалютные резервы страны уменьшились до 7,5 млрд дол. Дефицит бюджета по итогам 2014 г. составил 63 млрд гривен [5].

Согласно исследованию Министерства экономического развития и торговли (МЭРТ), уровень теневой экономики на Украине в 2014 г. вырос до 42 % от ВВП и стал рекордным с 2007 г.

По версии Bloomberg, в 2015 г. Украина вошла в пятерку стран, имеющих самые «несчастливые» экономики мира. По оценке британского журнала The Economist (апр. 2015 г.), Украина стала лидером в рейтинге стран с худшей экономикой.

Индекс текущего материального положения граждан, по данным GfK Ukraine, в апреле 2015 г. достиг минимального значения за последние 15 лет – 23 из 200. Уровень безработицы в 2015 г. достиг самого высокого уровня за все годы независимости Украины [5].

Начиная с 2000 г., мы наблюдаем постоянное увеличение (125,8 %) индекса цен, а также и его спады в 2002 г. (99,4 %) и 2012 г. (99,8 %). В ноябре 2015 г. индекс инфляции составил 102,0 % (рис. 2).

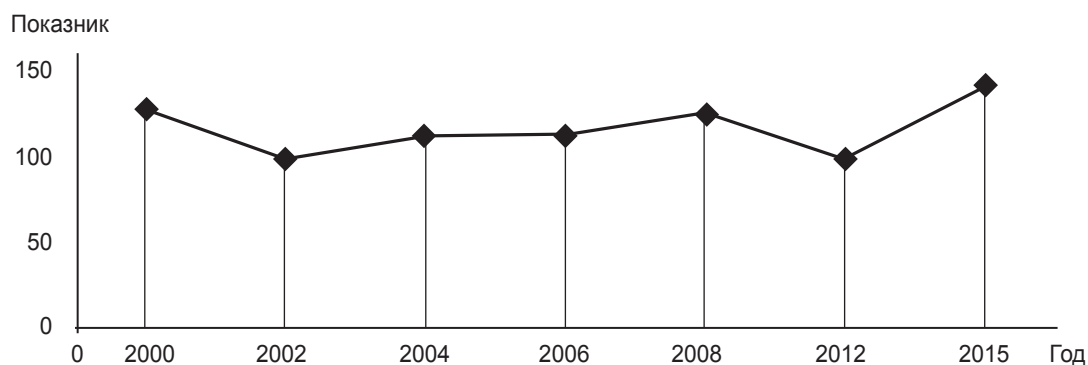


Рис. 2. Динамика индекса цен в Украине с 2000 по 2015 год [6]

Инфляция крайне отрицательно сказывается на жизненном уровне, соотношении средней и реальной заработной платы работающего населения. Стремительное повышение цен на товары и услуги приводит к существенному замедлению темпов роста средней и падению реальной заработной платы (табл. 1).

Таблица 1

Динамика индексов цен, средней и реальной зарплаты [6]

Влияние инфляции на реальные доходы			
Год	Инд. реальной з/п	Инд. средней з/п	Инд. цен
2010	110,5	131,2	109,1
2011	111	111,5	104,6
2012	111	109,4	99,8
2013	106,8	114,3	100,5
2014	86,5	118,8	124,9
2015	80,4	121,2	142,3

Из таблицы видно, что за последние 5 лет соотношение индекса цен стало обратно пропорциональным к индексу заработной платы, т. е. чем выше значение первого показателя, тем ниже значение второго.

Для преодоления инфляции в Украине (на примере других стран) можно использовать следующие методы.

Прежде всего, это низкая позитивная инфляция, которая должна, с одной стороны, минимизировать потери от нее, а с другой – является достаточной для избегания затрат от слишком низкой инфляции.

Кроме того, на сегодня большинство стран решает проблему инфляции, применяя систему инфляционного таргетирования. Она выбирается для того, чтобы улучшить качество экономической политики, провести необ-



ходимые реформы в экономической, финансовой и социальных сферах. Система требует параллельного усовершенствования других составляющих экономической политики. На опыте стран, которые применяли систему ИТ, можно увидеть, что в случае его внедрения необходим определенный переходный период, который варьируется в зависимости от текущего уровня инфляции, степени развития финансовых рынков, современного состояния экономики, готовности общества и управления страны принять идею ИТ и двигаться к полному внедрению этого режима [7].

Таким образом, инфляционные процессы в Украине со времени получения независимости и к сегодняшнему моменту были обусловлены целым комплексом факторов. Следовательно, для решения проблем высокого уровня инфляции надо менять антиинфляционную политику в стране, учитывая особенности экономики и характер инфляции.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

-
- Литература:** 1. Менкью Г. Н. Принципы экономикс : учебник / Н. Г. Менкью. – СПб. : Питер, 2012. – 670 с. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.statbureau.org/ru/countries-ranked-by-inflation-rate>. 3. Клименко В. НБУ ухудшил прогноз падения ВВП Украины [Электронный ресурс] / В. Клименко. – Режим доступа : <http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/nbu-prognoz-padeniya-vvp-ukrain>. 4. Котенко Е. Причина инфляций [Электронный ресурс] / Е. Котенко. – Режим доступа : <https://main.com.ua>. 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pronedra.ru/globaleconomies/2015/01/17/ukraina-obval-ekonomiki>. 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>. 7. Савчук М. Деньги и кредит : учебник / М. Савчук, А. Мороз, И. Лазенко и др. – К. : КНЭУ, 2012. – 589 с.



ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ И В ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА

УДК 338(477):336.748.12

Харламова Л. Г.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотація. Особливості інфляції в Україні пов'язані з ростом державних витрат, несоответствием динаміки економічного зростання і доходів населення. Аналіз інфляції за останні роки свідчить про те, що вона стрімко зростає. Для посилення ролі держави у подоланні інфляції доцільно зміцнювати гривню, стримувати зростання бюджетних витрат.

Ключевые слова: інфляція, індекс споживчих цін, емісія, монополія.

Анотация. Особенности инфляции в Украине связаны с ростом государственных расходов, несоответствием динамики экономического роста и доходов населения. Анализ инфляции за последние годы свидетельствует о том, что она стремительно растет. Для усиления роли государства в преодолении инфляции целесообразно укреплять гривню, сдерживать рост бюджетных расходов.

Ключові слова: інфляція, індекс споживчих цін, емісія, монополія.

Annotation. Features of inflation in Ukraine related to the rise in public spending, lack of economic growth and incomes. Analysis of inflation in recent years suggests that it is growing rapidly. To strengthen the role of the state to overcome inflation it is expedient to strengthen the hryvnia, to restrain the growth of budget expenditures.

Keywords: inflation, consumer price index, emission, monopoly.



Актуальность данной темы обусловлена тем, что снижение уровня жизни в Украине в последние годы во многом обусловлено высокими темпами инфляции. В данный момент как никогда необходимо найти пути разрешения существующих проблем.

Цель работы – раскрыть понятие инфляции, провести ее анализ, определить особенности, выявить современные тенденции, обозначить проблемы, найти пути их решения.

Инфляция, несмотря на большое количество посвященных ей работ, – одна из малоисследованных категорий. По этой причине отдельные ее стороны продолжают быть предметом научных дискуссий. Исследованию сути, темпов, первопричин инфляции, видов ее измерения, методов ее обуздания, государственной антиинфляционной политике посвятили свои работы такие ученые, как К. Базилевич, Л. Баластрик, Г. Башнянин, Л. Томашик, А. Среда, А. Савченко [1] и другие.

При инфляции за одну и ту же сумму денег по прошествии некоторого времени можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились – утратили часть своей реальной стоимости.

В экономической науке различают следующие причины инфляции:

1. Рост государственных расходов, для финансирования которых государство прибегает к денежной эмиссии, увеличивая денежную массу сверх потребностей товарного обращения. Наиболее ярко выражено в военные и кризисные периоды.

2. Чрезмерное расширение денежной массы за счет массового кредитования, причем финансовый ресурс для кредитования берется не из сбережений, а из эмиссии необеспеченной валюты.

3. Монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек производства, особенно в сырьевых отраслях.

4. Монополия профсоюзов, которая ограничивает возможности рыночного механизма определять приемлемый для экономики уровень заработной платы.

5. Сокращение реального объема национального производства, которое при стабильном уровне денежной массы приводит к росту цен, так как меньшему объему товаров и услуг соответствует прежнее количество денег.

6. Снижение курса национальной валюты при стабильном уровне денежной массы и большом объеме импорта товаров.

Наиболее распространенным методом измерения инфляции является индекс потребительских цен, который рассчитывается по отношению к базовому периоду. Он характеризует изменения общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления.

Инфляция сужает мотивы к трудовой деятельности, ибо она подрывает возможности нормальной реализации ценовых заработков. Инфляция, особенно в условиях существенного роста цен, усиливает социальную дифференциацию населения. Негативная функция инфляции состоит также в том, что она сужает возможности накопления. Сбережения в ликвидной форме сокращаются, частично принимают натуральную форму (скупку недвижимости). Соотношение между потребляемой и сберегаемой частями доходов сдвигается в сторону потребления. Выпуск ценных бумаг нередко не достигает желаемой цели, ибо оказывается не в состоянии «связать» деньги у населения [3].

Украина в разные периоды времени имела различные индексы инфляций. В 2013 г. индекс составил 100,5, а в 2015 – 142,3. Уровень инфляции за 12 месяцев 2015 г. составил 42,3 %, за 5 лет – 87,85 %, а за 10 лет – 266,73 % [4].

Уровень инфляции в Украине за 2015 г. был самым высоким в сравнении с другими странами. Он составил 42,32 %. К примеру, в соседней России он составил 12,05 %, а в Белоруссии – 10,11 %, что в 3–4 раза меньше украинского уровня, не говоря уже о странах Еврозоны, где уровень инфляции составил 0,24 %. Ниже представлена таблица уровня инфляции по странам за 2015 г.

Таблица 1

Уровень инфляции в разных странах мира в 2015 г.

Украина	Россия	Беларусь	Канада	Еврозона	Германия	Индия	Франция	США	Испания
42.32	12.05	10.11	2.17	0.24	0.28	6.32	0.14	1.29	-0,06

Методы борьбы с инфляцией могут быть прямые и косвенные. Чаще всего проявляется следующая закономерность: чем кризиснее ситуация, тем насущнее прямые методы воздействия правительства и Центрального банка на экономику и денежную массу как ее составляющую.

Что касается методов борьбы с инфляцией в нашей стране, то единственным эффективным путем решения проблемы инфляции и сохранения высоких темпов роста ВВП остается значительное повышение производитель-

ности труда. В 2011–2015 гг. темпы ее роста (5,5–7 % в год) более чем вдвое отставали от динамики реальной оплаты труда (12–16 %).

Однако, помимо несоответствия динамики экономического роста и доходов населения, фактором высокой инфляции в прошлом году выступало также увеличение мировых цен на продовольствие. Рекордно высокими были мировые цены и на другие стратегические продукты питания: рис, овес, кукурузу, соевые бобы. Традиционными методами борьбы с инфляцией в последние годы были монетарные (они сводились к ускоренному укреплению гривни), сдерживание тарифов естественных монополий и сдерживание роста бюджетных расходов. Проводимая сейчас государством политика не позволяет в полной мере использовать эти инструменты, они используются скорее номинально и ограниченно. Замедлению инфляции способствуют такие меры, как:

- ускорение темпов роста экономики за счет повышения производительности труда, то есть опережающий рост предложения потребительских товаров по сравнению с ростом доходов населения;
- борьба с коррупцией и реформирование естественных монополий, госуправления (что приведет к снижению издержек, появлению конкуренции, формированию рыночных цен);
- снижение налогообложения (через сокращение издержек производства);
- использование механизма процентных ставок.

Перечисленные методы борьбы с инфляцией принесут ощутимые результаты лишь в долгосрочной перспективе, после завершения процессов реформирования экономики. Поэтому обществу нужно быть готовым к тому, что в ближайшие годы проблема инфляции в Украине не будет решена, и существенно снизить прирост цен удастся лишь спустя несколько лет в условиях значительного повышения производительности труда [6].

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://8cent-emails.com/osobennosti-razvitija-sovremennyh-infljacionnyh-processov/>. 2. Кизилов В. Инфляция и ее последствия / В. Кизилов, Г. Сапов ; под ред. Е. Михайловской. – М. : Центр «Панорама», 2014. – 146 с. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://xreferat.com/113/6740-3-osobennosti-infljicii-v-stranah-mira.html>. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>. 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.statbureau.org/ru>. 6. Семенов В. П. Инфляция: метрика причин и следствий / В. П. Семенов. – М. : Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, 2015. – 383 с.

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 330.32

Харченко Д. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто людський капітал в умовах реформування національної економіки. Розроблено методичні підходи до оцінки людського капіталу. Виявлено актуальність даної теми.

Ключові слова: людський капітал, інноваційна економіка, трудовий потенціал, напрями збереження людського капіталу, структурне оновлення економіки.

Аннотация. Рассмотрен человеческий капитал в условиях реформирования национальной экономики. Разработаны методические подходы к оценке человеческого капитала. Выявлена актуальность данной темы.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная экономика, трудовой потенциал, направления сохранения человеческого капитала, структурное обновление экономики.

Annotation. Considered human capital in the conditions of reforming of the national economy. The developed methodical approaches to the assessment of human capital. Identified the relevance of this topic.

Keywords: human capital, innovative economy, labour potential direction of human capital, structural renewal of the economy.

Постановка проблеми. Поняття людського капіталу набуває в даний час великого значення не лише для економістів-теоретиків, але й для окремих підприємств та економіки держави в цілому. Різко зріс інтерес економічної науки до людських творчих здібностей, до шляхів їх становлення і розвитку. В більшості компаній починають надавати велике значення накопиченню людського капіталу як найціннішого з усіх його видів.

Одним із способів накопичення людського капіталу є інвестування в людину, її здоров'я та освіту. Сьогодні вивчення проблем підвищення ефективності використання продуктивних сил людей, що реалізуються в сучасних умовах у формі людського капіталу, є досить актуальним і висувається в розряд першочергових завдань у структурі соціально-економічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність і важливість розв'язання проблем, пов'язаних з формуванням і використанням людського капіталу в умовах переходу до постіндустріальної моделі економіки та зміни ресурсного базису економічного зростання, зумовили підвищену увагу до них з боку науковців і практиків. Їх розгляду і пошуку варіантів розв'язання присвятили свої праці В. Антонюк, Ю. Андреев, В. Мальгін, Л. Кривенко, В. Милашенко, І. Лапшина, О. Стефанишин, Р. Пустовійт, О. Бузгалін, Л. Євдокимова та інші. Однак питання розвитку людського капіталу як передумови і результату структурних перетворень у національній економіці потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є визначення особливості людського капіталу, значущість інвестицій в людський капітал в Україні в умовах реформування економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси переходу до постіндустріальної цивілізації супроводжуються як стрімким розвитком усіх сфер суспільної життєдіяльності, так і системними протиріччями, пов'язаними зі зростаючими запитами та прийнятними методами їх задоволення. За цих умов відбувається пошук шляхів забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та зміна акцентів і напрямів у його ресурсному забезпеченні. У сучасному світовому співтоваристві спостерігається все більш злагожене розуміння того, що соціально-економічний прогрес визначається не тільки матеріально-технічною базою виробництва, але й тими якісними та структурними зрушеннями, що прямо й безпосередньо визначаються людським чинником [4, с. 185]. За оцінками та багатьох економістів, інвестиції в людський капітал є найвигіднішими порівняно з інвестуванням інших видів капіталу як для окремої людини, так і для суспільства в цілому. Використання людського капіталу означає, що продуктивні здібності людини є особистим надбанням і вони набувають форми капіталу в умовах ринкової економіки [2, с. 46].

Концептуальні підходи реалізації засад сталого розвитку в умовах сучасних викликів знайшли відображення в стратегії соціально-економічного розвитку Європейського Союзу – «Європа-2020», яка окреслює три основні стратегічні цілі вдосконалення функціонування економіки. До них, наприклад, відносять: розумне зростання, що визначається розвитком економіки, що базується на знаннях та інноваціях (забезпечення економічного зростання на основі взаємозв'язку наукових знань, досліджень, інновацій); стійке зростання, створення економіки, що базується на доцільному використанні ресурсів, екології і конкуренції (формування конкурентоздатної економіки шляхом розробки нових технологій, включаючи і екологічно чисті технології); всеохоплююче зростання, сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної і територіальної згоди (створення для населення нових можливостей за допомогою високого рівня зайнятості, інвестицій у знання і навички, боротьби з бідністю і вдосконалення ринку праці, навчання і соціального захисту, що сприяють побудові більш згуртованого і соціально-однорідного суспільства) [1, с. 156].

Така орієнтація цілей розвитку європейської економіки є свідченням як зростаючих вимог до людського капіталу, що має забезпечити розвиток економіки на таких невичерпних ресурсах, як знання та інтелігентність, так і усвідомлення необхідності запровадження дійових підходів до його формування і використання на основі створення умов для набуття людиною нових знань і навичок та їх ефективного застосування. По суті, це є базисом європейської соціально-економічної концепції XXI ст. і орієнтиром для країн, які мають євроінтеграційні прагнення.

Реалізація прагнень України щодо орієнтації на європейські стандарти життя потребує проведення структурних перетворень в економіці, які б дозволили сформувати нову якість людського капіталу і на цій основі закласти підґрунтя подальшої структурної модернізації і підвищення ефективності національної економіки. З огляду на докорінні зміни стосовно цінностей людського ресурсу й висунення на перший план рушійних сил розвитку економіки людського фактору з одного боку, та потребу в значних затратах для розвитку людського капіталу у відповідності з тенденціями сучасного інноваційно-технологічного розвитку – з іншого, актуалізується необхід-

ність розгляду підвищення рівня розвитку людського капіталу як критерію структуризації національної економіки у напрямі забезпечення її інноваційності та надання їй рис економіки знань. Саме пріоритетність розвитку людського капіталу здатна забезпечити реальність поступу до постіндустріального суспільства, створити передумови для вдосконалення технологічної, соціальної, інституційної структур економіки.

Формування інноваційної економіки, економіки знань пов'язується з розвитком інформаційно-комунікативних технологій, використанням нових знань і безперервним навчанням працівників, підвищенням рівня інтелектуалізації видів діяльності, динамічністю інноваційно-технологічних змін, креативним підходом до вирішення нестандартних завдань, що зумовлює посилення вимог до розвитку людського капіталу. Проте поряд із цим проблемою соціально-економічних перетворень в Україні є наявність цілої низки причин, що зумовлюють неефективне використання людського капіталу. До таких належать: посилення соціальних ризиків; деформація в оплаті праці; слабка мотивація до високопродуктивної праці; довготривалий характер безробіття; повільні темпи адаптації ринку праці до змін економічної кон'юнктури; низький рівень соціального захисту працівників; недосконалість механізмів соціального діалогу; вимушена трудова міграція; недостатня адаптація системи освіти до вимог ринку праці; низький рівень інноваційності вітчизняних підприємств; неузгодженість економічної і соціальної політик держави.

За цих умов в Україні нарізла гостра необхідність формування ефективної системи розвитку та використання людського капіталу. Гострота і складність реалізації цього завдання для України на цьому етапі суспільних трансформацій обумовлена поглибленням соціально-економічної та політичної кризи, бюджетним дефіцитом, невідпрацьованістю механізмів взаємодії державних, бізнесових і громадських інституцій щодо розвитку людського капіталу [3, с. 285].

Розвиток людського капіталу знаходиться в площині вирішення проблем фінансового забезпечення. Про рівень розвитку людського капіталу можна судити на підставі таких індикаторів, як: зростання частки видатків на людський розвиток (освіта, охорона здоров'я, духовний і фізичний розвиток, соціальний захист і соціальне забезпечення) у ВВП; зростання ВВП порівняно з динамікою витрат на соціальну сферу й освіту; збільшення витрат на освіту у відсотках до валового національного (внутрішнього) продукту, національного доходу до бюджету; зростання середнього рівня заробітної плати (зокрема в державному та приватному секторах); збільшення заробітної плати за кожний додатковий рік освіти. Однак використання зазначених індикаторів для здійснення об'єктивних оцінок і визначення тенденцій є дещо проблематичним з огляду на поглиблення системної кризи в Україні та вироблення підходів до її подолання у рамках Стратегії реформ – 2020 [1, с. 164].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розвиток людського капіталу в контексті структурного оновлення економіки є складним завданням і потребує комплексного системного підходу до його вирішення на основі узгодження цілей соціальної і структурної політик держави, вироблення дійових механізмів залучення всіх елементів суспільної системи до формування і реалізації цілей довгострокового розвитку людського капіталу, надання узгодженості та стратегічної спрямованості управлінському впливу владних структур різних рівнів у процесі реалізації системної державної політики щодо його розвитку.

Важливим завданням, без вирішення якого неможливо досягнути і підтримувати такий рівень розвитку людського капіталу, який би дозволив сформувати передумови для технологічного прориву і становлення інноваційної економіки, є формування інституційного середовища, яке б спонукало діяльність організацій сфери послуг на якісне обслуговування людини, орієнтувало владні та бізнесові структури на пошук можливостей залучення ресурсів для розвитку цих галузей і видів діяльності та ефективного використання їхнього ресурсного потенціалу. Структурна модернізація галузей розвитку людського капіталу має розглядатися як передумова структурної збалансованості національної економіки і має здійснюватися в орієнтації на забезпечення готовності людського капіталу до вимог постіндустріального суспільства та доступності їх послуг для широких верств населення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Клименко О. М.

Література: 1. Антикризове управління: теорія, методологія та механізми реалізації : монографія / О. В. Коваленко ; Запорізька державна інженерна академія. – Запоріжжя : ЗДІА, 2013. – 466 с. 2. Артеменко В. Б. Інтегральні індикатори якості життя населення в управлінні регіональним розвитком / В. Б. Артеменко // Соціальна економіка. – 2011. – № 3. – С. 45–50. 3. Брінцева О. Г. Вплив кризових явищ у соціально-трудовій сфері на процеси формування та використання людського капіталу / О. Г. Брінцева // Соціально-трудова відносина: теорія та практика : зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 1 (7). – С. 284–290. 4. Гальків Л. І. Інтегральні оцінки втрат людського капіталу регіонів України / Л. І. Гальків // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 184–192. 5. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О. А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 39–46.

АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 33.021:005.334-027.563

Херхадзе А. О.

Студент 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано вплив людського капіталу на розвиток інновацій; визначено сутність поняття людського капіталу; визначено основні фактори, що мають негативний вплив на розвиток людського капіталу в Україні; запропоновано впровадження елементів у Стратегію інноваційного розвитку 2020 та створення державних програм, що сприятимуть розвитку людського капіталу.

Ключові слова: інновації, людський капітал, соціальний розвиток, освіта.

Аннотация. Проанализировано влияние человеческого капитала на развитие инноваций; определена сущность понятия человеческого капитала; определены основные факторы, имеющие негативное влияние на развитие человеческого капитала в Украине; предложено внедрение элементов в Стратегию инновационного развития 2020 и создание государственных программ, способствующих развитию человеческого капитала.

Ключевые слова: инновации, человеческий капитал, социальное развитие, образование.

Annotation. The article analyzes the role of human capital on innovation, defined the essence of the concept of human capital, the main factors having a negative impact on the development of human capital in Ukraine, proposed the introduction of elements in the Strategy of innovative development 2020 and the creation of state programs that contribute to the development of human capital.

Keywords: innovation, human capital, social development, education.

Підприємницька діяльність у сфері комерції неминує пов'язана з комерційним ризиком. Будь-які рішення підприємцю доводиться приймати в умовах невизначеності, коли треба з кількох можливих варіантів вибрати один, оптимальний. Висока об'єктивна значущість комерційних ризиків, а також складність, специфіка формування і функціонування вітчизняних торгових підприємств обумовлюють надзвичайну актуальність проблеми вдосконалення управління цими ризиками в підприємницькій діяльності.

Метою даної статті є систематизація чинників появи комерційних ризиків діяльності торговельних підприємств та обґрунтування вибору способів їх оцінки при прийнятті рішень в умовах невизначеності.

Окремі теоретичні положення управління комерційними ризиками знайшли висвітлення у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: В. Абчук, В. Боровкова, В. Віглінський, П. Хейне, І. Івченко, Т. Клебанова, К. Редхем, Г. Токаренко, Л. Тепман та інші. Фахівцями досліджено питання економічної сутності комерційного ризику, чинників його виникнення, обґрунтовано основи класифікації ризиків, їх оцінки, визначено підходи до мінімізації даного показника.

Комерційний ризик – це ризик, який виникає у процесі реалізації товарів, робіт і послуг, вироблених або придбаних підприємством. Комерційні ризики пов'язані з імовірністю неотримання прибутку або виникнення збитків у процесі збуту [1].

До причин появи комерційних ризиків відносять [2]:

- зниження обсягу реалізації внаслідок зміни кон'юнктури на ринку;
- підвищення закупівельної ціни товарів;
- непередбачене зниження обсягу закупівель;
- втрату товарів у процесі обігу;
- підвищення витрат обігу;
- невизначеність чи недостовірність інформації про умови контракту, партнера і його банк;
- неефективну організацію збуту, яка провокує неправильне визначення оптимальної партії оптових закупівель;
- отримання недостовірної інформації тощо.

Також до ризиків діяльності підприємств торгівлі саме в Україні можна віднести такі зовнішні несприятливі чинники, як: податкова політика держави, конкуренція з підприємствами різних форм власності, неефективна кредитна політика. Всі ці чинники є досить вагомими у діяльності підприємства та провокують появу комерційних ризиків, з якими стикається його керівництво.

На практиці слід використовувати кілька видів оцінки ризикових ситуацій та обирати найбільш прийнятний варіант. Використовують специфічні методи оцінки комерційного ризику.

Найбільш поширеними та універсальними є такі методи:

метод експертних оцінок;

- статистичний метод;
- аналітичний метод;
- побудова дерева рішень;
- теорія ігор;
- використання аналогій тощо [3].

Найбільш розповсюджені методи оцінки комерційних ризиків – це статистичний і метод експертних оцінок. Характеристику цих методів представлено в табл. 1.

При прийнятті рішень в умовах ризику і невизначеності, коли ймовірності можливих варіантів обставин невідомі, може використовуватись низка критеріїв, вибір кожного з яких, разом із характером вирішуваного завдання залежить також від схильності до ризику осіб, які приймають управлінські рішення [1]. У статті розглянуто такі класичні критерії (табл. 2), які використовуються при прийнятті рішень в умовах невизначеності, як:

- максимінний критерій Вальда;
- мінімаксний критерій Севіджа;
- критерій узагальненого максиміна (песимізму-оптимізму) Гурвіца.

Таблиця 1

Пріоритетні методи оцінки комерційних ризиків [1-2]

Назва методу	Опис методу	Переваги та недоліки методу
Метод експертних оцінок	Підприємство виокремлює певну групу ризиків і розглядає, яким чином вони можуть впливати на його діяльність. Цей розгляд зводиться до бальних оцінок імовірності виникнення того чи іншого виду ризику, а також ступеня його впливу на діяльність торгового підприємства	Переваги – можливість оцінки тих видів ризику, ймовірність генерації яких іншими методами оцінити неможливо; простота розрахунку. Недоліки – отримані результати мають суб'єктивний характер, що зумовлює відсутність гарантій вірогідності отримання незалежної експертної оцінки; невисока точність оцінки
Статистичний метод	Метод базується на теорії ймовірності розподілу випадкових величин. Це положення означає, що за наявності достатньої кількості інформації про частоту виникнення певних видів ризику в минулих періодах часу для конкретних видів підприємницької діяльності будь-який суб'єкт господарювання може оцінити ймовірність виникнення їх у майбутньому. Ця ймовірність буде вважатися ступенем ризику	Переваги – можливість отримання найбільш повної кількісної картини про рівень ризику. Недоліки – не аналізуються джерела походження ризику (ризик береться як цілісна величина), тобто ігноруються мультифакторні ризики; необхідна наявність достатньо повної статистичної інформації, невисока точність оцінки

Таблиця 2

Аналіз критеріїв обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності [1; 4]

Назва критерія	Характеристика	Розрахунок
1	2	3
Правило максимін (критерій Вальда)	Особа, яка приймає рішення, в цьому випадку мінімально готова до ризику. Припускаючи максимум негативного розвитку стану зовнішнього середовища, вона бажає не стільки виграти, скільки не програти. За цим критерієм обирається стратегія, яка гарантує, що вигреш (сума чистого прибутку) у будь-яких умовах буде не меншим, аніж найбільший із можливих у гірших умовах. Можна застосовувати у випадках, коли помилки при виборі стратегії поведінки можуть призвести до катастрофічних наслідків або прийняте зараз рішення в майбутньому вже не вдасться змінити	$\max_i \min_j a_{ij}$ <p>де i – номер варіанту рішення; j – номер варіанту обставини; a_{ij} – вигреш, який відповідає i-му рішенню при j-му варіанті обставини</p>

1	2	3
Правило мінімакс (критерій Севіджа)	Критерій Севіджа, на відміну від критерію Вальда, який спрямований на отримання гарантованого виграшу, мінімізує можливі втрати. Згідно з цим критерієм, в якості оптимальної обирається стратегія, при якій величина втрат у найгірших умовах мінімальна. Критерій Севіджа рекомендує вибрати в якості оптимальної ту стратегію, яка мінімізує максимальний ризик; він використовується тоді, коли необхідно обрати стратегію захисту об'єкту від занадто великих втрат	$\min \max_j^i H_{ij}$ <p>де i – номер варіанту рішення; j – номер варіанту обставини; H_{ij} – втрати, які відповідають i-му рішенню при j-му варіанті обставини</p>
Правило песимізму-оптимізму (критерій Гурвіца)	У даному випадку при виборі стратегії рекомендує замість крайнощів в оцінці ситуації дотримуватися деякої проміжної позиції, враховується можливість як найгіршої, так і найкращої, сприятливої поведінки природи. Відповідно до цього підходу, для кожного рішення необхідно визначити лінійну комбінацію \min і \max виграшу і взяти ту стратегію, для якої ця величина виявиться найбільшою. Критерій забезпечує проміжне рішення між крайнім оптимізмом і крайнім песимізмом. Застосовуючи правило Гурвіца, враховують більш істотну інформацію, ніж при використанні правил максімін і максімакс	<p>Перевага віддається варіанту рішень, для якого максимальним є показник G, який визначається за формулою:</p> $G = \max_i \{ \min_j a_{ij} + (1-k) \cdot \max_j a_{ij} \cdot k \}$ <p>де k – коефіцієнт, що розглядається як показник оптимізму ($0 \leq k \leq 1$) – значення k між 0 і 1 є проміжними між ризиком та обережністю і обираються залежно від конкретної обставини і відношення до ризику особи, яка приймає рішення; при $k = 0$ – лінія поведінки зі сподіванням на краще (збігається з правилом максімакс); при $k = 1$ – лінія поведінки зі сподіванням на гірше (збігається з правилом максімін); i – номер варіанту рішення; j – номер варіанту обставини; a_{ij} – виграш, відповідний i-му рішенню при j-му варіанті обставини</p>

Комерційна діяльність включає виконання великого комплексу взаємозалежних посередницьких і виробничих операцій, спрямованих на здійснення процесу купівлі-продажу товарів і надання послуг з метою отримання прибутку. Ця діяльність також є ризиковою, тобто дії учасників підприємництва в умовах ринкових відносин, конкуренції, функціонування всієї системи економічних законів не можуть бути з повною визначеністю розраховані. Обставини, що склалися, неоднозначність тенденцій економічного розвитку і нестабільність механізму ринкового регулювання змушують підприємства здійснювати діяльність, пов'язану з подоланням ризику та невизначеності [5].

Отже, комерційну діяльність підприємства, пов'язану з просуванням товарів на ринок і їх збутом, слід організувати, прагнучи мінімізувати можливі ризики, що її супроводжують. При цьому кожне підприємство на підставі наявної у нього інформації самостійно повинно формувати ефективну програму управління комерційними ризиками, а саме: проводити маркетингові дослідження, будувати розгалужену систему збуту, обирати – працювати по прямим контактам з партнерами, чи користуватися послугами спеціалізованих фірм (рекламних, посередницьких, оптово-роздрібних баз) тощо.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мішин О. Ю.

Література: 1. Отенко І. П. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посіб. / І. П. Отенко, С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 324 с. 2. Яновский А. О. Коммерческие риски в деятельности предприятий / А. О. Яновский // Маркетинг. – 2011. – № 6 (55). – С. 99–106. 3. Фоломкіна І. С. Особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризику та невизначеності / І. С. Фоломкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-folomkina-is-osoblivosti-priynatyta-strategichnih-rishen-v-umovah-riziku-taneviznachenosti>. 4. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, І. П. Верченко. – К. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 292 с. 5. Ивуть Р. Роль риска в деятельности предприятия / Р. Ивуть, Т. Ясюкевич // Экономика. Финансы. Управление. – 2012. – № 3. – С. 24–28.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ

УДК 336.717.3

Хохлова К. С.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто систему підтримки прийняття рішень в управлінні фінансовими ресурсами банку. Застосування цього підходу дасть змогу відслідковувати рух банківських ресурсів на всіх етапах управління фінансовими ресурсами банківських установ та приймати найефективніші рішення стосовно здійснення депозитної політики.

Ключові слова: банк, депозитна політика, банківські ресурси.

Аннотация. В статье рассмотрена система поддержки принятия решений в управлении финансовыми ресурсами банка. Применение этого подхода позволит отслеживать движение банковских ресурсов на всех этапах управления финансовыми ресурсами банковских учреждений и принимать эффективные решения относительно осуществления депозитной политики.

Ключевые слова: банк, депозитная политика, банковские ресурсы.

Annotation. The article considers the decision support system in the management of financial resources of the bank. This approach will enable the bank to monitor the movement of resources in all phases of financial management and banking institutions to take effective decisions regarding the implementation of a deposit policy.

Keywords: bank, deposit policy, bank resources.

Ефективна робота будь-якої банківської установи у довгостроковому періоді визначається правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють якнайкраще реалізувати фінансові ресурси, які перебувають у розпорядженні банку. На сьогодні винятково важливою стає організація такого управління, яке змогло б забезпечити адаптацію банківських установ до швидких змін ведення бізнесу. Прискорення змін у зовнішньому середовищі, поява нових потреб у споживачів, зростання конкуренції, розвиток інформаційних мереж, а також низка інших причин стали поштовхом до підвищення ролі стратегічного управління діяльністю банківської установи.

Широкому колу питань, пов'язаних із дослідженням ефективності управління фінансовими ресурсами банку, присвячено праці багатьох провідних учених, зокрема таких, як: А. Вожжов, М. Алексеєнко, О. Васюренко, А. Мороз, М. Савлук, Р. Костер, Д. Полфреман, Ж. Рівуар, Дж. Ф. Сінкі та інші. Проте істотне підвищення ролі депозитної політики в забезпеченні банківських ресурсів зумовлює необхідність подальших комплексних досліджень з цього питання.

Ціль стратегічного управління – розробка, впровадження і розвиток таких нових напрямів банківської діяльності і банківських продуктів, які б забезпечували зростання частки завойованого ринку, прибутків банку і, як наслідок, – збільшення ринкової вартості кредитної установи.

Здійснення стратегічного управління припускає вибір стратегії і розробку плану заходів щодо її реалізації.

Найбільш суттєвим і важливим джерелом формування та збільшення фінансових ресурсів банку виступають депозитні операції.

Для того, щоб банківська установа вдосконалювала свою фінансову діяльність, необхідна оптимізація управління депозитною політикою. Для цього потрібно, щоб банк зосередив свої зусилля на тих вкладах, які приносять найбільшу вигоду. Звідси депозитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації її джерел [3].

Отже, зробимо декомпозицію задачі ієрархії вибору політики депозитних вкладів банку, яку представлено на рис. 1.

Верхній рівень «Мета» складається з одного елемента – оптимізації управління депозитною політикою банку.

В якості критеріїв порівняння вибираємо такі характеристики: відсоткова ставка; частота нарахування відсотків; термін депозиту; можливість поповнення (використання) грошей.

Для оптимізації управління депозитними операціями банку необхідно сконцентрувати свою увагу на вкладах, які приносять йому найбільшу вигоду, тобто слід вибрати із наступних депозитів: депозит до запитання; ощадний; терміновий; накопичувальні вклади.

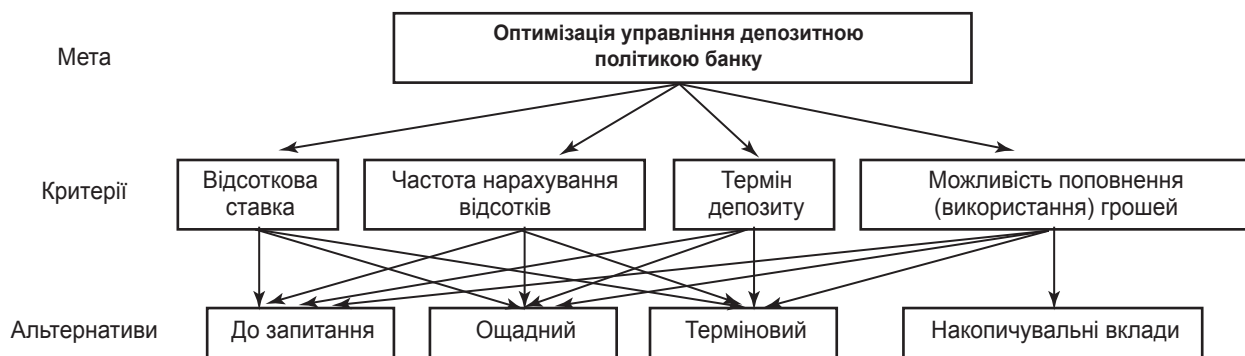


Рис. 1. Декомпозиція задачі ієрархії вирішення поставленої задачі

Депозити до запитання не мають конкретного строку зберігання. Вклади до запитання можуть бути вилучені в будь-який час на першу вимогу вкладника. Це кошти, що знаходяться на поточних, бюджетних рахунках банків і використовуються власниками залежно від потреби в цих коштах. Депозит такого виду підходить тим, хто не хоче зберігати гроші вдома, але при цьому хоче мати можливість при необхідності швидко скористатися коштами, провести разову розрахункову операцію.

Термінові депозити – вільні кошти клієнта розміщуються на фіксований термін під високі відсотки [1]. Укладаючи договір про терміновий депозит, клієнт повинен заздалегідь указати термін розміщення і суму вкладу. Довстрокове розірвання договору небажане у зв'язку із втратою відсотків.

Ощадний депозит – грошові кошти, розміщені фізичними особами в банківських установах з метою збереження і отримання доходу [2]. Це дуже зручний і вигідний спосіб зберегти свої накопичення. Даний вклад варто відкривати в тому випадку, якщо для фізичної особи не принципово важливо отримувати додатковий дохід кожного місяця. У більшості випадків в договорі не передбачено можливості поповнення вкладу на період дії договору.

Накопичувальні депозити – це зазвичай вклади населення, які мають ощадну спрямованість [4]. Їхні терміни триваліше строкових депозитів. Існує низка різновидів накопичувальних вкладів: на накопичувальний вигрешний внесок; накопичувальний житловий вклад; цільові вклади на дітей. Порядок здійснення вкладних операцій, установлення процентних ставок і методика нарахування відсотків закладами регламентуються розробленими банківськими установами нормативними документами.

Після побудови декомпозиції задачі ієрархії визначається пріоритетність критеріїв при виборі альтернатив на основі попарних оцінок суджень.

Елемент матриці a_{ij} визначається шляхом порівняння важливості i -го фактора з j -м за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де оцінки мають наступне визначення:

- 1 – рівна важливість;
- 3 – помірно домінування i -го фактора над j -м;
- 5 – істотна перевага i -го фактора над j -м;
- 7 – значна перевага i -го фактора над j -м;
- 9 – дуже сильна перевага i -го фактора над j -м;
- 2, 4, 6, 8 – відповідні проміжні значення [5].

Матрицю попарних порівнянь суджень щодо визначення оптимізації управління депозитною політикою банку представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь важливості критеріїв при виборі управління депозитною політикою банку

	Мета			
	E1	E2	E3	E4
E1	1	1/4	1/9	1/6
E2	4	1	1/8	3
E3	9	8	1	8
E4	6	1/3	1/8	1

Відповідно до представленої матриці, при вирішенні мети (оптимізації управління депозитною політикою банку) критерій E3 має істотну перевагу над критерієм E1 та проміжне значення над критерієм E2 та E4.

За результатами розрахунків найбільш пріоритетним критерієм при виборі депозитної політики банку є термін депозиту (E3).

Значення індексу узгодженості менше 0,2 та відносної узгодженості менше 0,1 свідчить про узгодженість думок експертів.

Результати розрахунку пріоритетності критеріїв вибору депозитної політики банку представлено на рис. 2.

Мера								
	E1	E2	E3	E4	Wi	Wнорм	λ	4,915598
E1	1	0,166667	0,111111	0,142857	0,226792	0,031191	IC	0,305199
E2	6	1	0,125	0,142857	0,572125	0,078685	OC=IC/ICC	0,339111
E3	9	8	1	8	4,898979	0,673763		
E4	7	7	0,125	1	1,573173	0,216361		
Σ	23	16,16667	1,361111	9,285714	7,271069	1		

Рис. 2. Значення пріоритетності критеріїв вибору депозитної політики банку

Наступним етапом є визначення пріоритетів альтернатив за кожним з критеріїв. За критерієм E1 «Відсоткова ставка банку» вищий пріоритет має термінові депозити (0,99), за критерієм E2 «Частка нарахування відсотків» – термінові депозити (0,97).

Відповідно до критерію E3 «Термін», вищий пріоритет має терміновий депозит (0,99), за критерієм E4 «Можливість поповнення вкладу» – депозити до запитання (0,98). Найвищий пріоритет за більшістю з критеріїв мають термінові депозити, проте за критерієм E4 – депозити до запитання.

Тому необхідно розрахувати глобальний пріоритет альтернатив з урахуванням значущості критеріїв щодо вибору ефективного управління депозитною політикою банку (табл. 2).

Таблиця 2

Значення пріоритетності критеріїв при виборі управління депозитною політикою банку

Критерії	λ	IC<0,2	OC<0,1
Відсоткова ставка	3,218	0,109	0,188
Частота нарахування відсотків	3,073	0,036	0,063
Термін	3,111	0,056	0,096
Можливість поповнення (використання) грошей	4,226	0,075	0,084

Для оцінки узагальненої міри узгодженості думок по всім напрямкам (факторам, параметрам) використовується коефіцієнт конкордації.

Коефіцієнт конкордації приймає значення від 0 до 1. Чим більше значення коефіцієнта конкордації, тим вище ступінь узгодженості думок експертів. При $K_{кон} = 1$ є повна узгодженість думок експертів; якщо $K = 0$, то узгодженість практично відсутня. Загальний індекс узгодженості становить 0,150.

Пріоритетність депозитної політики банку необхідно продемонструвати графічно. Приклад такого представлення результатів наведено на рис. 3.

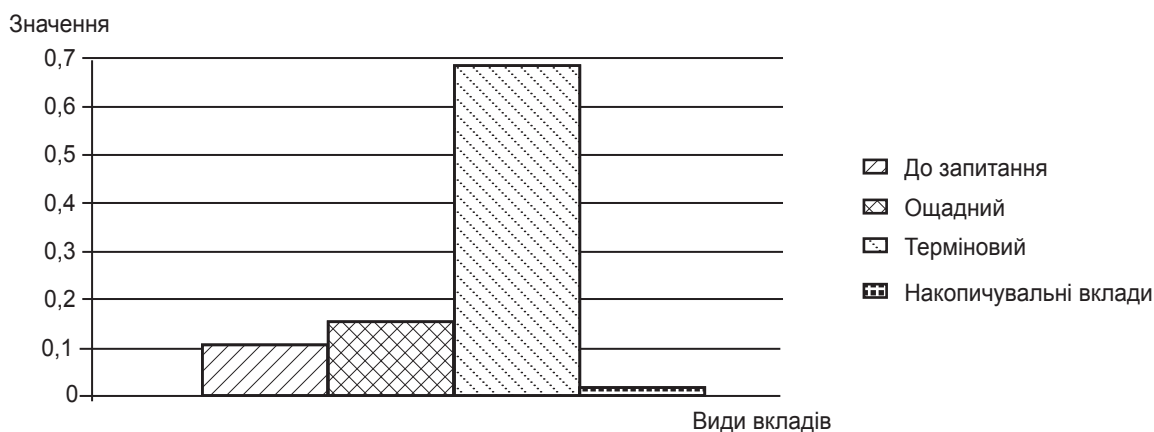


Рис. 3. Значення оцінки глобального пріоритету депозитної політики банку

Отже, експертне оцінювання альтернатив методом аналізу ієрархій дає змогу визначити пріоритетність альтернатив за обраними кількісними та якісними критеріями з урахуванням «людського фактору».

Відтак, виходячи з підсумкових даних, можна дійти висновку про те, що ступінь відмінності депозитних програм банку за обраними критеріями є невисоким. Фактично можна виокремити депозитну програму «Терміновий», що передбачає відносно високі відсоткові ставки, можливість поповнення вкладу та диференційований термін вкладу, а також депозит «Ощадний» – безстроковий депозит із найменшою ставкою, проте з можливістю розрахунків, поповнення та капіталізацією.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за ред. д. е. н., проф. А. М. Мороза. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с. 2. Васюренко О. В. Банківський менеджмент : посібник / О. В. Васюренко. – К. : Академія, 2001. – 320 с. 3. Карнаух А. С. Напрями підвищення ефективності депозитної політики банків / А. С. Карнаух // Управління розвитком. – 2012. – № 20 – С. 44–45. 4. Кучерук І. В. Депозитні операції комерційних банків України, їхня організація та депозитна політика / І. В. Кучерук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12 (139). – С. 93–97. 5. Saaty T. L. Axiomatic Foundation of the Analytic Hierarchy Process / T. L. Saaty // Management Science. – 1986. – № 7. – P. 841–855.

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО АГРОХОЛДИНГУ

УДК 336.92:658.012:339.1

Хрипун О. О.

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

Анотація. Досліджено розвиток агрохолдингів в Україні. Виокремлено найбільші агрохолдинги України у 2015 р. Визначено проблеми інвестування в українські зернові агрохолдинги. Запропоновано комплекс заходів подолання проблем інвестування в зернові агрохолдинги України.

Ключові слова: агрохолдинг, конкурентоспроможність, інвестиції, інвестиційна привабливість.

Аннотация. Исследовано развитие агрохолдингов в Украине. Выделены крупнейшие агрохолдинги Украины в 2015 г. Определены проблемы инвестирования в украинские зерновые агрохолдинги. Предложен комплекс мер преодоления проблем инвестирования в зерновые агрохолдинги Украины.

Ключевые слова: агрохолдинг, конкурентоспособность, инвестиции, инвестиционная привлекательность.

Annotation. We studied the development of the agricultural holdings in Ukraine. Allocated the largest agricultural holdings in Ukraine in 2015 identified problems of investment in agricultural holdings Ukrainian grain. A set of measures to overcome the problems of investment in agricultural holdings Ukrainian grain..

Keywords: agricultural holding, competitiveness, investments, investment attractiveness.

Забезпечення населення продуктами харчування є стратегічно важливою задачею. Базовим видом продовольства в першу чергу є зерно. Стан зернового виробництва характеризує економічну, соціальну, політичну та продовольчу безпеку країни. Специфіка діяльності сільськогосподарського виробництва та галузей переробної

промисловості вимагає більш гнучкого механізму економічних перетворень відповідно до принципів ринку. Відсутність такого механізму негативно позначилася на всіх сферах діяльності, включаючи інвестиційну.

Важливе значення у підвищенні інвестиційної активності сільськогосподарських виробників має освоєння внутрішнього та зовнішнього ринків зерна. Особливо важливим є освоєння зовнішнього ринку, оскільки завдяки збільшенню експорту зерна можливо підвищити доходи, що є перспективним для накопичення інвестиційних ресурсів. На стимулювання росту випуску зернової продукції та підвищення продуктивності праці значно впливає участь у світових ринках збуту, адже з'являється багато конкурентів, що спонукає працювати з максимальним ефектом і підвищувати продовольчу безпеку країни.

Саме це вказує на актуальність і поглиблення досліджень інвестиційної діяльності підприємств агропромислового комплексу в умовах ринку.

Дослідженням діяльності агрохолдингів в Україні займалися такі вчені, як: В. Андрійчук, А. Данкевич, С. Дем'яненко [1; 4; 5] та інші, проте інвестиційна привабливість інтегрованих формувань за участю сільськогосподарських товаровиробників зерна в ринковій економіці ще досліджені недостатньо. У зв'язку з цим виникла як наукова, так і практична необхідність у проведенні досліджень у галузі розробки інвестиційної стратегії інтегрованих аграрних формувань по виробництву і переробці зерна.

Метою статті є дослідження проблеми інвестування в зернове виробництво та розробка заходів з питань підвищення інвестиційної конкурентоспроможності виробників зерна.

Предметом дослідження є фактори, які визначають інвестиційну привабливість та інвестиційну активність сільськогосподарських підприємств у складі зернових агрохолдингів.

Незважаючи на значне поширення агрохолдингів, до цього часу немає єдиного тлумачення їхньої сутності, зокрема В. Андрійчук у своїй праці «Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку» зазначає, що агрохолдингами часто називають фактично цілісні підприємства, які юридично не відповідають назві «холдинг» [1]. Згідно із Законом України «Про холдингові компанії в Україні» [2] та Господарським кодексом України [3], холдинговою компанією є «відкрите акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств».

Агрохолдинги – відносно молоді структури вітчизняної економіки. Процес розвитку агрохолдингів в Україні можна умовно поділити на три етапи:

- 2005–2010 рр. – зростання вертикально інтегрованих структур;
- 2011–2015 рр. – перехід між періодами агресивної акумуляції ресурсів і підвищення ефективності виробництва;
- бачення експертів подальшого розвитку агрохолдингів на наступні 5 років (до 2020 р.) [4].

Протягом 2005–2010 рр найбільш чітко виявлялися тенденції до укрупнення земельного банку та залучення зовнішнього капіталу. Ці тенденції є однією з причин створення крупного аграрного бізнесу, цілями якого було, в першу чергу, накопичення ресурсів і вихід з бізнесу шляхом вигідного продажу цих активів. Перші компанії були продані достатньо успішно. В цей час земельний банк зріс приблизно в 4 рази до 4 млн га. Також серед агрохолдингів стало популярним розміщення акцій компанії на світових фондових біржах. В 2005–2010 рр. українські аграрні компанії залучили близько чверті капіталу (1,4 млрд дол. США) від всіх українських публічних розміщень. Період 2011–2015 рр. можна охарактеризувати поступовим уповільненням тенденції до накопичення землі у власності агрохолдингів, а пізніше взагалі її зменшенням [5].

Територія нашої країни становить близько 600 тис. кв. км, з них 70 % – землі сільськогосподарського призначення, половина з яких орні. Попри те, що на сьогодні два десятки найбільших українських агрохолдингів орендують лише 10–15 % орної землі, решта землі обробляється дрібними фермерами або простоє. Разом із тим, у більшості країн ЄС практично всі орні землі зайняті агрокомпаніями.

На ринку зернових переважають міжнародні трейдери (компанії «Каргіл», «Гленкор»), а також декілька українських агрохолдингів («Кернел», «Нібулон», «Синтал»).

Зернові залишаються ключовою культурою, яка займає близько 58,2 % у структурі всіх посівних площ.

Прямі іноземні інвестиції в аграрний сектор економіки України за 9 місяців 2015 р. знизилися на 8,5 %. Співробітництво України зі світовим співтовариством у галузі сільського господарства є одним із ключових напрямів зовнішньоекономічної стратегії країни. Тому скорочення показників залученого акціонерного капіталу можна розцінювати як негативний індикатор рівня інвестиційної привабливості країни. Однією з причин зниження інвестицій можна вважати втрату багатьма експортерами продовольства традиційного і надзвичайно місткого російського ринку збуту. Потенційні експерти мають сумніви щодо швидкої адаптації українських виробників до нових умов. Крім цього, більшість технічних регламентів виробництва продовольчої продукції в Україні поки що відверто не дотягують до стандартів ЄС.

Велике значення у прийнятті рішень на інвестування має підвищення тарифів на воду, електроенергію, оскільки це підвищує собівартість продукції, і, як результат, знижує прибутковість. Крім цього, через складну політичну ситуацію інвестори не поспішають вкладати гроші для захисту від можливих ризиків.

Як свідчить статистика, найбільше в українське село у цьому році вклали кіпріоти (36,6 % від загального обсягу інвестицій, або \$ 200,2 млн), англійці (9,2 %, або \$ 50,2 млн), датчани (9,1 %, або \$ 50,1 млн), німці (8,6 %, або \$ 47,1 млн) і поляки (5,6 %, або \$ 30,4 млн). Але збільшила інвестиції порівняно з минулим роком лише Великобританія (на \$ 4,7 млн) [6].

За 2015 р. можна виокремити декілька напрямків для інвестицій в аграрному секторі. Один із таких – купівля в жовтні 5 % українського агрохолдингу «Кернел» (найбільшого вітчизняного виробника соняшникової олії) фондом Cascade Investment.

Цікавим для інвесторів напрямком інвестицій є логістика, яка обслуговує експорт. Прикладом є вклад інвестицій в будівництво портового терміналу Південний. Даний сегмент є менш ризиковим, оскільки він не залежить від традиційних сільськогосподарських ризиків – погоди, зниження цін на зерно, зростання цін на насіння та добрива.

Великі агрохолдинги продовжують вкладати в розширення бізнесу. Наприклад, «Миронівський хлібопродукт» і New Century Holding вже заявили про свої плани щодо збільшення земельного банку в 2016–2017 рр. Досягти цього можна буде переважно за рахунок придбання середніх аграрних компаній.

Провівши дослідження ситуації, автор вважає, що, для підвищення інвестиційної привабливості необхідно запровадити комплекс заходів, основними з яких мають бути наступні:

- у сфері економіки необхідно стабілізувати макроекономічну ситуацію, сформувати ефективну ринкову інфраструктуру, стимулювати довгострокові кредити та знизити банківські відсотки;
- з боку законодавства необхідно сформувати більш стабільну нормативно-правову базу;
- для зменшення ризиків іноземних інвесторів стабілізувати політичну ситуацію;
- активізувати інформаційне забезпечення залучення інвестицій;
- створити умови для розвитку інтелектуального потенціалу, оскільки рівень кваліфікації менеджерів у галузі сільського господарства має відповідати міжнародним стандартам.

Отже, основними проблемами залучення інвестицій в агрохолдинги України є ризики, пов'язані не лише зі специфікою галузі сільського господарства, а також зі складною політичною та економічною ситуацією в країні в цілому. Запропоновані автором заходи дадуть змогу підвищити інвестиційну привабливість українських агрохолдингів, а отже, підвищити конкурентоспроможність агропромислового комплексу країни.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Селезньова Г. О.

Література: 1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : Аспект поліграф, 2007. – 216 с. 2. Про холдингові компанії в Україні : Закон України від 24.07.2009 № 1617-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yurist-online.org/publ/kodeksy_ukrainy_kodeksi_ukrajini/khozjajstvennyj_kodeks_ukrainy_gospodarskij_kodeks_ukrajini/3-1-0-28. 4. Данкевич А. Є. Передумови та основні принципи розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 139–147. 5. Дем'яненко С. І. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку / С. І. Дем'яненко // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 50–61. 6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ВПЛИВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.6

Христенко А. М.

Студентка 4 курсу
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. В статті досліджено методичку аналізу розрахунків з дебіторами. Розглянуто основні показники аналізу дебіторської заборгованості та їхній вплив на фінансовий стан підприємства. Визначено вплив зміни дебіторської заборгованості на ефективність господарської діяльності.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, аналіз, фінансовий стан, розрахунки з дебіторами.

Аннотация. В статье исследована методика анализа расчетов с дебиторами. Рассмотрены основные показатели анализа дебиторской задолженности и их влияние на финансовое состояние предприятия. Определено влияние изменения дебиторской задолженности на эффективность хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, анализ, финансовое состояние, расчеты с дебиторами.

Annotation. The article studies methods of analysis of settlements with debtors. Considered the main indicators of the analysis of receivables and their effect on the financial condition of the company. The influence of changes in receivables on the efficiency of economic activities.

Keywords: accounts receivable, analysis, financial condition, accounts receivable.

На сучасному етапі розвитку економіки Україна обрала напрямок інтеграції в європейську спільноту, що зумовлює необхідність зміни та реформування існуючої економічної політики, забезпечення фінансової незалежності суб'єктів господарювання та недопущення кризового становища. Виникнення дебіторської заборгованості зумовлене здійсненням розрахунків з іншими підприємствами або фізичними особами, що не завжди здійснюються одночасно з виконанням робіт, наданням послуг або передачею майна.

Фінансовий стан підприємства відображає ефективність управління активами, підтримки належного рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової автономії підприємств та організацій. Тому оцінка дебіторської заборгованості є невід'ємною частиною аналізу фінансового стану, оскільки має безпосередній вплив на результати діяльності підприємств. А отже, оцінити розрахунки з дебіторами можна на основі проведення аналізу складу, структури, динаміки змін і факторних впливів дебіторської заборгованості.

Аналізу дебіторської заборгованості присвячено багато досліджень і публікацій таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: М. Білик, Ф. Бутинець [1], С. Голова, Т. Ковальчук, В. Ковальов, Г. Савицька, О. Шевчук, А. Шеремета [2]. Щодо іноземних учених, то розглядом питання дебіторської заборгованості та її впливом на фінансовий стан займались: А. Апчерч, Р. Дон Хенсен, Р. Каплан [3].

Метою дослідження є визначення впливу зміни дебіторської заборгованості на ефективність господарської діяльності та фінансовий стан підприємств.

Контроль дебіторської заборгованості є необхідним етапом у формуванні іміджу підприємства та забезпечення його поточної ефективної діяльності. Так, підприємство може здійснювати свої послуги безпосередньо за готівку, а також надавати їх у кредит.

Дебіторська заборгованість – це безвідсоткова позика контрагентам. Збільшення дебіторської заборгованості, з одного боку, означає зростання обсягу продажів товарів і прибутку, а з іншого – ріст безнадійної заборгованості та додаткові витрати через її наявність у балансі [4].

Розмір дебіторської заборгованості залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів, до яких належать: стан розрахунків у країні, кредитна політика, рівень інфляції, обсяг ринку, стан контролю за дебіторською заборгованістю.

Для проведення аналізу дебіторської заборгованості доцільно розглянути її класифікацію. Проте класифікації, яку пропонує чинне П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» недостатньо, тому для конкретизації даних використовують наступні критерії оцінки: сума заборгованості, вид оцінювання та причини виникнення, дані критерії мають певну деталізацію, а саме: зазначається дата виникнення, дата погашення, об'єкти, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів, суб'єкти заборгованості, ймовірність погашення.

Аналіз дебіторської заборгованості слід здійснювати за наступною методикою [5]:

I етап – визначення об'єкта аналізу, формулювання мети аналізу, постановка завдання аналізу, вибір методу аналізу. Перший етап включає в себе збір та обробку інформації, що відображає кредитну історію дебітора, визначення питомої ваги дебіторської заборгованості в сумі оборотних активів, дослідження складу та структури дебіторської заборгованості, оцінка динаміки змін показників, розробка заходів щодо оптимізації величини дебіторської заборгованості.

II етап – збір та підготовка інформації, необхідної для проведення аналізу. На другому етапі аналізуються наступні джерела інформації: форма № 1 «Баланс», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», звіт про дебіторську та кредиторську заборгованість підприємств та інша аналітична інформація про дебіторську заборгованість.

III етап – кількісний та якісний аналіз дебіторської заборгованості. Третій етап включає в себе наступні дії: вертикальний та горизонтальний аналіз дебіторської заборгованості (оцінка структури та динаміки), аналіз показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності, середній період погашення, частка у загальному обсязі поточних активів, частка простроченої заборгованості), факторний аналіз дебіторської заборгованості та оцінка впливу показників її стану на формування фінансових результатів.

IV етап – підсумковий. Четвертий етап – це узагальнення результатів аналізу, прийняті рішення на основі проведеного аналізу дадуть змогу покращити стан розрахункової дисципліни, оптимізувати величину дебіторської заборгованості та її частку оборотних активах підприємства.

З метою забезпечення стійкого фінансового стану підприємство має розробити ефективну систему контролю руху та своєчасного погашення дебіторської заборгованості, тому існує потреба систематичного аналізу цього активу. При аналізі дебіторської заборгованості значну увагу приділяють показникам, що характеризують дебіторську заборгованість, та їхньому впливу на фінансовий результат.

Основним джерелом інформації для проведення аналізу дебіторської заборгованості є фінансова звітність підприємства, а саме – форма № 1 та форма № 2; за допомогою облікових даних можна розрахувати узагальнюючі показники, що характеризують стан розрахунків з дебіторами.

Розглянемо більше детально показники, що характеризують стан дебіторської заборгованості, та охарактеризуємо вплив їхніх значень на фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів протягом періоду обернулись кошти, вкладені в розрахунки. Характеризує швидкість обертання дебіторської заборгованості. На фінансовий стан підприємства позитивно впливає збільшення показника, оскільки чим більша кількість оборотів, тим швидше підприємство отримує кошти від своїх дебіторів.

Збільшення періоду погашення, свідчить про підвищення ризику непогашення дебіторської заборгованості, що може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства.

Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних коштів – збільшення значення цього показника характеризує зменшення мобільності структури майна підприємства, що також впливає негативно на фінансовий імідж і стан підприємства.

Зростання частки сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості свідчить про зниження ліквідності.

У процесі аналізу розрахунків з дебіторами важливим моментом є контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованостей [6; 7]. Загрозою фінансовій стабільності є значне перевищення дебіторської заборгованості, адже виникає потреба у залученні додаткових джерел фінансування.

На нашу думку, доцільно аналізувати розрахунки з дебіторами одночасно з розрахунками з кредиторами з урахуванням їх терміну погашення. Це дасть можливість чітко розкласифікувати заборгованості та розробити ефективні напрямки кредитної політики підприємства. При оцінці розрахунків з дебіторами доцільно звертати увагу на НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», а також брати до уваги міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, оскільки економіка України інтегрує до європейської, фінансова звітність і відображення в ній дебіторської заборгованості мають відповідати встановленим міжнародним нормам.

Підприємствам необхідно знаходити шляхи оптимізації, або зменшення дебіторської заборгованості, оскільки від цього залежить прибуток підприємства, що є однією з головних характеристик фінансового стану підприємства. Відтак, чим швидше відбувається погашення дебіторської заборгованості, тим швидше відбувається процес обертання грошових коштів, а від цього залежать: виплата заробітної плати, спроможність погашення кредиторської заборгованості, можливість технологічного оснащення підприємства, модернізація, закупівля сировини та матеріалів, розширення виробництва.

Отже, аналіз дебіторської заборгованості є важливим етапом, адже результати цього аналізу дозволять оцінити ефективність діяльності підприємства, зробити висновки щодо якості розрахунків та організації управління дебіторською заборгованістю, знайти «проблемні місця», а саме: їхній вплив на фінансовий результат та пошук оптимальних шляхів щодо усунення негативних факторів. Тому для точного та глибокого аналізу дебіторської

заборгованості важливу роль відіграють повнота та об'єктивність інформації. Правильний і своєчасний аналіз дебіторської заборгованості дозволить оцінити ефективність і збалансованість товарного кредиту і надання знижок покупцям, визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів, дає базу для створення резерву сумнівних боргів, дозволяє спрогнозувати надходження коштів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Петряєва З. Ф.

Література: 1. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : зб. наук. праць / ред.: П. П. Мельничук, Ф. Ф. Бутинець ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2006. – Вип. 2 (5). – 211 с. 2. Баканов М. І. Теорія економічного аналізу / М. І. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е вид. – М. : Фінанси і статистика, 2009. 3. Каплан Р. С. Збалансована система показників. Від стратегії до дії / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон : [пер. з англ.]. – 2-е вид., виправ. і доп. – М. : ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2003. – 320 с. 4. Дацко К. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами діяльності)» / К. П. Дацко. – К., 2014. – 20 с. 5. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами діяльності)» / О. М. Кияшко. – К., 2011. – 23 с. 6. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Т. С. Єдинак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/54-problemipravlinnya-debitorskojuzaborgovanistyuidpryemstv-vumovax-finansovo-ekonomichnoyi-krizi-yedinak-t-s.html>. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затверджено Наказом Міністерства фінансів від 08.10.1999 № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu10>.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВЫХ БИРЖ В УКРАИНЕ

УДК 336.761(477)

Худякова Т. А.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. В настоящее время биржевая система Украины является неэффективной и занимает малую долю в общем обороте купли-продажи ценных бумаг. Фондовые биржи испытывают серьезные трудности, которые обусловлены спецификой нынешнего этапа реформирования экономики Украины.

Ключевые слова: фондовые биржи, ценные бумаги, фондовый рынок, инвестиции.

Анотація. На даний час біржова система України є неефективною і займає малу частку в загальному обігу купівлі-продажу цінних паперів. Фондові біржі потерпають від серйозних труднощів, які обумовлені специфікою нинішнього етапу реформування економіки України.

Ключові слова: фондові біржі, цінні папери, фондовий ринок, інвестиції.

Annotation. At present exchange system of Ukraine it is inefficient and takes a fraction of the total turnover of the purchase and sale of securities. Stock markets are experiencing serious difficulties due to the specifics of the current stage of the reform of the Ukrainian economy.

Keywords: stock exchanges, securities, stock market, investments.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что сегодня фондовый рынок является одной из важнейших составляющих мировой экономики, но остается одним из самых слабых элементов финансовой системы, что тормозит развитие страны в целом.

Цель работы – рассмотреть проблемы развития фондовых бирж Украины и предложить пути их устранения.

Весомый вклад в исследование проблем развития фондовых бирж сделали такие украинские ученые, как Е. Чемерис, Д. Леонов, С. Москвин, Ю. Раделицкий, С. Семец, К. Калинец, И. Школьник, Г. Яцюк. Однако нынешнее состояние фондовых бирж свидетельствует о наличии многих нерешенных вопросов, которые требуют дальнейшего изучения и поиска путей решения.

Фондовая биржа – это организация, которая занимается исключительно организацией заключения договоров купли-продажи ценных бумаг без цели получения прибыли. Фондовая биржа выступает одним из регуляторов финансового рынка. Основная функция биржи заключается в обслуживании движения денежных капиталов [4].

В Украине первые биржи начали появляться в начале 90-х годов. Они служили скорее инструментом обмена товарами, нежели реальной фондовой площадкой. Первой такой площадкой стала фондовая биржа ПФТС, которая появилась в Украине в феврале 1996 г. Украинская фондовая биржа (УБФ) в свою очередь приняла на себя организацию украинского рынка ценных бумаг и создание необходимых условий для его функционирования.

По данным Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР), по состоянию на 2015 г. в Украине зарегистрировано 10 фондовых бирж: «Украинская Международная Фондовая Биржа» (УМФБ), «Украинская фондовая биржа» (УФБ), «Киевская международная фондовая биржа» (КМФБ), «Украинская Межбанковская валютная биржа» (УМВБ), «Фондовая биржа «ИННЭКС», «Фондовая биржа ПФТС», «Восточно-Европейская фондовая биржа», «Украинская биржа», «Фондовая биржа «Перспектива», «Приднепровская фондовая биржа» [3].

В мире не так много стран, которым присуще такое количество фондовых бирж. Однако количество никак не влияет на качество услуг, наоборот, приводит к децентрализации спроса и предложения на ценные бумаги, провоцирует процесс манипулирования ценами на рынке, приводит к установлению различных правил заключения и исполнения биржевых договоров.

Главными условиями, предопределяющими слабый уровень развития фондовых бирж в Украине, являются:

- отсутствие надежной и полной информации об уровне капитализации основных субъектов хозяйствования;
- ограниченность финансовых инструментов, которые используются финансовыми посредниками и невысокий уровень использования производных ценных бумаг;
- значительная степень монополизации рынка, так как 57 % рыночной капитализации фондовых бирж дают обеспечение десять наиболее крупных компаний, акции которых котируются на них;
- низкий уровень информированности населения по вопросам функционирования фондового рынка;
- высокая степень теневой экономической деятельности и общественно-политического вмешательства [2].

Невзирая на существующие проблемы, фондовые биржи в Украине со временем развиваются, о чем свидетельствуют позитивные тенденции увеличения объемов выполненных биржевых контрактов с ценными бумагами на организаторах торговли. В 2014 г. объем увеличился на 35,8 2% и составил 629,4 млрд грн, тогда как в 2013 г. данный коэффициент составлял 463,4 млрд грн. Согласно сопоставлению с 2009 г., объем увеличился в 17,4 раза.

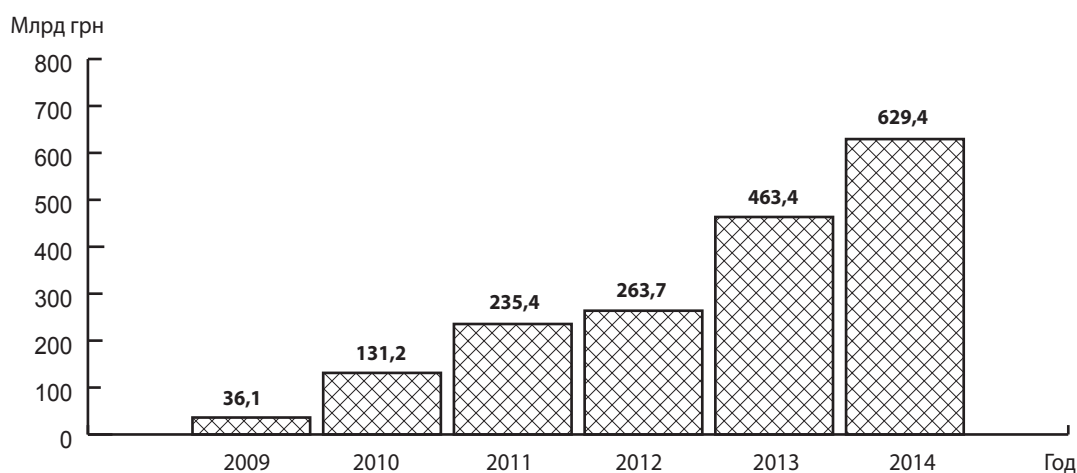


Рис. 1. Объем биржевых контрактов с ценными бумагами на организаторах торговли в 2009–2014 гг., (млрд грн) [3]

В это же время наблюдается сохранение высокого уровня концентрации сделок на фондовых биржах. В течение 2014 г. наиболее успешной оказалась Фондовая биржа «Перспектива», на которой было совершено 78,82 % общего объема биржевых соглашений (преимущественно сделки с ОВГЗ). Доли Фондовой биржи ПФТС и Украинской биржи (УБ) в общем объеме биржевых сделок составили соответственно 15,87 % и 1,36 %. Кроме того, на протяжении 2014 г. прослеживалась значительная активность на Киевской международной фондовой бирже (КМФБ) – 1,58 % и Приднепровской фондовой бирже (ПФБ) – 2,02 % [1].

Развитие отечественного рынка акций сдерживается снижением объемов промышленного производства, девальвацией национальной валюты и наличием повышенных рисков, которые присущи Украине. Следствием есть то, что в выпуске акций как в способе привлечения средств заинтересовано крайне небольшое число фирм. К тому же, сама форма организации в виде публичного акционерного общества считается весьма затратной и в условиях неблагоприятного делового климата не всегда себя оправдывает.

Модернизации биржевого фондового рынка будут способствовать:

- укрупнение и объединение в первую очередь фондовых бирж, которые уже существуют, для того чтобы способствовать формированию стандартных критериев листинга и формированию справедливых рыночных цен по любым финансовым инструментам;
- активное участие государства в развитии фондового рынка посредством формирования механизма контроля и управления, а кроме того, создание условий для инвестирования средств негосударственными пенсионными фондами и другими организациями;
- активное вовлечение физических лиц на фондовый рынок Украины;
- публичное размещение акций наших компаний за границей, которое позволяет компаниям привлекать дополнительные средства и инвестиции, повышая прозрачность бизнеса;
- активное совершенствование технологий торговли, развитие Internet-технологий, внедрение новых торговых систем и платформ; дальнейшее совершенствование инфраструктуры рынка и обеспечение ее надежного и эффективного функционирования [5].

Таким образом, можно утверждать, что проблемы развития фондовых бирж в Украине особенно актуальны, и их решение нуждается в разработке государственной программы развития фондового рынка с учетом зарубежного опыта и национальных особенностей, чтобы они способствовали развитию экономики, притоку инвестиций, а также существенно не ограничивали возможности профессиональных участников. Ослабление роли биржи, тем более в последние годы, не меняет ее значения в торговле ценными бумагами, поскольку сохраняется концентрация и централизация капитала на самой бирже, возрастает уровень компьютеризации ее операций, совершенствуются и улучшаются формы и способы сбора, доставки и обработки информации, осуществляется прямое государственное регулирование биржевых операций, нарастают тенденции интернационализации биржевых сделок.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 2. Калинец К. С. Особенности развития и динамика функционирования фондовых бирж в Украине / К. С. Калинец // Региональная экономика. – 2012. – № 3. – С. 189–196. 3. Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nssmc.gov.ua/>. 4. Чемерис Е. Концом какого фондового рынка нас пугают / Е. Чемерис // Сайт Экономическая правда [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/11/8/343147>. 5. Яцюк Г. В. Модернизация торговой инфраструктуры рынка ценных бумаг / Г. В. Яцюк // Финансовая инфраструктура Украины: проблемы и направления развития : сб. тезисов Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Кладезь, 2013. – С. 170–172.

ПРОБЛЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

УДК 005.642.6(477)

Цяпка І. І.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито та проаналізовано сучасний стан систем нормування праці в Україні. Розкрито та синтезовано основні проблеми нормування праці в Україні. Розкрито та проаналізовано недосконалість систем нормування на вітчизняних підприємствах України та виявлені їх основні тенденції.

Ключові слова: норма, нормування, нормування праці, проблеми нормування праці, системи нормування.

Аннотация. Раскрыто и проанализировано современное состояние систем нормирования труда в Украине. Раскрыто и синтезировано основные проблемы нормирования труда в Украине. Раскрыто и проанализировано несовершенство систем нормирования на отечественных предприятиях Украины и выявлено их основные тенденции.

Ключевые слова: норма, нормирования, нормирование труда, проблемы нормирования.

Annotation. Exposed and analyzed the current state of valuation work in Ukraine. Exposed and synthesized the main problems of valuation work in Ukraine. Reveals and analyzes the imperfections of rationing in domestic enterprises of Ukraine and identified key trends.

Keywords: rule, regulation, standardization work, the problem of regulation of labor, rationing system.

На даному етапі розвитку Україна стикнулася з проблемою економічної ефективності та її соціальної спрямованості в усіх сферах діяльності, не стала виключенням і сфера праці.

Праця є одним із найважливіших виробничих ресурсів, тому вона потребує ретельного вивчення, планування, виміру, розподілу. Саме для цього і застосовують нормування, а висока організація нормування праці виступає неодмінною умовою ефективною діяльності.

Дослідженням даної тематики присвячували свої роботи як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких: О. Грішнова [1], В. Жадан [2], І. Багрова [3], С. Дзюба [4], О. Балан [5], Б. Генкін [7].

Метою даної статті є аналіз проблем нормування праці України та причин їх виникнення.

До основних задач дослідження варто віднести такі, як виявлення та аналіз проблем нормування праці, причин їх виникнення.

Розвиток ринкової економіки ставить ряд принципово нових соціально-економічних завдань, найважливішим з яких є максимально ефективно використання фінансових, виробничо-технічних і людських ресурсів. Як показує практика, людські ресурси є визначальними в досягненні поставлених завдань.

Людські ресурси – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів. Як фактор економічного розвитку, це – працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі [1].

Для правильної організації та максимально ефективного виконання трудового процесу з мінімальними затратами засобів, матеріалів, часу тощо застосовують нормування праці. Саме поняття є доволі широким, але наразі для конкретизації його варто вважати таким: нормування праці – це процес розробки та встановлення особливих видів норм, які узагальнено прийнято називати нормами витрат праці, або нормами праці.

Ефективне управління нормуванням праці на сучасному етапі розвитку економіки є одним із найважливіших факторів соціально-економічного розвитку суспільства. Воно призначене забезпечити умови, за яких реалізується трудовий потенціал, забезпечується впровадження ефективних систем стимулювання праці та підвищення її якості, безпеки і продуктивності, мінімізуються витрати на персонал. Зазвичай їх зменшення забезпечує зниження витрат на одиницю продукції інших видів ресурсів (основних фондів, палива, енергії). Внаслідок цього істотно знижується собівартість виробництва. З урахуванням тісноти взаємозв'язку між ефективністю використання праці та результатами діяльності організацій досить актуальним є проведення систематичної роботи з вивчення і зниження трудових витрат на виробництво одиниці продукції або обсяг робіт, тобто розвитку нормування праці [2].

Нині під нормування праці розуміють науковий метод вивчення процесу праці й установа на цих засадах науково обгрунтованої міри праці як необхідної та достатньої кількості й якості праці, що потребує виконання певної роботи, виготовлення конкретної продукції у певних організаційно-технічних умовах виробництва [3].



Як професійна діяльність технічне нормування являє собою вид практичного економічного забезпечення процесу управління виробництвом на засадах науково обґрунтованих оцінок фактичних витрат живої праці, встановлення ефективної прогресивної міри її витрат у вигляді норм и нормативів при впровадженні кращих технологічних процесів, ноу-хау, оновленні та модернізації техніки, вдосконаленні організації виробництва і праці, своєчасного впровадження оновлення норм праці у виробництво [3].

Технічне нормування праці являє собою метод встановлення технічно обґрунтованих нормо-годин для виконання певної роботи (або встановлення норми виробітку на одиницю часу) на основі вивчення процесів праці на робочих місцях; розробки та впровадження заходів, спрямованих на поліпшення організації виробництва і праці [4].

Установлення норм праці на окремі види робочих процесів і операцій дозволяє розраховувати і отримувати необхідні кількісні та якісні пропорції праці між цехами, виробництвом, робочими місцями. Чи не менше значення мають норми і всередині підприємства як еталон раціональної організації праці на кожному робочому місці. Важливу роль відіграє нормування як один із головних елементів організації оплати праці, оскільки норми витрат робочого часу одночасно стають і мірою винагороди за працю, маючи тісний зв'язок з тарифною системою, якістю та кількістю праці. Норми допомагають оцінити і порівняти результати роботи колективів у цілому та окремих членів колективу, стимулюють їх до творчого пошуку резервів виробництва [4].

Нормування праці виконує ряд функцій, зокрема виступає основою наукової організації праці і засобом забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці та її оплатою.

Світовий досвід свідчить, що ефективна робота підприємств в економіці ринкового типу можлива лише за умов високого рівня організації нормування праці. Такі провідні країни, як США, Великобританія, Швеція, Японія, Італія та ін. не тільки не знижують вимоги до нормування праці, але й розширюють сферу його застосування. Широко застосовуються методи мікроелементного аналізу і нормування трудових процесів [5].

Постановою Кабінету міністрів України від 20.03.1995 р. № 197 затверджено заходи відносно поліпшення нормування праці. Постановою Міністерства праці України від 19.05.1995 р. затверджено Рекомендації відносно нормування праці в галузі народного господарства [6].

Згідно з КЗпП (глава VI) і зазначеними Рекомендаціями норми праці, норми виробітку, обслуговування, чисельності встановлюються для працівників відповідно до досягнутого рівня техніки, технології, організації виробництва і праці. Норми праці підлягають обов'язковій заміні новими в міру проведення атестації і раціоналізації робочих місць, упровадження нової техніки, технологій [6].

Запровадження і заміна норм проводиться власником за узгодженням із профкомом. Про включення нових норм власник зобов'язаний повідомити працівників не пізніше, ніж за один місяць [5].

Найважливіші завдання нормування праці – послідовне поліпшення організації праці і виробництва, зниження трудомісткості продукції, посилення матеріальної зацікавленості працівників у підвищенні ефективності виробництва, підтримка економічно обґрунтованих співвідношень між зростанням продуктивності праці і заробітної плати [7].

Удосконалення нормування праці сприяє раціональному розміщенню працівників підприємства і правильному використанню ними робочого часу, впливає на поліпшення організації праці і виробництва. Розроблені норми використовуються при складанні планів підприємства і його підрозділів, а також при вирішенні питань розділення і кооперації праці та визначенні необхідної кількості устаткування і чисельності працівників. Обґрунтованість норм значною мірою сприяє правильному визначенню розміру заробітної плати, матеріальної зацікавленості працівників, здійсненню принципів оплати праці по кількості й якості [7].

Елементом заходів, спрямованих на поліпшення рівня нормування праці, має стати також перегляд моральних и етичних уявлень про норми праці, їхню роль і місце в механізмі господарювання. Кризові умови господарювання, що утворились у світовій економіці останніми роками, зумовлюють необхідність подальшого дослідження сучасних тенденцій удосконалення нормування праці [7].

Проаналізувавши стан нормування на вітчизняних підприємствах, можна виокремити основні проблеми та причини їх виникнення, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Основні проблеми та причини нормування праці на українських підприємствах

№ п/п	Проблеми	Причини
1	Відсутність прогресивної системи нормування праці	Слабка адаптивність інформаційних технологій, що забезпечують відповідність процесів управління постійно мінливих зовнішніх і внутрішніх умов
2	Низький рівень кваліфікації нормувальників	Відсутність подальшого професійного навчання, підвищення кваліфікації
3	Ігнорування нових прогресивних методів організації робочого часу, зокрема тайм-менеджменту	Застарілі методи організації робочого часу
4	Незадовільні умови на робочому місці	Невідповідність оснащення та вимог, які до нього застосовують

Отже, для вдосконалення нормування праці на українських підприємствах необхідно перш за все встановлювати раціональні норми та приймати більш якісні управлінські рішення. Цього можна досягти за рахунок розширення можливостей використання інформаційних технологій та впровадження партисипативного управління у діяльність підприємства, тобто демократизації та участі найманих працівників в управлінні підприємством, що дозволить ефективніше використовувати персонал. Також варто звертатися до позитивного досвіду таких високорозвинених країн, як Японія, США, Швеція та ін. Поступова відмова від застарілих методів нормування праці, переорієнтація на прогресивність і підвищення кваліфікації персоналу, який і займається встановленням норм, згодом дадуть необхідний для України результат.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Семенченко А. В.

Література: 1. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с. 2. Жадан О. В. Проблеми та перспективи розвитку національної системи нормування праці / О. В. Жадан // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – Вип. 4 (60). – С. 59–64. 3. Багрова І. В. Нормування праці : навч. посіб. / І. В. Багрова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с. 4. Дзюба С. Г. Нормування праці у вітчизняній і міжнародній економіці / С. Г. Дзюба, І. Ю. Гайдай. – Донецьк : Юго-Восток ЛТД, 2005. – 172 с. 5. Балан О. Д. Зарубіжний досвід застосування системи мотивації, оплати та нормування праці / О. Д. Балан // Агросвіт. – 2011. – № 17–18. – С. 20–25. 6. Болотіна Н. Б. Трудове право України : підручник / Н. Б. Болотіна, Г. І. Чанишева. – К. : Знання, 2001. – 564 с. 7. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учебник / Б. М. Генкин. – М. : Норма, 2007. – 448 с.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

УДК 336.71.078

Чабанова Л. О.

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано завдання та функції економічних нормативів Національного банку України, досліджено досвід окремих країн щодо встановлення економічних нормативів і Базельського комітету з питань банківського нагляду, обґрунтовано висновок щодо необхідності зміни нормативів НБУ.

Ключові слова: банк, банківська система, економічні нормативи, ліквідність, Національний банк України, нормативи Національного банку України.

Аннотация. Проанализированы задачи и функции экономических нормативов Национального банка Украины, исследован опыт отдельных стран по установлению экономических нормативов и Базельского комитета по банковскому надзору, обоснован вывод о необходимости изменения нормативов НБУ.

Ключевые слова: банк, банковская система, экономические нормативы, ликвидность, Национальный банк Украины, нормативы Национального банка Украины.

Annotation. Examines the tasks and functions of the economic regulations of the National Bank of Ukraine studied the experience of selected countries to establish economic standards and the Basel Committee on banking supervision, the conclusion about the necessity of changes in the regulations of the NBU.

Keywords: bank, banking system, prudential regulations, liquidity, the national Bank of Ukraine, regulations of the National Bank of Ukraine.

Необхідність банківського регулювання та нагляду з боку держави обумовлено суспільно корисними та необхідними функціями, які виконують банки. До таких функцій відносяться кредитування, касове і розрахункове обслуговування юридичних і фізичних осіб, збереження грошових заощаджень, а також здійснення інших банківських операцій, передбачених законом України «Про банки і банківську діяльність» [1].

Це і робить регулювання їх діяльності і нагляду необхідним завданням держави. Необхідність державного регулювання банківської діяльності пояснюється неможливістю за допомогою ринкового механізму подолати проблеми в банківському секторі, а також значущістю діяльності банків для розвитку національної економіки та виходу України на світовий фінансовий простір. Державне регулювання банківської діяльності здійснюється у межах банківської системи та виражається у впливі центрального банку на банківську систему. Одним із елементів такого впливу є встановлення Національним банком України економічних нормативів, які встановлюються для забезпечення стабільної діяльності банків і стійкості банківської системи, підвищення ступеня надійності банків відповідно до вимог Закону України «Про Національний банк України» [2] та Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1] та є обов'язковими до виконання всіма банками України.

Проблемам банківського регулювання та нагляду приділено достатньо уваги, зокрема питання нормативного методу державного регулювання банків розглянуто в працях таких учених, як Ю. Гончар [9], Т. Косова [12], Л. Сердюк [9], О. Сидоренко [7] та інші. Проте існує необхідність дослідження досвіду окремих розвинутих країн та рекомендацій Базельського комітету з питань банківського нагляду щодо встановлення економічних нормативів та обґрунтування зміни обов'язкових економічних нормативів, що встановлюються Національним банком України.

Метою статті є визначення напрямів оптимізації чинних нормативів, що встановлюються Національним банком України, з урахуванням досвіду центральних банків окремих розвинутих країн і рекомендацій Базельського комітету з питань банківського нагляду.

Для досягнення означеної мети поставлено наступні завдання: дослідити завдання та функції нормативів Національного банку України; дослідити досвід центральних банків окремих розвинутих країн та Базельського комітету з питань банківського нагляду в установленні економічних нормативів; обґрунтувати напрями оптимізації нормативів Національного банку України.

Економічні нормативи діяльності банків – показники, встановлені Національним банком України з метою регулювання банківської діяльності на основі безвиїзного нагляду для здійснення моніторингу діяльності окремих банків і банківської системи в цілому [10].

Відповідно до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженої Постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 [3], Національний банк України встановлює порядок визначення регулятивного капіталу банку та такі економічні нормативи, що є обов'язковими до виконання всіма банками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація економічних нормативів, установлених Національним банком України

Група економічних нормативів	Найменування економічного нормативу	Вимоги до нормативного значення
Нормативи капіталу	Мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1)	500 млн грн
	Достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2)	не менше 10 %
	Достатності основного капіталу (Н3)	–
Нормативи ліквідності	Миттєва ліквідність (Н4)	не менше 20 %
	Поточна ліквідність (Н5)	не менше 40 %
	Короткострокова ліквідність (Н6)	не менше 60 %
Нормативи кредитного ризику	Максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7)	не більше 25 %
	Великих кредитних ризиків (Н8)	не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу банку
	Максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9)	не більше 25 %
Нормативи інвестування	Інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11)	не більше 15 %
	Загальної суми інвестування (Н12)	не більше 60 %

Економічні нормативи виконують такі функції:

- створення сприятливих умов для розвитку та функціонування банківської системи;
- забезпечення стабільності банківської системи;



- створення умов для ефективно мобілізації та розміщення фінансових ресурсів з урахуванням інтересів суспільства;
- забезпечення рівних можливостей для доступу до банківської системи;
- запобігання монополії та створення умов розвитку добросовісної конкуренції;
- контроль за прозорістю та відкритістю банківської системи.

Сьогодні в Україні для обов'язкового виконання Національним банком України розроблено 11 нормативів. В Росії Центральним банком запроваджено 14 нормативів [11, с. 219]. В розвинутих країнах Європи кількість нормативів є істотно меншою.

У Великобританії розраховується коефіцієнт ліквідності, який подається до регулюючих органів, а також інші коефіцієнти, які мають швидше довідковий характер (відповідні дані не потрібно надавати в регулюючі органи): касовий коефіцієнт (відношення ліквідних активів і кредитів у формі овердрафту до суми залучених коштів), одномісячний коефіцієнт (відношення активів, розміщених на строк до 1 місяця, до суми зобов'язань терміном погашення також до 1 місяця); шестимісячний коефіцієнт (аналогічно попередньому, але з розрахунку на термін у 6 місяців).

У Німеччині банки звітують про дотримання економічних нормативів щомісячно, використовуючи аналогічні коефіцієнти, але за триваліші терміни, зокрема подаючи інформацію про:

- відношення суми коштів, розміщених на термін 4 роки і більше, до величини ресурсів, залучених на аналогічні періоди (або до власних коштів чи до ощадних вкладів);
- відношення коротко- і середньострокових вкладень (до 4 років) до рівнозначних по термінах залучених ресурсів (ощадних вкладах).

При цьому такі статті пасиву, як ощадні вклади, включаються в розрахунок у певній пропорції від їхньої загальної суми. Рівень коефіцієнтів установлений у розмірі 100 % [14].

У США відсутні законодавчо встановлені економічні нормативи, хоча керівництво банківських установ контролює наступну систему показників:

- відношення обсягу первинних резервів до залучених депозитів не менше 5–10 % (первинні резерви є високоліквідними активами і складаються з рахунків каси та кореспондентського рахунка банку);
- відношення обсягу первинних і вторинних резервів до залучених депозитів не менше 15–35 % (активи збільшені на обсяг державних цінних паперів);
- відношення обсягу наданих кредитів до залучених депозитів – значення понад одиницю свідчить про низьку ліквідність;
- відношення обсягу наданих кредитів до загального обсягу активів визначає рівень диверсифікації активів. Оптимальним вважається значення на рівні 60–70 %;
- відношення обсягу «стійких» депозитів до загального обсягу депозитів не менше 75 % свідчить про достатню ліквідність. До «стійких» депозитів належать кошти постійних клієнтів банку;
- відношення обсягу залучень на міжбанківському ринку до загального обсягу зобов'язань повинно бути контрольованим.

Високе значення показника свідчить про нестабільність [11, с. 220].

12.09.2010 р. було прийнято новий пакет міжнародних банківських нормативів («Базель III»), який передбачає послідовне підвищення мінімальних вимог до достатності капіталу банків [13].

Так, відповідно до пакету міжнародних банківських нормативів («Базель III»), таких нормативів нараховується 5: нормативи капіталу (Capital Conservation Buffer та Counter-Cyclical Buffer), норматив позикових коштів, нормативи ліквідності (Liquidity Coverage Ratio та Net Stable Funding Ratio) [4]. Міжнародні банківські нормативи використовуються у більшості розвинутих країн Європи та Америки.

Коефіцієнт достатності основного капіталу першого рівня (Common Equity («Базель III»), або звичайні акції банку плюс нерозподілений прибуток відносно до сукупних активів, зважених за рівнем ризику) підвищився до 4,5 % з 2 %. Крім того, банки тепер зобов'язані формувати спеціальний буферний резервний капітал у розмірі 2,5 % від активів (понад капітал першого рівня). З урахуванням цієї «подушки безпеки» мінімальні вимоги до базового капіталу першого рівня (Common Equity) зросли до 7 % – тобто більше ніж у три рази з колишніх 2 %.

Стандарт «Базель III» також передбачає підвищення мінімальних вимог до капіталу першого рівня (Tier 1), що складається з базового компонента Common Equity і додаткових інструментів, поглинаючих збитки в ході точної діяльності банку до 6 % замість 4 %.

Документ передбачає створення з 2016 р. додаткового капітального буфера, що варіюється від 1 % до 2,5 % від обсягу банківських активів, мінімум в 7 %, затвердженого в минулому році для всіх банків.

Запропонована ініціатива торкнулася провідних світових фінансових організацій, що представляють важливість для глобальної фінансової системи (Global Strategically Important Financial Institution; G-SIFI), зокрема, американських Goldman Sachs і JPMorgan Chase, британського HSBC, а також німецького Deutsche Bank.

Водночас заступник голови Європейського департаменту Міжнародного валютного фонду (МВФ) Аджай Чопра вважає, що вимоги до достатності капіталу європейських банків повинні бути вище передбачених за стандартом «Базель III». За його словами, з урахуванням складної економічної ситуації мінімальні вимоги до достатності капіталу мають бути ще більш жорсткими, тобто вище запропонованих 7 % [13].

Це має запобігти повторення кризового сценарію, при якому урядам довелося рятувати фінансові інститути від банкрутства за допомогою коштів платників податків, а також стабілізувати фондові майданчики, знівелювавши ринкову волатильність.

Аналіз економічних нормативів Національного банку України показує, що в умовах посилення фінансової нестабільності в Україні було вжито заходів по забезпеченню рівня ліквідності банківських установ, що призвело до значної надлишкової ліквідності.

Як зазначає Л. Бригінська, виходячи з нормативних показників ліквідності, в банківській системі України сформована надлишкова ліквідність, що обумовила у багатьох банках зниження операційного доходу [6]. Жорстка валютно-кредитна політика НБУ та проблеми з ліквідністю банків у Європі вплинули на вартість фінансування українських банків. Це підштовхнуло банки до відповідного підвищення ставок за кредитами.

Очевидно, що в даному випадку слід усунути надлишкову ліквідність з метою підвищення операційного доходу банків.

Також аналіз економічних нормативів Національного банку України показує, що в Україні не визначене мінімальне значення нормативу достатності основного капіталу (НЗ).

Виходячи з аналізу пакету міжнародних банківських нормативів («Базель III»), який установлює мінімальні вимоги до достатності основного капіталу, в Україні також доцільно визначити мінімальне значення нормативу достатності основного капіталу (НЗ) і визначити його не менше, ніж на рівні 7 %, хоча навіть такі мінімальні вимоги до достатності основного капіталу, враховуючи економічну ситуацію в країні, на нашу думку, є недостатніми.

Результати аналізу вітчизняного підходу, підходу окремих розвинутих країн та Росії щодо встановлення економічних нормативів, а також міжнародних банківських нормативів (Базель III) показали, що вітчизняні економічні нормативи є дуже подібними до російських.

В банківських системах розвинутих країн (Німеччина, Великобританія, США) основний акцент робиться на фактичній забороні фінансування короткостроковими ресурсами довгострокових активів банку, якщо першими не покриті короткострокові зобов'язання.

Такий підхід є раціональним і має також використовуватись в українській практиці, адже чим вище в банку розбалансованість активів і пасивів за строками, тим вищим є ризик ліквідності.

Тому в банківській системі України доцільно оцінку ліквідності здійснювати не лише з погляду строковості, але й з погляду збалансованості фінансування.

В Україні доцільно усунути надлишкову ліквідність з метою підвищення операційного доходу банків, оскільки, як показує нинішня ситуація, багато банків (зокрема банки першої десятки) перебувають у досить скрутному становищі. Цього можна досягти шляхом пом'якшення валютно-кредитної політики НБУ та зменшення вартості фінансування українських банків. Підвищення операційного доходу сприятиме зростанню прибутковості банків та оздоровленню банківської системи в цілому.

Крім цього в Україні є актуальним визначення мінімального значення нормативу достатності основного капіталу (НЗ) хоча б на рівні 7 % (враховуючи пакет міжнародних банківських нормативів («Базель III»), навіть такі мінімальні вимоги до достатності основного капіталу сьогодні є недостатніми.

Вдосконалення методики встановлення економічних нормативів є переходом від статичних показників і загальних обмежень до групування подібних об'єктів та індивідуального підходу до оцінки фінансової стійкості банків за формалізованими процедурами, що враховують конкретний етап розвитку системи та специфіку банківських ризиків конкретного періоду.

Упровадження додаткових індикаторів у діагностику фінансового стану банків з підвищеними ризиками буде сприяти кращому прогнозуванню втрати стійкості і вживанню відповідних запобіжних заходів.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тисячна Ю. С.



Література: 1. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 5–6. – Ст. 30. 2. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – № 29. – Ст. 238. 3. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6032.html. 4. Basel III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Basel_III#Key_milestones. 5. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; [за ред. А. М. Герасимовича]. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 6. Бригінська Л. Г. Зарубіжний досвід встановлення ресурсних параметрів у регламентуванні банківської ліквідності / Л. Г. Бригінська // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. 125 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/11.pdf. 7. Васюренко О. В. Банківський нагляд : підручник / О. В. Васюренко, О. М. Сидоренко. – К. : Знання, 2011. – 502 с. 8. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – 5-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 311 с. 9. Гончар Ю. Ю. Удосконалення економічних нормативів як одного із механізмів забезпечення стабільності банківської системи / Ю. Ю. Гончар, Л. В. Сердюк // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2011. – Т. 4, № 2 (52). – С. 61–64. 10. Економічні нормативи діяльності банків // Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123298. 11. Заруцька О. П. Проблематика контролю економічних нормативів у системі банківського нагляду України / О. П. Заруцька // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4 (142). – С. 218–225. 12. Косова Т. Д. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / Т. Д. Косова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 486 с. 13. МВФ: Вимоги до достатності капіталу банків Європи повинні бути підвищені [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/analytics/mvf-trebovaniya-k-dostatocnosti-kapitala-bankov-evropy-16102011134700>. 14. Сомик А. Ліквідність банківської системи: зарубіжний досвід управління / А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 12. – С. 6–11.



ВЕКСЕЛЬ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

УДК 336.71

Чеботарьова А. С.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано динаміку та особливості операцій з векселями як фінансовим інструментом на ринку цінних паперів. Виявлено основні проблеми, які заважають повноцінній діяльності вексельного обігу, та запропоновано шляхи його можливого покращення.

Ключові слова: вексельний обіг, ринок цінних паперів, фінансовий інструмент.

Аннотация. Проанализирована динамика и особенности операций с векселями как финансовым инструментом на рынке ценных бумаг. Выведены основные проблемы, которые мешают полноценной деятельности вексельного обращения, и предложены пути его возможного улучшения.

Ключевые слова: вексельное обращение, рынок ценных бумаг, финансовый инструмент.

Annotation. Analyzes the dynamics and characteristics of operations with promissory notes as a financial instrument on the securities market. The main problems that prevent full activity of the circulation of bills, and suggested ways it could be improved.

Keywords: circulation of bills, securities market, financial instrument.

Проблеми з наповненням бюджету та виконанням боргових зобов'язань держави зумовлюють пошук ефективних механізмів їх вирішення. В Україні з прийняттям Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» [1] запроваджено такий фінансовий інструмент, як вексель. Проблема впровадження фінансових інструментів пов'язана насамперед зі складним механізмом і ймовірними наслідками їх введення. Оцінка ризиків запровадження зазначених фінансових інструментів представляється надзвичайно актуальною з огляду насамперед на ступінь їхнього прояву у державному секторі та підприємницькому середовищі.

Проблема запровадження векселів як фінансових інструментів є предметом дослідження таких науковців і фахівців, як: В. Базилевич, І. Мазур, В. Шелудько, О. Баженова, В. Вірченко, А. Ігнатюк, Н. Крилова, О. Любкіна, Г. Мисака, І. Федоренко, О. Чеберяко, Н. Кузнецова, А. Сахнацький, С. Тутов, Т. Рудненко, А. Новак, М. Довбенко та інші. Сутність останніх досліджень із зазначеної тематики полягає в оцінці переваг і недоліків нових фінансових інструментів, їхнього впливу на сферу державних фінансів і бізнес, відповідності вексельному праву.

Метою статті є визначення проблем розвитку вексельного обігу в Україні та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Активізація вексельних розрахунків приводить до суттєвого скорочення готівки у господарському обігу та прискорення руху вільних коштів між підприємствами різних видів економічної діяльності.

Вексель – це сучасний фінансовий інструмент, який має майже тисячолітню історію розвитку. У світовій практиці на базі досвіду утворилося 2 основних види векселів: простий і переказний, які активно використовуються економічними суб'єктами більшості країн світу. Один із найважливіших аспектів функціонування векселя – індосамент, що дає можливість здійснювати передачу векселя між різними суб'єктами економіки, забезпечуючи умови для обігу векселя як засобу платежу.

Завдяки становленню ринку та підвищенню динамічності національної економіки використання векселя набуває поширення. Обґрунтуванням цього є низка вагомих причин:

- вексель за своєю сутністю є цінним папером, що вирішує господарські та фінансові проблеми;
- банки та комерційні структури вже мають певний досвід проведення господарських операцій з використанням векселя;
- вексель є одним із головних засобів проведення розрахунків боргів підприємств з метою виходу із платіжної кризи.

Роль векселів як альтернативи грошей суттєво зросла, особливо за часи фінансової кризи [2, с. 389]. Вексель починає циркулювати на ринку, виконуючи такі функції грошей, як засіб обігу і як засіб платежу. Завдяки цьому вексель зменшує потребу у самих грошах, значно прискорює розрахунки щодо сплати товарів чи боргів. Вексель як фінансовий інструмент займає вагому частку в загальному обсязі торгів цими інструментами. Проте, за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, спостерігається значне скорочення цих показників [3].

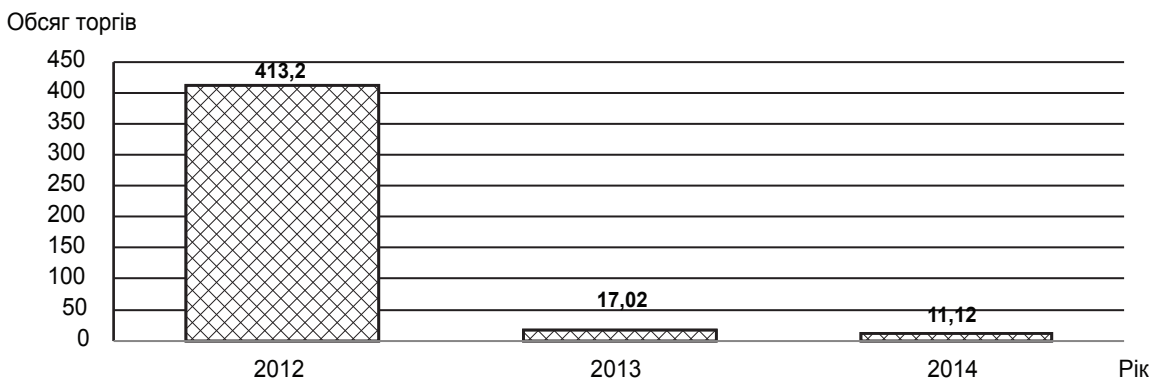


Рис. 1. Загальний обсяг торгів іншими фінансовими інструментами на ринку цінних паперів за даними НКЦПФР

У 2012 р. загальний обсяг торгів іншими фінансовими інструментами на ринку цінних паперів склав 413,2 млрд грн, що є найбільшим показником за останні 4 роки. У 2013 р. цей показник зменшився до 17,02 млрд грн. У 2014 р. обсяг скоротився до 11,12 млрд грн, що є найменшим показником за 2010–2014 рр. (рис. 1). Така ситуація склалась у зв'язку з тим, що за останні роки в Україні значно погіршилась ситуація на фінансовому ринку, більш активізувався тіньовий сектор економіки, тож населення втратило перспективу вкладати свої заощадження у фінансові інструменти.

На табл. 1 подано грошову та процентну частки векселів від загального обсягу торгів іншими фінансовими інструментами на ринку цінних паперів за 2012–2014 рр.

Таблиця 1

Частка векселів в загальному обсязі торгів іншими фінансовими інструментами на ринку цінних паперів за 2012–2014 рр.

Показники	2012	2013	2014
Абсолютне значення (млрд грн)	412,08	3,39	1,82
Частка в загальному обсязі (%)	16,28	0,20	0,08

Спостерігається значне зменшення абсолютного значення частки векселів у 2014 р. порівняно з 2012 р., що складає 410,26 млрд грн. У 2014 р. цей показник досяг значення 1,82 млрд грн, який дорівнює 0,08 % від загального обсягу. Цей показник другий рік поспіль знижується за рахунок зменшення операцій з векселями внаслідок запровадження з 2013 р. акцизу на розрахункові операції з цими цінними паперами.

Виходячи з розглянутих показників, можна спостерігати, що в Україні склалася досить несприятлива ситуація щодо розвитку вексельного обігу, на це впливає низка чинників [4, с. 851]:

- низька платоспроможність більшості підприємств;
- нерозвиненість нормативно-законодавчої бази;
- низький розвиток дії фінансово-кредитних інститутів.

Також стримувальним фактором розвитку вексельного обігу в Україні може стати велика кількість вексельних правопорушень і зловживань.

Насамперед для вирішення даних проблем вексельного обігу в Україні необхідне створення таких умов [4, с. 851]:

- відносно стабільна політична та економічна ситуація в країні;
- низький рівень інфляції;
- спеціальне вексельне законодавство;
- наявність кваліфікованих кадрів;
- наявність і задовільний рівень розвитку фінансових інститутів.

Для подальшого розвитку ринку векселів в Україні доцільно вжити певних заходів, спрямованих на захист прав векселедержателів, оскільки саме ці суб'єкти вексельного обігу є найменш захищені.

Також постає питання вдосконалення умов вексельних розрахунків. Для цього в першу чергу потрібно вдосконалити нормативну базу. У зв'язку із цим, ДКЦПФР 02.02.2013 р. було прийнято «Основні напрями розвитку цивілізованого обігу векселів в Україні як антикризовий захід».

Також до основних напрямків удосконалення вексельного обігу можна віднести [5, с. 189]:

- 1) підготовку пропозицій щодо вдосконалення порядку подання та систематизації звітності векседавців за єдиною формою;
- 2) підготовку пропозицій щодо вдосконалення фінансової статистики у частині збору первинних даних з випуску, обігу та погашення векселів;
- 3) підготовку законопроекту щодо внесення змін до деяких законів України з метою приведення національного законодавства, що регулює обіг векселів, у відповідність до Уніфікованого закону про переказні векселі та прості векселі шляхом внесення змін:
 - до ст. 14 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» та до ст. 164 Господарського кодексу України у частині визначення векселя як короткострокового фінансового інструменту;
 - до ст. 4 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» та ст. 197 Цивільного кодексу України у частині визначення видів індосаментів та прав, що з них випливають;
 - до Закону України «Про обіг векселів в Україні».

Розв'язання окреслених проблем сприятиме активізації вексельного обігу в Україні, залученню дешевих ресурсів із внутрішнього ринку для фінансування короткотермінової заборгованості, що в свою чергу стимулюватиме розвиток фінансового ринку, а відтак сприятиме розвитку економіки країни загалом.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.



Література: 1. Конституція України : Затверджена Законом України № 3480-IV-ВР від 23.02.2006 зі змінами, внесеними 18.12.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>. 2. Мушинська І. С. Вексельний обіг в Україні: проблеми та рекомендації щодо їх вирішення / І. С. Мушинська // ЛНУ імені Івана Франка. – 2013. – № 3. – С. 389. 3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmf.gov.ua/>. 4. Андросова О. Ф. Банківські операції : навч. посіб. / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2008. – 851 с. 5. Витвицкая Н. В. Векселя и сертификаты: можно больше и лучше / Н. В. Витвицкая // Экономика и жизнь. – 2012. – № 47. – С. 189.



ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКІВ

УДК 336.77

Черниченко А. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості формування кредитно-інвестиційної стратегії банку, визначено її основні елементи, якими є мета, суб'єкти, об'єкти, завдання, принципи, аспекти кредитно-інвестиційної стратегії банку та її ключові складові.

Ключові слова: кредитно-інвестиційна стратегія, банк, стратегія банку, аспекти кредитно-інвестиційної стратегії банку.

Аннотация. Рассмотрены особенности формирования кредитно-инвестиционной стратегии банка, определены ее основные элементы, которыми являются цель, субъекты, объекты, задачи, принципы, аспекты кредитно-инвестиционной стратегии банка и его ключевые составляющие.

Ключевые слова: кредитно-инвестиционная стратегия, банк, стратегия банка, аспекты кредитно-инвестиционной стратегии банка.

Annotation. The features of the formation of credit and investment strategy of the bank, to its basic elements, which are objective, subjects, objects, objectives, principles, aspects of credit and investment strategy of the bank and its key components.

Keywords: credit investment strategy, the Bank, strategy, aspects of credit and investment strategy of the bank.

Враховуючи кризу вітчизняної економіки та розбалансування світових ринків, набуває особливого значення питання стабільності банків і банківської системи України в цілому. За цих умов саме інвестиційно-кредитна діяльність банків здатна забезпечити збільшення прибутковості банківських операцій та підвищення ліквідності банків, тому повне теоретичне обґрунтування особливостей формування кредитно-інвестиційної стратегії є актуальним.

Особливостями формування кредитно-інвестиційної стратегії банків займалися такі дослідники: М. Ареф'єв [1], В. Бурлачков [2], М. Головнін [3], О. Дзюблюк [4], О. Заславська [5], Б. Луців [6], В. Огороднік [7], Л. Примостка [8], В. Прядко [9].

Метою статті є встановлення особливостей формування кредитно-інвестиційної стратегії банків.

Варто зазначити, що для більшості банківських установ кредитування є пріоритетною діяльністю, але кредитні та інвестиційні операції нерозривні, адже вони мають бути рівнозначними у балансі банку. Саме тому банки мають розробляти продуману та обґрунтовану єдину інвестиційну та кредитну політику.

Важливими елементами інвестиційної політики виступають кредитно-інвестиційна стратегія та тактичні процеси управління інвестиційною діяльністю. Кредитно-інвестиційна стратегія формується банком, базуючись на потребах позичальників та інвесторів, крім того, вона визначає види, умови, обсяг і структуру кредитних та інвестиційних операцій банку, способи та дії щодо їх проведення [7].

Тактичні процеси управління інвестиційною діяльністю включають у себе розробку оперативних і поточних цілей інвестиційної діяльності та методів їх досягнення. Узагальнення поглядів вітчизняних і зарубіжних учених-економістів [1–9] дозволяє рекомендувати певні принципи, якими необхідно керуватися при формуванні та реалізації кредитно-інвестиційної стратегії банку (рис. 1) [7].

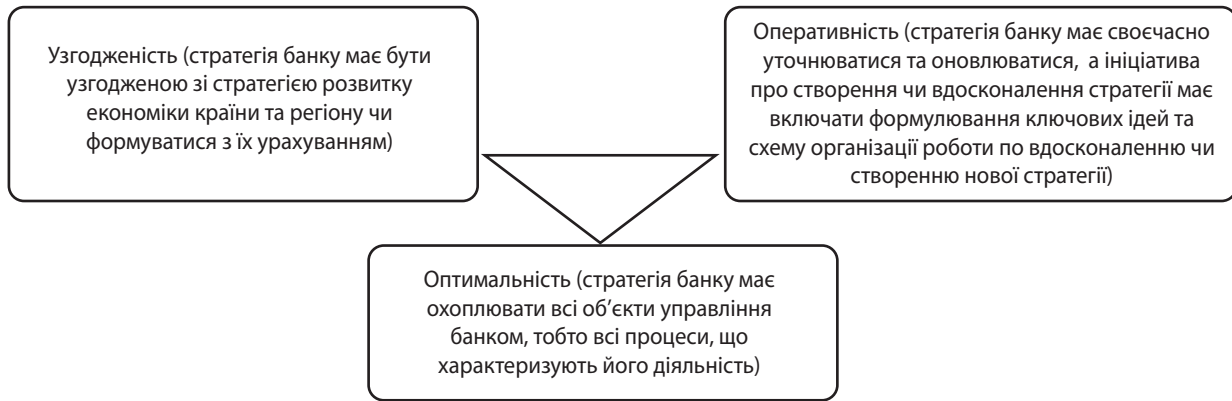


Рис. 1. Принципи кредитно-інвестиційної стратегії банку

Крім формування принципів кредитно-інвестиційної стратегії (рис. 1), при розробці стратегії мають бути також оцінені [7]:

- сильні та слабкі сторони діяльності банку;
- тривалість (стратегія банку має розроблятися на довгий період, що і відрізняє її від тактики);
- визначеність (у стратегії банку має визначатися кінцевий термін досягнення мети).

Формуючи кредитно-інвестиційну стратегію банку, слід чітко визначитися з її основними елементами, якими є: мета, суб'єкти, об'єкти, завдання та принципи. Метою кредитно-інвестиційної стратегії безумовно є максимізація доходів банку, проте не менш важливим є досягнення соціально-економічного ефекту. До суб'єктів стратегічного менеджменту кредитно-інвестиційної діяльності відносять як внутрішніх суб'єктів (менеджери, керівники, акціонери, наймані працівники), так і зовнішніх суб'єктів (клієнти банку, конкуренти, суспільство, державні органи) [5, с. 56].

Основними об'єктами кредитно-інвестиційної стратегії банку є [5, с. 56–57]:

- матеріальні та нематеріальні ресурси;
- джерела фінансування;
- сукупність ризиків банківської діяльності;
- система управління банком;
- фінансові відносини між вищезазначеними суб'єктами.

До основних завдань кредитно-інвестиційної стратегії слід віднести [5, с. 57]:

- визначення ефективних методів використання фінансових і нефінансових ресурсів банку;
- вивчення фінансових і нефінансових можливостей імовірних конкурентів;
- вибір галузей та підприємств, привабливих для банку з позиції довгострокового кредитування;
- розробка принципів відбору довгострокових інвестиційних проектів для кредитування;
- розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості банку.

Банк зобов'язаний мати свою стратегію, тобто повинен знати, до чого прагне, що в підсумку бажає отримати. Стратегія банку – це сукупність найбільш важливих цілей його становлення і наступного функціонування на основі місії, варіантних підходів до її практичної реалізації. Кажучи про загальну стратегію розвитку, виокремлюють її головні підрозділи: конкурентну стратегію, фінансову стратегію, кадрову стратегію, стратегію забезпечення безпеки, стратегію ризик-менеджменту. Особливістю формування кредитно-інвестиційної стратегії банку є визначення ефективності довгострокового функціонування, його взаємовідносини з реальним сектором економіки, гарантування успішного довгострокового розвитку та виходу на світовий рівень. Головними аспектами кредитно-

інвестиційної стратегії є формування кредитно-інвестиційного портфеля банку, формування правового середовища, ресурсне та інформаційне забезпечення.

Всю сукупність цих аспектів можна поділити на чотири групи (рис. 2) [5, с. 57].



Рис. 2. Аспекти кредитно-інвестиційної стратегії банку

У рамках інституційного аспекту стратегії ключовими складовими є кредитно-інвестиційний портфель банку, його структура та обсяги, а також система ризиків, пов'язаних із формуванням цього портфеля. Нормативно-правовий аспект стратегії – це законодавчі акти держави, вищестоящих та контролюючих органів, а також внутрішньобанківські нормативні документи та положення, які формують правове середовище ведення кредитно-інвестиційної діяльності. Економічний аспект містить такі складові стратегії, як ресурсне забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності, система економічних показників для оцінки ефективності діяльності та реалізації стратегії, управління та контроль кредитно-інвестиційного процесу. Інформаційно-аналітичний аспект стратегії за суттю є системою пошуку, збору, аналізу, обробки та зберігання інформації. Така система дозволяє оперативно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ, є основою для прогнозування та планування діяльності у межах інших аспектів [5, с. 57].

Варто зазначити, що жоден із зазначених аспектів не має пріоритетів над іншими; вони є взаємопов'язаними та створюють єдиний комплекс розробки і реалізації кредитно-інвестиційної стратегії банку. Обмін інформацією між складовими стратегії дозволяє узгоджувати тривалість, етапи та умови кредитно-інвестиційної діяльності.

Отже, одним із способів вигідного розміщення банківських ресурсів є вибір ефективної кредитно-інвестиційної стратегії банку. Правильно вибрана інвестиційна стратегія у сфері кредитування дозволяє отримати максимальний дохід при прийнятному рівні ризику. Формування та реалізація кредитно-інвестиційної стратегії банку має базуватися на перерахованих принципах, що відповідають сучасній економічній ситуації в країні.

Світовий банківський досвід довів, що тільки наявність науково обгрунтованої кредитно-інвестиційної стратегії дозволяє банкам протистояти кризовим явищам і забезпечити їх фінансову стійкість у довгостроковій перспективі. Кредитно-інвестиційна стратегія є тим важливим методологічним і прикладним інструментом, який дозволяє підвищити конкурентоспроможність банків, стійкість до ризиків та прибутковність. Для перспектив подальших досліджень актуальним є вдосконалення механізму формування кредитно-інвестиційної стратегії та розвиток моделей оцінки ризиків банку.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

Література: 1. Арефьев М. И. Концепция формирования источников финансирования инвестиций в экономике / М. И. Арефьев // Финансы и кредит. – 2001. – № 11. – С. 23. 2. Бурлачков В. К. Теоретичні основи грошово-кредитної політики та світова фінансова криза / В. К. Бурлачков // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 49–59. 3. Головнін М. Ю. Вплив фінансової глобалізації на грошово-кредитну політику : теоретичні аспекти і реакція на фінансові кризи / М. Ю. Головнін // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 67–78. 4. Дзюблюк О. В. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. В. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 25. 5. Заславська О. І. Особливості формування та реалізації кредитно-інвестиційної стратегії банків / О. І. Заславська // Науковий вісник Ужгородського нац. ун-ту. Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 4 (41). – С. 54–59. 6. Луців Б. Л. Інвестиційний потенціал банківської системи України / Б. Л. Луців, Т. Б. Стечишин // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 67–77. 7. Огородник В. В. Формування кредитно-інвестиційної стратегії банку в сучасних умовах України [Електронний ресурс] / В. В. Огородник. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5451/1/46_10.pdf. 8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 9. Прядко В. В. Кредитний потенціал комерційних банків у період економічної кризи / В. В. Прядко, Н. С. Островська // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 73–77.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

УДК 330.322.54

Чернобровкина А. А.

Студент 1 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Аннотация. Развитие рекламной отрасли в Украине происходит в условиях политического и экономического кризиса. Рекламная деятельность в нашей стране имеет преимущества и недостатки. Реклама является жизненно важной для современной индустриальной системы как средство формирования потребностей. К современным проблемам развития рекламного бизнеса в Украине можно отнести сокращение рекламных бюджетов из-за снижения покупательской способности на продукцию вследствие кризиса мировой экономики, нехватку ресурсов и снижение потребительского спроса.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, тенденции развития рекламы, маркетинговые коммуникации.

Анотація. Розвиток рекламної галузі в Україні відбувається в умовах політичної та економічної кризи. Рекламна діяльність у нашій країні має переваги і недоліки. Реклама є життєво важливою для сучасної індустріальної системи як засіб формування потреб. До сучасних проблем розвитку рекламного бізнесу в Україні можна віднести скорочення рекламних бюджетів через зниження купівельної спроможності на продукцію внаслідок кризи світової економіки, брак ресурсів і зниження споживчого попиту.

Ключові слова: реклама, рекламна діяльність, тенденції розвитку реклами, маркетингові комунікації.

Annotation. The development of the advertising industry in Ukraine is in a political and economic crisis. Promotional activities in our country has advantages and disadvantages. Advertising is vital to a modern industrial system, as a means of formation needs. To contemporary problems of development of the advertising business in Ukraine include the reduction of advertising budgets due to lower purchasing power for products as a result of the global economic crisis, lack of resources and a reduction in consumer demand.

Keywords: advertising, promotional activities, the development trend of advertising, marketing communications.

Актуальность исследования обусловлена тем, что реклама играет большую роль в развитии рыночной экономики и является важным средством ускорения реализации товаров и ускорения экономического развития.

Целью работы является анализ состояния рекламного рынка, его проблем и путей их решения.

В системе маркетинговых коммуникациях реклама занимает одно из ведущих мест. Вместе с тем, реклама широко используется и в других сферах. Так, например, в сфере экономики реклама способствует росту общественного производства, объема капиталовложений, занятости рабочей силы, ускорению оборачиваемости оборотных средств, расширению конкуренции и т. д. Основная цель рекламы в этой области заключается в росте эффективности общественного производства.

Реклама – важнейший инструмент стимулирования сбыта продукции. Она выполняет следующие функции: информационную (сообщает сведения о товаре и способах его применения); убеждающую (доказывает покупателю необходимость приобретения товара); напоминающую (поддерживает осведомленность потребителей о необходимости покупки товара и о том, где его можно купить).

Информационная функция наиболее важна для новых товаров, убеждающая – на этапе роста объема продаж, а напоминающая – на этапе зрелости товара для поддержания спроса на него.

Преимущества рекламы очевидны. В результате увеличивается объем продаж. Однако она имеет и недостатки. В первую очередь, расходы на рекламу являются непроизводительными, так как связаны со сбытом продукции. Кроме того, в условиях усиливающейся конкуренции эти расходы постоянно возрастают, не давая положительного эффекта. Каждый из конкурентов поочередно вынужден тратить средства на рекламу. Поэтому государство законодательным путем ограничивает рекламные расходы предприятий.

Значительную роль рекламы в коммерческой деятельности подтверждает быстрый рост объема рекламного рынка. По данным Всеукраинской рекламной коалиции, в 2014 г. он составил 571 млн долл., превысив уровень 2013 г. почти на 36 %. В 2015 г. ожидается рост по отношению к 2014 г. на 23 % – до 700 млн долл. [2].

В общественной жизни реклама направлена на формирование общественного мнения, стандарта общественного мышления; в сфере образования – на формирование образованных специалистов, распространение знаний

в различных областях деятельности и т. д. Главной целью рекламы в области маркетинговых коммуникаций является формирование спроса на товар и стимулирование его сбыта. В различных рыночных ситуациях эта цель достигается путем постановки и решения таких промежуточных задач:

- информирование достигается за счет формирования осведомленности о товаре, услуге, фирме, цене;
- увещевание решает задачу формирования предпочтения к товару, убеждения и поощрения в совершении покупки;
- напоминание призвано напомнить о товаре, месте его возможного приобретения.

Основные положения рекламной деятельности в Украине определяются Законом «О рекламе». Закон регулирует отношения, возникающие в процессе производства, распространения и потребления рекламы. В Законе под рекламой понимается информация о лице или товаре, распространяемая в какой-либо форме и каким-либо способом, и предназначенная для формирования или поддержки осведомленности потребителей рекламы и их интереса к такому лицу или товару». В Законе также дается определение недобросовестной рекламы. Это реклама, которая вводит или может ввести в заблуждение потребителей рекламы, причинить вред лицам, государству или обществу вследствие неточности, двусмысленности, преувеличения, замалчивания, нарушения требований относительно времени, места и способа распространения.

Стремительное развитие рекламного бизнеса влечет за собой немало проблем, которые для их решения требуют затрат. Современный рынок требует замены устаревших коммуникационных технологий. Естественно, для проведения модернизации рекламного инвентаря требуются серьезные финансовые вложения, что под силу только крупным компаниям. Проблемной остается сильная зависимость рынка от чиновников: и местных, и государственных.

Разработка рекламного послания и выбор рекламных средств представляют собой творческий процесс создания рекламы. При этом рекомендуется исходить из следующих критериев:

- необходимо сформировать послание таким образом, чтобы оно содержало интересную и нужную информацию, что позволит пробудить интерес и желание познакомиться с товаром;
- послание должно быть связано с каким-либо событием, что делает его более эффективным.

Впервые за все время экспертных оценок рынка PR-специалистами ВРК и UAPR результаты года существенно отличаются, по мнению корпоративного сектора и агентств. Можно предположить, что это результат объединения бюджетов департаментов PR, КСО и HR, проектами которых все чаще управляют именно PR-агентства. Продукт агентств стал более интеллектуальным и стратегическим. Многие агентства и специалисты перестали использовать термин PR, предпочитая формулировку «стратегические коммуникации».

Реклама способствует принятию новшеств и изменений, а также ускоряет этот процесс. Воздействуя на потребности людей, реклама стимулирует их экономическую деятельность, то есть деятельность, направленную на удовлетворение собственных потребностей и желаний. Реклама стимулирует развитие потребностей человека, увеличивающиеся потребности влекут за собой совершенствование экономической деятельности, реклама способствует экономическому развитию, комплексно воздействует на цикл экономического воспроизводства. Джон Кеннет Гелбрейт считает, что экономическое развитие сводится к изобретению способов преодоления склонности людей ограничивать свои цели, поскольку по своей природе человек не склонен работать больше, чем ему необходимо для обеспечения известного уровня потребления, поэтому Гелбрейт рассматривает рекламу как жизненно важное для современной индустриальной системы средство внушения потребностей. Контроль при помощи рекламы над поведением потребителя становится способом страхования крупных вложений от колебаний рыночного спроса.

Можно сделать выводы, что хотя рекламный бизнес существует в Украине относительно недавно, уровень его развития в целом устраивает как стороннего наблюдателя, так и квалифицированных специалистов этого дела. Хотя все же нельзя сказать, что этот бизнес в Украине безупречен, конечно, он имеет свои недостатки, но будем верить и надеяться, что отечественные рекламные агентства смогут их преодолеть и выйдут на мировой уровень.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Бережная Н. И.

Литература: 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://topknowledge.ru/market/1954-sushchnost-i-rol-reklamy.html>. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bestreferat.ru/referat-32178.html>. 3. Тенденция развития рекламного рынка в Украине // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 1. – С. 12–14. 4. Объем украинского рынка Интернет-рекламы // Маркетинговые исследования. – 2013. – № 2. – С. 74–75. 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://myreferat.net/referats/390/12026/?page=3>.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

УДК 005.21:338.436(477)

Шаповалов М. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто обсяг прямих закордонних інвестицій у сільське господарство України. Виявлено роль держави у розвитку сільського господарства. Визначено основні проблеми даної галузі та запропоновано варіанти вирішення проблем аграрного сектору України.

Ключові слова: аграрний сектор, інвестування, сільське господарство, державний вплив, стратегія, пріоритети.

Аннотация. Рассмотрен объем прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство Украины. Выявлена роль государства в развитии сельского хозяйства. Определены основные проблемы данной отрасли и предложены варианты решения проблем аграрного сектора Украины.

Ключевые слова: аграрный сектор, инвестирование, сельское хозяйство, государственное влияние, стратегия, приоритеты.

Annotation. Consider the volume of direct foreign investments into agriculture of Ukraine. The role of the state in development of agriculture. Identified key problems of the industry and proposed solutions to problems of agricultural sector of Ukraine.

Keywords: agricultural sector, investment, agriculture, government influence, strategy, priorities.

Розвиток аграрного сектору є основним стратегічним пріоритетом розвитку держави [1]. Тому з метою підвищення ефективності його функціонування необхідно приділити велику увагу питанням, пов'язаним з підвищенням інвестиційної привабливості аграрного сектору для внутрішніх та іноземних інвесторів.

Дослідженню інвестиційної привабливості аграрного сектору України присвячено праці таких учених та експертів, як: Н. Левченко [2], О. Фарат [3], Є. Матвіїшин [4], І. Більський, Р. Дудяк, А. Іванов [5]. Проте дослідження потребує подальшого уточнення та вдосконалення.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку аграрного сектору України, виявлення головних проблем даного сектору.

Для того, щоб бути реальним претендентом на міжнародні інвестиції, необхідно першочергово визначитися зі стратегічними пріоритетами, привабливість яких може стати визначальним фактором для кінцевого рішення інвестора. Україні необхідно окреслити коло економічних показників, за допомогою яких можна буде адекватно оцінити динаміку, перспективи та рівень привабливості інвестиційного клімату аграрного сектору України. У табл. 1 наведено основні країни-інвестори сільськогосподарської галузі України [6].

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в аграрний сектор України, млн дол.

Країна	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Кіпр	237,8	343,8	312,7	361,5	224,2
Німеччина	58,6	62,5	63,4	64,9	65,3
Велика Британія	126,8	42,4	37,6	35,4	34,8
Польща	29,1	33,1	32,8	32,1	32,5
Нідерланди	33,3	18,8	21,4	17	22,3
США	24,1	22,9	25,9	22,1	19,5
Франція	21,9	22,1	22,4	23,1	17,7
Австрія	14,2	7,7	11	14,3	6,7
Росія	8,8	6,3	10,1	11	5
Італія	3,8	3,7	3,4	3,5	2,5

З табл. 1 видно, що основними інвесторами сільського господарства України, за виключенням специфічної ситуації з Кіпром, є країни з високим рівнем розвитку економіки. Деякі з них, наприклад, Велика Британія, США, Франція та Австрія суттєво скоротили обсяги інвестування. Інші, як Німеччина та Польща, тримають обсяг інвестицій на стабільному рівні. Але обидві групи країн об'єднує одна теза: саме ці країни мають стати основними джерелами інвестицій в українську економіку взагалі та в аграрно-промисловий комплекс зокрема.

Щоб зацікавити інвесторів із цих країн, необхідно дотриматись декількох умов:

- гарантування безпеки вкладених коштів;
- гарантування високої ефективності інвестиційних заходів;
- розвиток позитивного іміджу українського аграрного сектору: вкладення грошей в Україну має стати трендом для представників Західної Європи та Північної Америки.

Разом із вищезазначеним необхідно відзначити ще одну тенденцію: незважаючи на низькі обсяги інвестицій в цілому в українську економіку, питома вага інвестицій у сільське господарство навіть за таких умов залишається на низькому рівні, що добре видно з табл. 2 [6].

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в українську економіку у 2010–2014 рр., млн дол.

Галузь	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Сільське господарство	719,5	725,3	717,8	776,9	594,1
Усього	43836,8	48991,4	53679,3	57056,4	45916

З табл. 2 видно, що обсяг прямих іноземних інвестицій в сільськогосподарську галузь не перевищує 1,5 % від загальної суми інвестицій в українську економіку. На даний стан справ необхідно негайно впливати реформаторськими заходами, спрямованими на поліпшення інвестиційного клімату, щоб саме сільське господарство стало рушійною силою у зростанні показника обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну. Тому особливого значення набуває роль держави. На даному етапі активізація інвестиційних процесів тісно корелює з підтримкою уряду та нормативно-правової сфери [3].

В цілому, інструменти державного впливу на процеси інвестування аграрного сектору можна згрупувати за наступними трьома механізмами [4]:

- економічний, який охоплює грошово-кредитні та фіскальні інструменти впливу на ділову активність;
- адміністративний, який охоплює дії з реєстрації, контролю діяльності та ціноутворення, сертифікації, ліцензування;
- правовий, який передбачає виконання регуляторних дій, прийняття нормативних актів як місцевими, так і центральними органами влади, забезпечує функціонування двох попередніх механізмів.

Усі механізми здатні при скоординованій дії вплинути на формування сприятливого інвестиційного клімату, що стане якісним фундаментом для нарощування обсягів іноземних інвестицій.

Розвиток аграрного сектору потребує вирішення декількох проблем: незбалансований розвиток сільськогосподарських галузей; нестабільність конкурентних позицій української продукції на міжнародному ринку з причини неузгодженості у вимогах до безпеки й якості продукції; слабкий рівень технологічного оновлення, що зумовлює зростання витрат на виробництво і, як наслідок, собівартості готової продукції.

Для вирішення першої проблеми необхідно збільшувати асортимент сільськогосподарської продукції, адже представники аграрних холдингів сьогодні в цілому зацікавлені лише у трьох видах культур: пшениця, соняшник та кукурудза. Концентрація на даних культурах не лише не залишає можливостей для масового розвитку інших продуктів, але й суттєво виснажує ґрунт. Наприклад, соняшник можна сіяти не частіше ніж раз на сім років, щоб земля достатньо відпочила.

Вирішення другої проблеми потребує корегування законодавства та стандартів, щоб продукція українського виробництва користувалася сталим попитом за кордоном. Для уніфікації стандартів, наприклад, Угодою про Асоціацію з ЄС передбачено термін до 10 років. Цього часу досить для вирішення даної проблеми.

Вирішення проблеми технологічного виснаження потребує модернізації та оновлення парку комбайнів та тракторів. Модернізація тракторного парку дозволить ефективніше обробляти землю навесні та восени, модернізація комбайнового парку дозволить швидше проводити роботи зі збору врожаю, що дозволить суттєво знизити рівень втрат продукції.

Варто зазначити, що розв'язання цих проблем буде потужним поштовхом для розвитку галузі та національної економіки в цілому, тому вирішення даних питань наразі є пріоритетним.



Першочергово інвестиції необхідно залучати у вирощування інших, ніж пшениця, соняшник та кукурудза, культур. Наприклад, просо та горох, адже рентабельність даних культур в Україні перевищує 25 % [7]. Такі показники рентабельності дозволяють віднести просо та горох до переліку найбільш прибуткових зернових культур та дозволяють стверджувати, що інвестування у вирощування даних культур буде ефективним. Також значного обсягу інвестицій потребує парк машин сільськогосподарського призначення, що дозволить збільшити ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств. Насамперед це стосується тракторів і комбайнів.

Отже, враховуючи стратегічне значення сільського господарства для розвитку України, важливість забезпечення продовольчої безпеки для всього континенту, в даному науковому дослідженні автором було визначено стратегічні пріоритети інвестування в аграрному секторі.

У подальших дослідженнях автор планує зосередити увагу на аналізі економічної ефективності інвестування в оновлення парку машин сільськогосподарського призначення.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Ітполітова І. Я.

Література: 1. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року // Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/7644>. 2. Методи оцінювання інвестиційної привабливості сільського господарства регіонів України в контексті стратегічного планування [Електронний ресурс] / Н. В. Левченко, В. В. Огліх // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. – 2012. – С. 285–293. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/are_2012_8_37. 3. Фарат О. В. Вплив інноваційно-інвестиційних процесів на розвиток пріоритетних галузей України [Електронний ресурс] / О. В. Фарат // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 23–27. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu141_69/e141far.pdf. 4. Матвіїшин Є. Підвищення інвестиційної привабливості сільських територій як пріоритет стратегічного планування їх розвитку / Є. Матвіїшин, Ю. Фабрика // Ефективність державного управління. – 2012. – С. 235–242. 5. Інвестиційна привабливість іноземного капіталу в аграрному секторі виробництва Львівської області [Електронний ресурс] / І. Більський, Р. Дудяк, А. Іванов, І. Магійович // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. – 2014. – № 21 (1). – С. 188–194. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2014_21\(1\)_38.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlnau_econ_2014_21(1)_38.pdf). 6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/bl/08/bl_izd0615pdf.zip. 7. Національний агропортал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://latifundist.com/novosti/23729-nazvany-naibolee-rentabelnye-kultury>.



СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

УДК 334.72.338

Шеврекука С. С.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність і значення собівартості продукції у системі управління витратами. Досліджено формування собівартості продукції на підприємстві. Визначено різноманітні фактори зниження витрат на виробництво продукції та узагальнено напрями зниження собівартості виробництва продукції.

Ключові слова: собівартість, калькуляція, шляхи зниження собівартості.

Аннотация. Рассмотрены сущность и значение себестоимости продукции в системе управления затратами. Исследовано формирование себестоимости продукции на предприятии. Определены различные факторы снижения затрат на производство продукции и обобщены направления снижения себестоимости производства продукции.

Ключевые слова: себестоимость, калькуляция, пути снижения себестоимости.

Annotation. The article considers the essence and importance of production costs in the cost management system. Used to study the formation of production costs in the enterprise. Determined by various factors reduce the cost of production and generalized directions of reducing the cost of production.

Keywords: cost, calculation, ways to reduce the cost.

Питання правильного визначення собівартості продукції є актуальним для всіх підприємств, оскільки на її базі відбувається розрахунок рентабельності окремих видів продукції та виробництва в цілому, встановлення оптових цін на продукцію, здійснення виробничого планування, формування національного доходу в масштабах країни. Окрім того, собівартість продукції пов'язана з обсягом і якістю продукції, використанням робочого часу, сировини, устаткування, що підвищує значущість цього економічного показника. А тому зниження собівартості продукції вигідне як для кожного підприємства, окремого його підрозділу, так і для суспільства. Найбільш важливим у вивченні собівартості продукції є розгляд факторів, які впливають на показник, і визначення основних напрямків зниження собівартості. Від того, як вирішується дане питання підприємством, залежить отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Питання собівартості продукції та проблеми її зниження привертають до себе дедалі більшу увагу вчених. Цю проблему досліджують Т. Будняк [1], О. Єлець [2], М. Маниліч [3], М. Скрипник [4], В. Пархоменко [5] та інші. Вітчизняні дослідники вивчають проблему зниження собівартості найчастіше з позиції зменшення матеріальних витрат, які в Україні складають значну частку в структурі собівартості, але ці аспекти потребують постійного дослідження, вивчення у зв'язку зі значним впливом різних факторів на витрати виробництва.

Метою написання статті є дослідження поняття «собівартість продукції» на підприємстві та пошук основних шляхів її зниження.

Однією з умов підвищення ефективності виробництва є систематичне зниження собівартості продукції, адже собівартість продукції відображає ефективність діяльності підприємства. Собівартість продукції являє собою вартісну оцінку використаних у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво.

Розглянемо підходи до визначення поняття «собівартість» (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «собівартість продукції»

Автор	Поняття
Миронюк О. В.	Собівартість продукції – грошове вираження величини ресурсів, затрачених на господарську діяльність [3, с. 9]
Гамова О. В.	Собівартість – це вартісне вираження ресурсів, використаних у процесі виробництва [6]
Нападовська Л. Н.	Собівартість продукції – мінімальна ціна продукції [7, с. 82]
Бутинець Ф. Ф.	Собівартість продукції – це грошовий вираз частини вартості продукції
Степаненко С. В.	Собівартість продукції – це один з основних показників роботи підприємства, що використовують для визначення потреби в обігових коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва загалом, для внутрішньозаводського планування; а також для формування цін [8, с. 201]
Філінков О. М.	Собівартість продукції відображає, скільки і яких ресурсів було використано, а також є величиною використаних ресурсів у грошовому виразі та пов'язує використані ресурси з конкретним об'єктом витрат [9]
Скрипник М. І.	Собівартість продукції – це грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту [10]
Пархоменко В. М.	Собівартість продукції – це вартісне вираження витрат, пов'язаних з використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих засобів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою обов'язкові відрахування, податки й платежі» [5]

Отже, з наведеного можемо виокремити основні характеристики собівартості як показника діяльності підприємства:

- комплексно характеризує рівень витрат усіх наявних ресурсів підприємства;
- є базою для оцінки економічної ефективності підприємства;
- є базою для встановлення цін на продукцію;
- є базою для обчислення прибутку підприємства.

Показник собівартості продукції є дуже важливим і використовується для обґрунтування багатьох економічних рішень, зокрема [6]:

- під час установлення ціни на продукцію. У цьому разі собівартість є нижньою межею і базою для встановлення ціни на продукцію підприємства. Тому зниження собівартості продукції є важливим чинником, що дає змогу підприємству при діючих ринкових цінах отримувати більший прибуток і рентабельність;
- під час економічного аналізу господарської діяльності підприємства показник собівартості продукції застосовується для контролю за використанням матеріальних, нематеріальних, грошових і трудових ресурсів;
- при схваленні рішень щодо вдосконалення виробництва собівартість продукції використовується як показник доцільності впровадження організаційно-технічних заходів. Захід вважається економічно ефективним, якщо внаслідок його впровадження собівартість продукції підприємства знижується.

Дотримання загальних економічних принципів та законів – важливий шлях для зниження собівартості продукції, яка не буде призводити до погіршення кінцевого продукту і дасть для вітчизняного товаровиробника можливість отримувати додаткових покупців та додаткові прибутки [1].

Безумовно, можна погодитися з Н. Костецькою [11], яка вважає, що зниження собівартості продукції є одним з найважливіших напрямків підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і підприємства. Чим менше величина собівартості продукції, тим більше можливостей у підприємства за рахунок зниження цін стимулювати попит і підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції, збільшувати прибуток.

Основним джерелом зниження собівартості продукції на підприємстві є зростання продуктивності праці.

Варто зауважити, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, оскільки зростання продуктивності праці приводить до скорочення витрат на виробництво продукції. По-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат [12].

При цьому необхідно враховувати, що зниження собівартості продукції багато в чому визначається відповідним співвідношенням темпів зростання продуктивності праці та зростання заробітної плати. Зростання продуктивності праці має випереджати зростання заробітної плати, забезпечуючи тим самим зниження собівартості продукції.

Зниження собівартості продукції можна досягти досліджуючи вплив різних факторів, зокрема Р. Севастьянов виокремлює такі шляхи та фактори зниження собівартості продукції (рис. 1) [13].

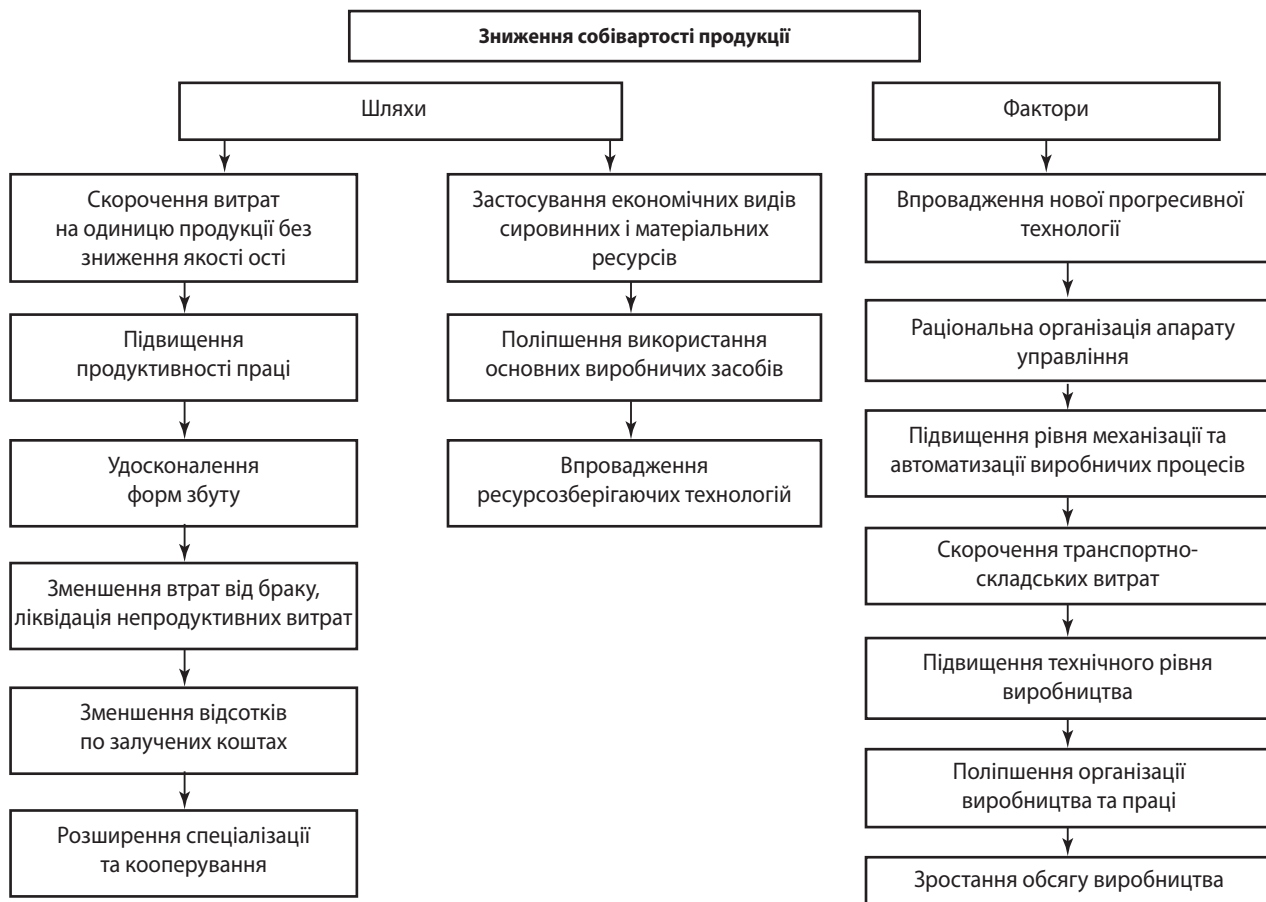


Рис. 1. Удосконалена класифікація шляхів і факторів зниження собівартості продукції

У результаті узагальнення праць О. Іванілова [14], Т. Будняк [1], Л. Цимбалюк [15], Р. Севастьянова [13] було визначено такі основні шляхи зниження собівартості:

- заміна традиційних сировинних матеріалів більш раціональними та сучасними;
- комплексне використання ресурсів, зокрема відходів вторинних ресурсів;
- поліпшення якості існуючих типів машин, устаткування та впровадження принципово нової техніки;
- застосування ресурсозберігаючих технологій, що забезпечують економію матеріалів та енергії;
- розроблення оптимальної стратегії технологічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технологічного потенціалу підприємства;
- запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії всіх видів ресурсів;
- раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо.

Найбільш ефективними шляхами зниження собівартості продукції, як показує світовий досвід, є впровадження економічних технологій виробництва. Саме ресурсоемі, ресурсозберігаючі технології – це вихід для українського товаровиробника із затяжної кризи. Не менш важливим чинником, що сприятиме скороченню витрат підприємств, є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних факторів – скорочення шляхів між виробником і покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Можна зробити висновок, що собівартість продукції відображає значну частину вартості продукції і залежить від зміни умов виробництва та реалізації продукції, а також від багатьох чинників, зокрема від: продуктивності праці, ефективності виробництва, якості та асортименту продукції, обсягу виробництва, ефективного розміщення продуктивних сил.

Систематичне зниження собівартості забезпечує зростання прибутку підприємства, підвищення матеріального становища працівників, дає державі додаткові джерела для подальшого розвитку суспільного виробництва. Виявлення резервів зниження собівартості має спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних засобів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також усіх складових собівартості. Напрямок подальших досліджень є визначення важливих факторів зниження собівартості продукції на підприємствах різних галузей.

Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Фесенко І. А.

Література: 1. Будняк Т. Фактори зниження собівартості продукції / Т. Будняк // Теоретико-методологічні і науково-політичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки : матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (15–16 листопада 2011 р.) ПДАТУ, м. Кам'янець-Подільський. – Ч. 1. – Тернопіль : Крок, 2011. – 372 с. 2. Єлець О. П. Фактори та шляхи зниження собівартості / О. П. Єлець, А. І. Бірюк // Економічний вісник ЗДІА. – 2014. – № 6. – С. 62–67. 3. Маниліч М. І. Собівартість продукції: теоретичний аспект / М. І. Маниліч, О. В. Миронюк // Збірник наукових праць. Економічні науки. – 2012. – № 8. – С. 1–13. 4. Скрипник М. І. Собівартість продукції як економічна категорія / М. І. Скрипник // Економічний аналіз. – 2010. – № 7. – С. 339–343. 5. Пархоменко В. М. Планування, облік та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) / В. М. Пархоменко // Вісник податкової служби України. – 2002. – № 31. – С. 49–50. 6. Гамова О. В. Облік виробничої собівартості продукції: теоретичні аспекти / О. В. Гамова // Менеджмент у XXI сторіччі: методологія і практика : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (16–17 травня 2013 р.) ПолтНТУ ім. Ю. Кондратюка. – Полтава : Видавець Шевченко Р. В., 2013. – 564 с. 7. Нападівська Л. В. Управлінський облік : підручник / Л. В. Нападівська. – 2-ге вид. – К. : КНТЕУ, 2010. – 648 с. 8. Економіка : навч. посіб. / За ред. С. В. Степаненка. – 2-ге вид., доп. – К. : КНЕІ, 2001. – 306 с. 9. Філінков О. М. Про співвідношення змісту категорій «витрати виробництва», «затрати», «собівартість» / О. М. Філінков // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 12–17. 10. Скрипник М. І. Методи обліку витрат і методи калькування: сутність і співвідношення понять / М. І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – № 2. – С. 202–206. 11. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства / Н. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1 (30). – С. 159–166. 12. Вудвуд В. В. Резерви зниження собівартості продукції як один із напрямів підвищення функціонування підприємства / В. В. Вудвуд // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 100–103. 13. Севастьянов Р. В. Шляхи та фактори зниження собівартості продукції промислового підприємства / Р. В. Севастьянов, Д. В. Рябко // Економічний вісник ЗДІА. – 2014. – № 7. – С. 92–102. 14. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с. 15. Цимбалюк Л. Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л. Г. Цимбалюк, Н. П. Скрипчун // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 88–95.

ВИЗНАЧЕННЯ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

УДК 368.041

Шевченко К. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано фінансовий стан страхової компанії із застосуванням таксономічного аналізу. Виявлено основні показники, що впливають на кредитоспроможність страхової компанії.

Ключові слова: страхова компанія, кредитоспроможність, фінансовий стан, таксономічний аналіз.

Аннотация. Проанализировано финансовое состояние страховой компании с применением таксономического анализа. Выявлены основные показатели, влияющие на кредитоспособность страховой компании.

Ключевые слова: страховая компания, кредитоспособность, финансовое состояние, таксономический анализ.

Annotation. Analyzed the financial condition of the insurance company with the use of taxonomic analysis. Identified the main factors affecting the creditworthiness of the insurance company.

Keywords: insurance company, the solvency, financial condition, taxonomic analysis.

Особливого значення в сучасних умовах розвитку ринкових відносин набуває аналіз платоспроможності страховика, що виступає як окремий самостійний блок фінансово-економічного аналізу та вимагає серйозної уваги не лише з боку кредитора, але і з боку самого позичальника. Актуальність теми полягає в тому, що страхування є важливим інструментом соціального захисту населення і могутнім джерелом інвестування національних економік. Будь-яка страхова компанія для ефективного функціонування має бути кредитоспроможною, тобто такою, що має можливість, здатність страховика відповідати за своїми зобов'язаннями.

Фінансовий стан страхової компанії – це характеристика її конкурентоспроможності (платоспроможності, кредитоспроможності) у сфері її діяльності, тобто ефективності використання вкладеного власного капіталу.

Метою роботи є визначення динаміки фінансового стану страхової компанії із застосуванням таксономічного аналізу.

Для аналізу було обрано 5 страхових компаній. Як інструмент аналізу використано метод таксономії, який дозволяє у вигляді інтегральних показників рівня розвитку узагальнити фінансовий стан страхових компаній. Опрацювавши наукові джерела досліджуваної теми [1; 6], для аналізу було обрано 8 коефіцієнтів: коефіцієнт загальної ліквідності (К1), коефіцієнт миттєвої ліквідності (К2), коефіцієнт абсолютної ліквідності (К3), коефіцієнт забезпеченості власними коштами (К4), коефіцієнт покриття інвестиційними активами страхових резервів (К5), коефіцієнт автономії (К6), коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом (К7), рівень забезпеченості страховими резервами (К8).

Коефіцієнти було розраховано на основі фінансових звітів аналізованих страхових компаній [2–5], що займаються страхуванням життя, а потім було проведено їх стандартизацію. За результатами розрахунків виявлено, що всі отримані показники є стимуляторами, адже їхній кількісний ріст позитивно впливає на фінансовий стан страхової компанії. Тому показники з максимальним за аналізований період значенням є еталонними. Для визначення відхилення фактичного результату від еталонного розраховано евклідові відстані. Евклідові відстані аналізованих показників представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, страхова компанія «Оранта-Життя» у 2013 р. мала еталонні значення коефіцієнту загальної ліквідності, коефіцієнту автономії, коефіцієнту покриття зобов'язань власним капіталом. ПрАТ «Страхова компанія Мега-Гарант-Життя» у 2014 р. мала еталонні значення коефіцієнту забезпеченості власними коштами та коефіцієнту покриття інвестиційними активами страхових резервів.

У 2012 р. ця ж страхова компанія мала еталонне значення коефіцієнта миттєвої ліквідності. ПрАТ «Страхова компанія Теком-Життя» у 2014 р. мала еталонні значення коефіцієнту абсолютної ліквідності та рівня забезпеченості страховими резервами.

Показники ПАТ «Українська страхова компанія Гарант-Лайф» та ПрАТ «Страхова компанія КД Життя» не отримали еталонного значення у жодному з аналізованих років.

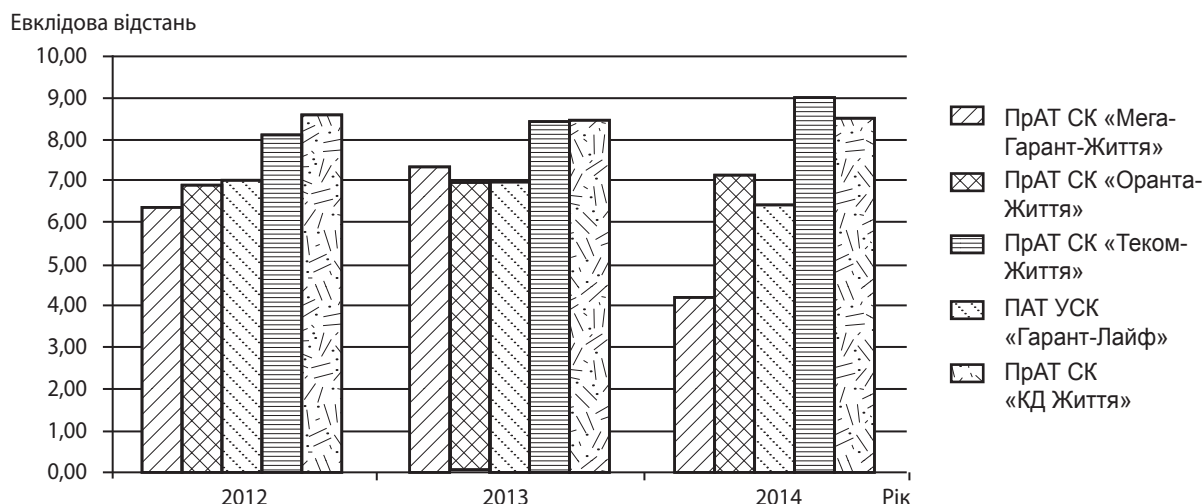


Рис. 1. Евклідові відстані показників

Відповідно до рис. 1, найменшу евклідову відстань мали показники ПрАТ «Страхова компанія «Мега-Гарант-Життя» у 2014 р., тобто значення показників її фінансового стану було максимально наближене до еталону. Найбільшу евклідову відстань мали показники ПрАТ «Страхова компанія «Теком-Життя» також у 2014 р. Тобто значення показників її фінансового стану було на максимальній відстані від еталону. Інтегральні показники рівня фінансового стану страхових компаній наведено на рис. 2.

Згідно з рис. 2, найбільший інтегральний показник мала ПрАТ «Страхова компанія «Мега-Гарант-Життя» у 2014 р., найменший – ПАТ «Українська страхова компанія «Гарант-Лайф» також у 2014 р. Тобто ПрАТ «Страхова компанія «Мега-Гарант-Життя» у 2014 р. мала найкращий рівень фінансового стану серед аналізованих у 2012–2014 рр., а ПАТ «Українська страхова компанія «Гарант-Лайф» у 2014 р. – найнижчий.

Високий рівень фінансового стану свідчить про кредитоспроможність страхової компанії, тобто про її можливість розраховуватися за своїми зобов'язаннями, низький рівень – про неможливість розраховуватися з кредиторами і, як наслідок, демонструє свою некредитоспроможність.

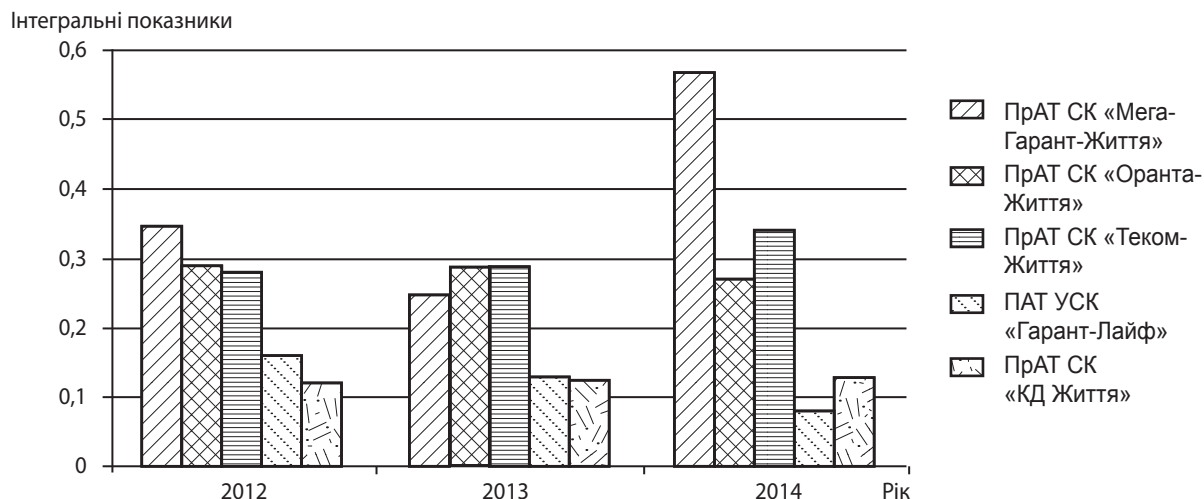


Рис. 2. Динаміка інтегральних показників рівня фінансового стану

Найкращий фінансовий стан серед аналізованих страхових компаній мала ПрАТ «Страхова компанія «Мега-Гарант-Життя» у 2014 р. Це відбулось завдяки тому, що коефіцієнт забезпеченості власними коштами та коефіцієнт покриття інвестиційними активами страхових резервів мали найбільше значення у цей рік. У 2013 р. ПрАТ «Страхова компанія «Оранта-Життя» мало еталонні значення коефіцієнту загальної ліквідності, коефіцієнту автономії, коефіцієнту покриття зобов'язань власним капіталом. Тобто евклідова відстань дорівнювала нулю. Відповідно, стандартизовані значення показників цього року мали найбільше значення порівняно з аналогічними показниками інших страхових компаній.

Отже, застосування таксономічного показника рівня розвитку дозволило встановити, що найгірший фінансовий стан мали ПАТ «Українська страхова компанія Гарант-Лайф» та ПрАТ «Страхова компанія КД Життя», оскільки не отримали еталонного значення у жодному з аналізованих років і їхній фінансовий стан порівняно з іншими страховими компаніями був найгіршим. ПАТ «Українська страхова компанія «Гарант-Лайф» в 2014 р. мала найгірший рівень фінансового стану. Це відбулось унаслідок того, що всі стандартизовані показники даної компанії мали від'ємне значення впродовж досліджуваного періоду.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

Література: 1. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uainsur.com/stats/life/>. 2. Офіційний сайт ПрАТ СК «КД Життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kd-life.com.ua/>. 3. Офіційний сайт ПрАТ СК «Оранта-Життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oranta-life.com.ua/>. 4. Офіційний сайт ПрАТ СК «Теком-Життя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tig-life.com/>. 5. Офіційний сайт ПАТ УСК «Гарант-Лайф» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.garant-life.ua/>. 6. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України / О. Шевчук // Регіональна економіка. – 2011. – № 11. – С. 137–142.

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

УДК 368.911:005

Шевченко К. О.

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано показники діяльності страхових компаній, що характеризують надійність, фінансову стійкість (платоспроможність), а отже, і кредитоспроможність страховика. Виявлено основні фактори, що впливають на ефективність страхової діяльності.

Ключові слова: страхова компанія, платоспроможність, надійність, факторний аналіз.

Аннотация. Проанализированы показатели деятельности страховых компаний, характеризующие надежность, финансовую устойчивость (платежеспособность), а потому и кредитоспособность страховщика. Выявлены основные факторы, влияющие на эффективность страховой деятельности.

Ключевые слова: страховая компания, платежеспособность, надежность, факторный анализ.

Annotation. Analyzed the performance of insurance companies, characterizing the reliability, financial stability (solvency), and therefore the solvency of the insurer. The main factors affecting the efficiency of insurance activities.

Keywords: insurance company, solvency, reliability, factor analysis.

Страхові компанії відіграють надзвичайно велику роль на фінансовому ринку, забезпечуючи інвесторам страховий захист від різного роду ризиків.

Проблематиці управління ефективністю діяльності страхових компаній присвячено роботи таких учених, як В. Галасюк [1], О. Скорба [4], Н. Супрун [5], О. Терещенко [6] та інші.

Метою статті є виявлення основних факторів, що впливають на процес управління ефективністю діяльності страхових компаній (СК).

Для досягнення мети роботи застосовано статичний метод факторного аналізу. На основі аналізу джерел [2; 5; 7] щодо означеної проблематики сформовано систему первісних показників, склад якої надано у табл. 1, а їхні значення – в табл. 2 (сформовано за даними [3; 8]).

Таблиця 1

Система первісних показників

Показник	Формула розрахунку	Позначення показника
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Страхові резерви}}$	Коеф. ЗЛ
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	$\frac{\text{Високоліквідні активи (грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції)}}{\text{Страхові резерви}}$	Коеф. МЛ
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти, їх еквіваленти}}{\text{Страхові резерви}}$	Коеф. АЛ
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Страхові резерви}}$	Коеф. ЗВК
Коефіцієнт покриття інвестиційними активами страхових резервів	$\frac{\text{Інвестиційні активи (довгострокові та поточні фінансові інвестиції)} + \text{Грошові кошти}}{\text{Страхові резерви}}$	Коеф. ПІАСК
Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Всього пасивів}}$	Коеф. Авт.
Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Зобов'язання}}$	Коеф. ПЗВК

З табл. 1 видно, що представлені коефіцієнти характеризують надійність, фінансову стійкість (платоспроможність) страхових компаній, а тому й кредитоспроможність страховика, тобто можливість розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Для забезпечення коректності результатів факторного аналізу обрано 14 страхових компаній, що дозволило сформулювати вхідну матрицю, яка відповідає вимогам застосування факторного аналізу, а саме – перевищення вдвічі кількості спостережень над кількістю досліджуваних ознак.

Таблиця 2

Значення первісних показників

Страхова компанія	Значення показників						
	Коеф. ЗЛ	Коеф. МЛ	Коеф. АЛ	Коеф. ЗВК	Коеф. ПІАСК	Коеф. Авт.	Коеф. ПЗВК
ПрАТ СК «Мега-Гарант-Життя»	1,62	19,93	0,46	138,77	116,83	0,68	2,13
ПрАТ СК «Оранта-Життя»	2,92	5,21	0,32	3,53	5,21	0,66	1,96
ПрАТ СК «Теком-Життя»	1,91	1,95	1,86	2,26	3,28	0,69	2,18
ПАТ УСК «Гарант-Лайф»	1,25	1,24	0,86	0,41	1,28	0,28	0,40
ПрАТ СК «КД Життя»	0,90	0,89	0,49	0,63	1,54	0,38	0,61
ПрАТ СК «Ренесанс Життя»	1,31	1,70	1,63	0,61	1,74	0,31	0,46
ПрАТ СК «ПЗУ Україна страхування життя»	1,00	0,97	0,34	0,11	1,07	0,09	0,10
ПрАТ СК «Юпітер страхування життя вієнна іншуранс»	0,79	0,79	0,79	0,30	1,00	0,22	0,29
АСК «Інго Життя»	1,43	1,98	1,98	5,1	1,98	0,61	1,54
ТДВ СК «Охорона Життя»	0,87	1,2	1,31	0,4	1,04	0,08	0,1
ПАТ СК «Блакитний поліс»	1,2	0,78	0,56	0,82	1,3	0,28	0,15
ВАТ СК «Брокбізнес Життя»	1,35	0,79	0,46	0,6	1,02	0,21	0,12
ПрАТ СК «MetLife»	0,67	0,76	0,42	0,14	1,05	0,32	0,21
ПрАТ СК «АХА Страхування життя»	0,92	1,3	0,58	0,47	1,09	0,45	0,35

Обчислений в табл. 2 коефіцієнт загальної ліквідності свідчить про те, що значна частина досліджуваних страхових компаній має достатній обсяг оборотних коштів, що можуть бути використані для погашення короткострокових зобов'язань, зокрема й при настанні страхових випадків.

Співвідношення менше одиниці свідчить про наявність фінансового ризику та загрозу банкрутства. Отже, в зоні ризику знаходяться декілька компаній: ПрАТ СК «АХА Страхування життя», ПрАТ СК «MetLife», ПрАТ СК «Юпітер страхування життя вієнна іншуранс», ПрАТ СК «КД Життя».

За результатами факторного аналізу, на базі 14 показників сформовано два фактори, накопичена дисперсія за якими склала 84,13 % (кількість факторів визначається величиною накопиченої дисперсії: достатнім вважається значення накопиченої дисперсії, яке є вищим за 70 %). Отже, 15,87 % мінливості платоспроможності та надійності СК пояснюється іншими факторами.

Вважається, що показник увійшов до фактора, якщо відповідне навантаження є більшим за значення 0,70. Таке навантаження називають вагомим, або значущим. Показник «Коефіцієнт абсолютної ліквідності» мав невагоме навантаження, тому його було виключено з матриці первісних показників (табл. 2). Значення загальної та накопиченої дисперсій за результатами факторного аналізу на базі шести показників надано у табл. 3.

Таблиця 3

Загальна та накопичена дисперсії факторів

Номер фактора	Загальна дисперсія	Накопичена дисперсія
1	68,413	68,413
2	25,457	93,870
3	5,150	99,021
4	0,892	99,913
5	0,081	99,994
6	0,006	100,00

Отже, з табл. 3 видно, що два фактори пояснюють 93,870 % дисперсії всіх показників. Структура факторів, тобто склад показників, що увійшли до кожного з них, наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Фактори впливу на ефективність діяльності СК

Показник	Навантаження фактора на показник	
	Фактор 1	Фактор 2
Коеф.ЗЛ	0,0269916	0,910194
Коеф. МЛ	0,938498	0,324227
Коеф. ЗВК	0,984932	0,169185
Коеф. ПІАСК	0,984089	0,172775
Коеф. Авт.	0,30277	0,883145
Коеф. ПЗВК	0,371478	0,900298

З табл. 4 видно, що вагомими навантаженнями фактора на показники є: для першого фактора – коефіцієнти миттєвої ліквідності, забезпеченості власними коштами, покриття інвестиційними активами страхових резервів; для другого фактора – коефіцієнти загальної ліквідності, автономії, покриття зобов'язань власним капіталом.

Аналіз даних табл. 3 та 4 дозволяє зробити такі висновки.

До першого фактору увійшли коефіцієнти миттєвої ліквідності, забезпеченості власними коштами, покриття інвестиційними активами страхових резервів з навантаженнями 0,94; 0,98; 0,98 відповідно.

Коефіцієнт миттєвої ліквідності характеризує достатність високоліквідних активів страховика для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками у найкоротший термін.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами характеризує ступінь покриття власними коштами СК страхових зобов'язань на випадок перевищення фактичних страхових зобов'язань над розрахунковими.

Коефіцієнт покриття інвестиційними активами страхових резервів характеризує ступінь розміщення коштів, за рахунок яких забезпечується зобов'язання СК, в інвестиційних активах і грошових коштах.

Наявність власних коштів, вільних від зобов'язань, є фактором фінансової надійності страховика. Саме тому перший фактор можна інтерпретувати як рівень надійності страхової компанії.

Другий фактор містить коефіцієнти загальної ліквідності, автономії, покриття зобов'язань власним капіталом із навантаженнями 0,91; 0,88 і 0,90 відповідно.

Коефіцієнт автономії характеризує структуру засобів страхової організації і показує, наскільки забезпечені активи страховика власним капіталом.

Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом показує рівень платоспроможності страховика в частині погашення своїх зобов'язань, що не належать до страхового захисту клієнтів. Чим вище значення коефіцієнта,

тим вище міра платоспроможності страховика. Дані показники відображають рівень платоспроможності страхових компаній.

Отже, на рівні 93,870 % на ефективність діяльності СК впливають фактори надійності та платоспроможності СК. А відтак, застосування багатовимірного статичного методу факторного аналізу дозволило встановити основні фактори, вплив на які дозволяє корегувати процес управління ефективністю діяльності страхових компаній.

Подальший напрям дослідження полягає у визначенні взаємозв'язку ефективності функціонування страхової компанії з її кредитоспроможністю.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.

Література: 1. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників / В. В. Галасюк // Вісник НБУ. – 2011. – № 5. – С. 12–17. 2. Иберла К. Факторный анализ / К. Иберла. – М. : Статистика, 1980. – 398 с. 3. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uainsur.com/stats/life/>. 4. Скорба О. А. Оцінка кредитоспроможності позичальника / О. А. Скорба // Наукове видання. – 2015. – № 7. – 26 с. 5. Супрун Н. В. Управління капіталом страхових компаній : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н. В. Супрун. – К., 2014. – 21 с. 6. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2013. – 554 с. 7. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України / О. Шевчук // Регіональна економіка. – 2005. – № 11. – С. 137–142. 8. Insurance TOP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

УДК 336.143.2

Шкода В. М.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядаються проблеми та перспективи розвитку монетарної політики в Україні. Визначено цілі, функції, суб'єкти й об'єкти монетарної політики, обґрунтовано її роль у забезпеченні економічного зростання в Україні.

Ключові слова: банк, монетарна політика, економічна система.

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития монетарной политики в Украине. Определены цели, функции, субъекты и объекты монетарной политики, обоснована ее роль в обеспечении экономического роста в Украине.

Ключевые слова: банк, монетарная политика, экономическая система.

Annotation. In the article the problems and prospects of development of monetary policy in Ukraine. Defines the objectives, functions, subjects and objects of monetary policy, justified its role in ensuring economic growth in Ukraine.

Keywords: bank, monetary policy, economic system.

В умовах трансформації економіки України особливого значення набуває проблема забезпечення стабільних темпів економічного зростання, що є основним індикатором ефективності функціонування економічної системи та критерієм рівня добробуту населення.

Визначний вплив монетарних чинників на процеси макрофінансової стабілізації та динаміку основних показників національної економіки обумовлює необхідність детального розгляду інструментів монетарної політики та потребує актуалізації пошуку шляхів стимулювання економічного зростання засобами грошово-кредитного регулювання.

Питанням аналізу ефективності монетарної політики присвячено праці таких авторів, як: Я. Белінська [1], А. Гриценко [2], В. Попов [3], А. Ставицький [5; 6], П. Юхименко [7], О. Яременко [8], поглиблюючи теоретичні аспекти даного поняття та його практичне дослідження.

Втім, питання використання інструментів монетарної політики на сучасному етапі розвитку економіки країни є недостатньо вивченими, тому метою роботи є обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку монетарної політики та формування заходів подолання проблем і підвищення її ефективності.

Монетарна політика є одним із інструментів державного регулювання економіки. Саме на цій політиці держави акцентують свою увагу монетаристи. Монетарна політика найбільш ефективно й оперативно виконує функції регулювання економічного циклу, попередження та подолання спаду виробництва [1].

Головним суб'єктом монетарної політики держави є Центральний банк, який здійснює грошову емісію та регулює грошово-кредитну діяльність комерційних банків [2].

Монетарна політика є оперативним і гнучким доповненням політики бюджетної. Світова практика свідчить, що з її допомогою держава впливає на грошову масу та відсоткові ставки, а вони, відповідно, – на споживчий та інвестиційний попит.

Головною функцією Центрального банку кожної країни є регулювання грошової маси, забезпечення її відповідності масі товарів і підтримки таким чином стійкої купівельної спроможності грошей, що є дуже важливою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

Ціль монетарної політики – досягнення на національному ринку рівноваги, що характеризується повною зайнятістю та відсутністю інфляції. Суть цієї політики полягає в регулюванні обсягу грошової пропозиції для стабілізації економіки. Так, під час спаду виробництва монетарна політика зводиться до стимулювання зростання пропозиції грошей (є експансивною), а в періоди високої інфляції, навпаки, до її обмеження (є рестрикційною) [3].

Враховуючи вибір стратегічних, проміжних і тактичних цілей, центральний банк країни розробляє свою грошово-кредитну політику залежно від економічної та політичної ситуацій. Якщо економічна активність на ринку погіршується і відбувається спад виробництва та скорочення робочих місць, Центральний банк робить спробу збільшити грошову масу. Якщо ж витрати стають загрозливо збитковими, внаслідок чого зростають ціни і вивільняється багато робочих місць, він робить усе можливе, щоб зменшити грошову масу і кредит. Для більшості центральних банків основною метою монетарної політики є утримання інфляції на низькому та стабільному рівні [4].

В умовах трансформації економіки України особливого значення набуває проблема забезпечення стабільних темпів економічного зростання, що є основним індикатором ефективності функціонування економічної системи та критерієм рівня добробуту населення [5].

Центральний банк з метою впливу на кількість грошей або на процентні ставки використовує наступні інструменти монетарної політики (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Інструменти монетарної політики

За об'єктами впливу	– стимулювання кредитної емісії (кредитна експансія). Кредитна експансія має на меті збільшення зайнятості і підйом виробництва шляхом збільшення пропозиції грошей; – стримування кредитної емісії (кредитна рестрикція). Кредитна рестрикція має на меті протидію економічній кризі і зниження темпів інфляції шляхом обмеження пропозиції грошей
За характером параметрів	– кількісні інструменти впливають на стан кредитних можливостей комерційних банків; – якісні інструменти – пряме регулювання банківських кредитів
За формою впливу	– адміністративні (прямі) інструменти – у формі директив, інструкцій від НБУ, мета яких – обмежити сферу діяльності кредитних установ (лімітне кредитування для окремих банків; пряме регулювання процентної ставки, ліміти на обсяг чи вартість кредитів, що надаються окремим галузям); – ринкові (непрямі) інструменти – способи впливу НБУ на грошову пропозицію шляхом формування певних умов на грошовому ринку та ринку капіталів
За строками впливу	– короткострокові інструменти, за допомогою яких досягаються проміжні цілі монетарної політики; – довгострокові інструменти діють від одного року і більше з метою фінансової стабілізації та сприяння довгостроковому економічному зростанню

Аналіз особливостей застосування монетарних інструментів для забезпечення економічного зростання в Україні дав змогу переконатися в існуванні тісного зв'язку між ефективністю монетарного регулювання та зрос-

танням національної економіки, а також довів тезу про те, що економічне зростання неможливе в умовах нестабільності національної грошової одиниці. Останнє є його необхідною, хоча й недостатньою умовою.

Умову достатності забезпечує взаємодія низки суб'єктивних та об'єктивних факторів економічного зростання.

Майбутня монетарна стратегія України має сприяти підвищенню рівня довіри до національної грошової одиниці, інститутів її забезпечення, створити умови для довгострокової стабільності. Важливою передумовою її ефективного реалізації є незалежність НБУ, який у процесі взаємодії з іншими органами монетарної влади, політичними силами і суспільством мусить знову і знову доводити спроможність приймати професійні рішення, що відповідають завданням підтримання стабільності грошової одиниці незалежно від впливу політичних сил, вчасно і кваліфіковано долати дедалі складніші та відповідальніші завдання, що є однією із заборук і передумов стабільного розвитку фінансової сфери та економіки [7].

Головним орієнтиром монетарної політики, що відображає рівень і тенденції стабільності грошової одиниці, є індекс споживчих цін. Регулювання обмінного курсу потрібно спрямовувати на підтримання цінової і фінансової стабільності, а показники монетарної бази і грошової маси використовувати як проміжний орієнтир для вирішення поточних завдань монетарного забезпечення макроекономічної рівноваги, а також досягати довгострокових соціальних, структурних та інституційних цілей.

Підтримка інвестиційно-інноваційного зростання економіки має для України стратегічне значення, адже не впоравшись із даним завданням, вона не зможе увійти до когорти сучасних цивілізованих країн. І це має враховуватися у грошово-кредитній політиці, наприклад, при вирішенні питань рефінансування державного банку другого рівня, який ставить собі за мету кредитування інноваційних проектів. Безумовно, для НБУ пріоритетом є стабільність грошової одиниці, але це завдання може бути вирішене різними шляхами. І формула стабільності в середньостроковій стратегії орієнтує на вибір тих шляхів, які надають економічному зростанню інвестиційно-інноваційного характеру [8].

Отже, проведення монетарної політики в майбутньому потребуватиме формування окремого блоку монетарного аналізу з метою управління перебудовою емісійного і трансмісійного механізмів монетарної політики.

Реальним підґрунтям для економічного зростання та стабілізації на монетарному сегменті ринку є не лише обґрунтована монетарна політика, але й створення конкурентоспроможної економіки та пошук суб'єктами господарювання власних ніш як основи для підвищення попиту економіки на гроші, тобто для розширення товарообороту.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Белінська Я. В. Проблеми і напрями узгодження фінансової та монетарної політики / Я. Белінська // *Фінанси України*. – 2005. – № 10. – С. 124–130. 2. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективно грошово-кредитної політики. Стаття третя. Основні засади побудови і запровадження середньострокової монетарної стратегії в Україні / А. Гриценко // *Вісник Національного банку України*. – 2006. – № 7. – С. 8–22. 3. Попов В. Ю. Монетарна політика в реаліях української економіки / В. Ю. Попов // *Фінанси України*. – 2008. – № 12. – С. 66–75. 4. Концептуальні підходи до формування грошово-кредитної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/12090613/bankivska_sprava/monetarna_politika_tsentralnogo_banku. 5. Ставицький А. В. Вплив монетарної політики на економічну безпеку України / А. В. Ставицький // *Фінанси України*. – 2007. – № 10. – С. 51–59. 6. Монетарна політика держави: поняття, види та інструменти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/63/4567.html>. 7. Юхименко П. Монетарна політика і структурні реформи в економіці України / П. Юхименко // *Банківська справа*. – 2004. – № 1. – С. 58–68. 8. Яременко О. Структурно-інституційні ефекти монетарної політики в умовах фінансової нестабільності / О. Яременко // *Економіка України*. – 2009. – № 2. – С. 60–66.

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ

УДК 336.71:005.95/.95 (477)

Шкуропат Н. М.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сучасні стратегії управління розвитку банком і доведено взаємозв'язки зі стратегіями управління персоналом. Аргументовано виокремлення стратегій: оптимізації банківського потенціалу, стратегії розвитку трудових ресурсів, антикризової та мотиваційної стратегії розвитку банківського персоналу. Визначено причини неефективного використання цих стратегій.

Ключові слова: банк, стратегія, персонал, мотивація, компетенція, управління.

Аннотация. В статье рассмотрены современные стратегии управления развития банком и доказаны взаимосвязи со стратегиями управления персоналом. Аргументировано выделение стратегий: оптимизации банковского потенциала, стратегии развития трудовых ресурсов, антикризисной и мотивационной стратегий развития банковского персонала. Определены причины неэффективного использования этих стратегий.

Ключевые слова: банк, стратегия, персонал, мотивация, компетенция, управление.

Annotation. The article reviews the current management strategy of development of bank and to prove the relationship with the strategies of personnel management. Argued selection strategies: optimization bank potential, strategies of human resource development, crisis management and motivational strategies for the development of bank staff. It identifies the causes of ineffective use of these strategies.

Keywords: bank, strategy, staff motivation, competence, management.

Сучасні умови розвитку банківської діяльності характеризуються значним зменшенням розмірів наданих послуг, що змушує банки скорочувати персонал і витрати на нього. Тому актуальним є обґрунтування стратегій саме управління персоналом банку та нових підходів до мотивації персоналу.

Сучасні наукові теорії стратегічного управління персоналом розглянуто у роботах вітчизняних учених О. Любунь, М. Денисенко, М. Бублій, О. Грищенко, Т. Білорус. Ці науковці розглядали методи управління персоналом банку та їхні стратегії, однак проблемам використання стратегій розвитку персоналу банку приділялося недостатньо уваги, тому означена проблема залишається дуже актуальною.

Метою статті є визначення сутності сучасних стратегій управління розвитком банку та обґрунтування їх взаємозв'язків із кадровими стратегіями управління персоналом.

Специфічною особливістю будь-яких установ є виключно важливе значення персоналу для успішного їхнього функціонування. Банки зазвичай представляють собою великі установи з погляду чисельності працюючих у них. Крім того, фінансові та інформаційні ресурси надають лише тимчасової конкурентної переваги. Історія розвитку банківської справи може навести багато прикладів банкрутства банків, які володіли значними фінансовими ресурсами, і навпаки, прикладів швидкого розвитку невеликих банків. Суттєвим фактором їхніх злетів і падінь були саме люди – працівники банку. Тому можна сказати, що якщо в банку працює компетентний персонал, то він зможе як залучити фінансові кошти, так й отримати необхідну інформацію, тож такий банк буде розвиватися та ефективно працювати.

З огляду на це необхідним є визначення обґрунтованої стратегії управління процесами формування потенціалу персоналу та стратегій його мотивації.

Стратегічне управління банківським персоналом – це сукупність управлінських рішень і дій, а також намірів і планів банку щодо вдосконалення трудових відносин у середньостроковій і довгостроковій перспективах. Логічним завершальним етапом процесу стратегічного управління персоналом банку є реалізація, оцінка та контроль виконання стратегічного плану, що забезпечують стійкий зворотний зв'язок між поставленими цілями і процесом їх практичного досягнення, визначення причин відхилень і здійснення можливого їх коригування [1].

Узагальнення аналізу результатів теоретичних досліджень стратегічного управління персоналом [2; 3] дає змогу зробити висновок, що існують певні проблеми в розвитку сучасної теорії та практики використання стратегій розвитку банківських людських ресурсів, які зумовлені такими обставинами:

– радикальним чином змінились економічні, інформаційні, технологічні, політичні та соціальні умови, за яких здійснюється діяльність банків і їхніх працівників;



– значно ускладнилися банківські операції, засоби надання банківських продуктів і послуг, умови взаємодії персоналу банків із клієнтами та суб'єктами зовнішнього та внутрішнього фінансових ринків, які диктують необхідність у постійній перепідготовці та підвищенні кваліфікації персоналу банку;

– виникли та розвиваються такі принципово нові соціально-економічні явища, як фінансова глобалізація, транснаціональний банківський бізнес, фінансова інтеграція, що потребують нових знань і компетенцій персоналу банків.

Отже, стратегічне управління персоналом банку має враховувати стратегію розвитку основних напрямків банківської діяльності та бути спрямованим на здобуття професійних знань, навичок і компетенцій працівниками банків, що забезпечують досягнення довгострокових цілей банку [4].

Загальну стратегію розвитку банку розробляють на засадах місії та реалізують для всієї банківської установи як цілісного комплексу на тривалий період, і вона зазвичай не передбачає встановлення чітких часових меж. Стратегія стосується концептуальних, важливих для банку напрямів діяльності, а її розроблення починається з визначення системи його стратегічних цілей. Стратегічне управління персоналом банку має починати формуватися з розробки системи трудової мотивації та передбачати довгострокове планування діяльності та контроль за виконанням планів [2].

Основою розроблення стратегій управління персоналом банку є аналіз перспектив розвитку банку при визначених припущеннях про зміни навколишнього середовища, що стосуються демографічних і соціальних змін. Важливим елементом цього аналізу є визначення позиції банку в конкурентній боротьбі за якісне обслуговування клієнтів на ринках збуту своїх послуг і продуктів.

У сучасних умовах пріоритетними серед стратегічних цілей діяльності банківських установ України визнають розроблення антикризових заходів: нових стандартів управління та норм регулювання, нових методик щодо визначення системного ризику тощо. Крім організаційних стратегій розробляються функціональні кадрові стратегії: забезпечення трудовими ресурсами, управління ефективністю, розвитку трудових відносин і формування прихильності, управління змінами, винагородами тощо. Таке управління ґрунтується зазвичай на завданнях, що окреслюють для банку збори акціонерів та топ-менеджери.

Існують такі стратегії управління персоналом банку: стратегії оптимізації банківського персоналу; стратегії розвитку персоналу; антикризові стратегії управління персоналом; мотиваційні та стратегії оцінки персоналу. Розглянемо взаємозв'язки стратегій розвитку банку та стратегій управління банківським персоналом. Існують інноваційно-корпоративна стратегія розвитку банку, стратегії динамічного зростання та прибутковості, антикризова стратегія тощо. У разі використання банком інноваційно-корпоративної стратегії розвитку основним напрямком його діяльності притаманні операції з високим ступенем фінансових ризиків, що пов'язано з активним запровадженням новітніх банківських продуктів та інформаційних технологій. Для реалізації цієї стратегії працівники банку повинні бути ініціативними, контактними, новаторами, готовими приймати раціональні управлінські рішення та ризикувати, не боятися відповідальності [2].

Стратегія динамічного зростання характеризується меншим ступенем фінансових ризиків. Керівництвом банку постійно зіставляються поточні цілі розвитку банку та цілі, пов'язані зі створенням засад для його майбутнього зростання. Управлінські рішення та управлінські процедури фіксуються письмово, оскільки вони є необхідними для більш суворого контролю та створюють організаційне й економічне підґрунтя для подальшого розвитку банку. Працівники повинні бути організаційно закріпленими за окремими бізнес-процесами, проблемно орієнтованими, володіти гнучкістю в мінливих умовах та працювати в тісній співпраці з іншими.

Стратегія прибутковості відрізняється тим, що основною метою діяльності банку є збереження рівня прибутку, що вже існує. Банки зменшують витрати, зокрема і на зарплату персоналу; можливе припинення найму нових працівників. Управлінські рішення приймаються на засадах розробленої системи процедурних правил, мотивація працівників здійснюється з урахуванням критерію ефективності.

Антикризова стратегія розвитку банку потребує коригування місії та систем стратегічних цілей і мотивації. Основними завданнями стратегії є збереження конкурентоспроможності на ринку, для чого здійснюється продаж неякісних активів, приймаються раціональні рішення з усунення можливостей збитків, у майбутньому – скорочення кількості працівників банку. Особлива потреба в наборі персоналу в таких умовах розвитку відсутня, оплата працівників заснована на досягненнях, росте повільно, без додаткових стимулів і бонусів. Професійне навчання обмежене, використовується тільки у разі потреби [5].

З огляду на аналіз впливу особливостей перерахованих вище стратегій розвитку банків на їхню кадрову політику можна виокремити такі основні стратегії розвитку персоналу банків [4]:

– стратегія оптимізації банківського персоналу – пасивна стратегія, яка характеризується орієнтацією на скорочення кількості працівників, зменшення витрат на соціальні програми та навчання персоналу;

– стратегія розвитку трудових ресурсів – активна стратегія, що здійснюється в рамках інноваційної корпоративної стратегії. Вона відрізняється інвестиційним підходом до управління людськими ресурсами як ключовим і конкурентоспроможним ресурсом;

– антикризова стратегія управління трудовими ресурсами. Ця стратегія спрямована, по-перше, на попередження (профілактику) кризових ситуацій, а по-друге, на вжиття заходів щодо їх ліквідації. Вона є актуальною для багатьох сучасних вітчизняних банків, які постійно зазнають симптомів критичних і кризових ситуацій;

– мотиваційні стратегії розвитку банківського персоналу є універсальними, оскільки притаманні всім охарактеризованим вище стратегіям управління персоналом банків.

Отже, стратегічне управління персоналом банку є в сучасних умовах необхідною складовою стратегії розвитку банку, оскільки ускладнення банківської діяльності та постійні зміни вимог до знань і навичок банківських працівників передбачають використання стратегічних засад управління. Втім, часто розроблені стратегії розвитку персоналу не втілюються в діяльність банків або використовуються тільки їх окремі елементи [3].

Причинами такого стану можуть бути: необ'єктивність оцінки впливу зовнішнього середовища на розвиток банку та поверхневий аналіз внутрішніх можливостей реалізації завдань, що призводить до постановки нереальних цілей, досягнення яких не підкріплюється ні фінансовими, ні матеріальними, ні трудовими ресурсами; неузгодженість цілей корпоративної стратегії розвитку банку з цілями стратегії розвитку їхнього персоналу, що призводить до недооцінки впливу персоналу на якісне та своєчасне виконання завдань, унаслідок цього виникає слабкий зворотний зв'язок у процесі контролю за виконанням персоналом поставлених цілей і завдань; некомпетентність менеджерів банку, яка виявляється у неправильному плануванні розвитку персоналу.

Отже, необхідним є використання комплексного підходу до управління стратегією розвитку банківської установи та її персоналу.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / Т. В. Білорус. – Ірпінь : НАДПСУ, 2007. – 174 с. 2. Бублій М. П. Управління персоналом як процес створення та вдосконалення структурних елементів системи управління банківською установою / М. П. Бублій // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 4. – С. 132–139. 3. Грищенко О. С. Формування комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків / О. С. Грищенко // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 443–451. 4. Любунь О. С. Бізнес-планування у банку : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Любунь, М. П. Денисенко. – К. : Атіка, 2006. – 288 с. 5. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл. ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ

УДК 336.71

Штирікова М. О.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проаналізовано теоретичні аспекти кредитного процесу в банку, зокрема процесу аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників. Визначено фактори впливу на прийняття рішення надання кредиту. Обґрунтовано шляхи покращення кредитних взаємовідносин з клієнтами.

Ключові слова: банк, кредитоспроможність, боргові зобов'язання, позичальник.

Анотація. Проаналізовані теоретичні аспекти кредитного процесу в банку, в частині, процесу аналізу кредитоспособності потенціальних позичальників. Визначені фактори впливу на прийняття рішення про надання кредиту. Обґрунтовані шляхи покращення кредитних взаємовідносин з клієнтами.

Ключові слова: банк, кредитоспособність, зобов'язання, позичальник.

Annotation. The theoretical aspects of the credit process in the bank, in particular, the process of analyzing the creditworthiness of potential borrowers. The factors of influence on the decision of the loan. The ways of improvement of credit relations with customers.

Keywords: bank, solvency, debt obligations, the borrower.

Кредитоспроможність є однією з важливих характеристик фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання. Її оцінка набуває важливого значення як для банківської установи, так і власне для позичальника. Метою здійснення оцінки кредитоспроможності позичальника для банківської установи є уникнення кредитних ризиків від неповернення кредиту. Для позичальника – отримання кредиту на найбільш вигідних умовах.

Аспекти даної теми розглянуто в роботах вітчизняних і зарубіжних учених у галузі банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, теорії економічного ризику: І. Бубенко, В. Вітлінського, Л. Кот, Я. Наконечно, О. Пернарівського, Ю. Потійко, Л. Примостки.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад кредитного процесу та оцінки кредитоспроможності позичальника, визначення факторів, які впливають на рішення щодо доцільності видачі кредиту.

Кредитоспроможність клієнта банку – здатність позичальника повністю і в строки розрахуватися по своїх боргових зобов'язаннях (основному боргу і відсоткам). На відміну від його платоспроможності вона не фіксує неплатежі за минулий період або на якусь дату, а прогнозує здібність до погашення боргу на найближчу перспективу. Рівень кредитоспроможності клієнта визначає ступінь ризику банку, пов'язаного з видачею позики конкретному позичальникові.

У світовій і вітчизняній банківській практиці виокремлюють такі критерії оцінки кредитного ризику і кредитоспроможності клієнта (рис. 1) [1].

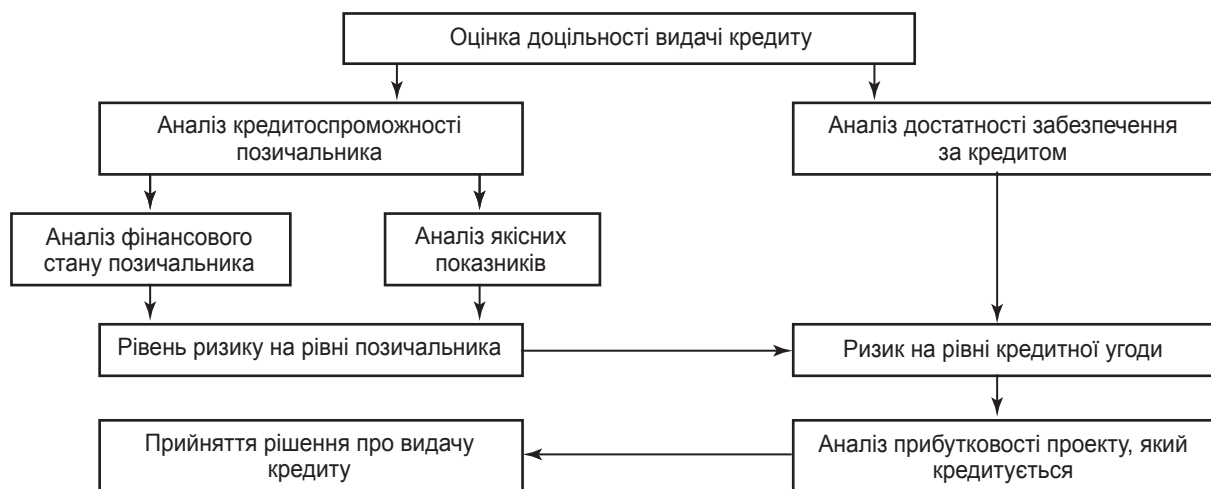


Рис. 1. Визначення доцільності надання кредиту

Основні аспекти процесу кредитування та оцінки кредитоспроможності позичальника розглянуто на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк». Він є одним із банків України, що найдинамічніше розвиваються, і займає лідируючі позиції банківського рейтингу країни. За станом на 01.01.2015 р. розмір чистих активів ПАТ КБ «ПриватБанк» складає 241 809 360 тис. грн, власний капітал – 25 277 041 тис. грн. Кредитний портфель банку складає 181 362 098 тис. грн, зокрема кредити фізичним особам – 24 394 594 тис. грн [2].

Динаміку виданих кредитів банком представлено на рис. 2 [3].

Аналізуючи діяльність банку за кількістю виданих кредитів у 2011–2014 рр., представлено на рис. 2, можна зробити висновки, що кількість іпотечних кредитів, кредитів фізичним та юридичним особам збільшувалась з 2011 р. до 2013 р., але з 2013 р. спостерігаємо зменшення кількості виданих кредитів усіх видів. Цей процес обумовлений нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні.

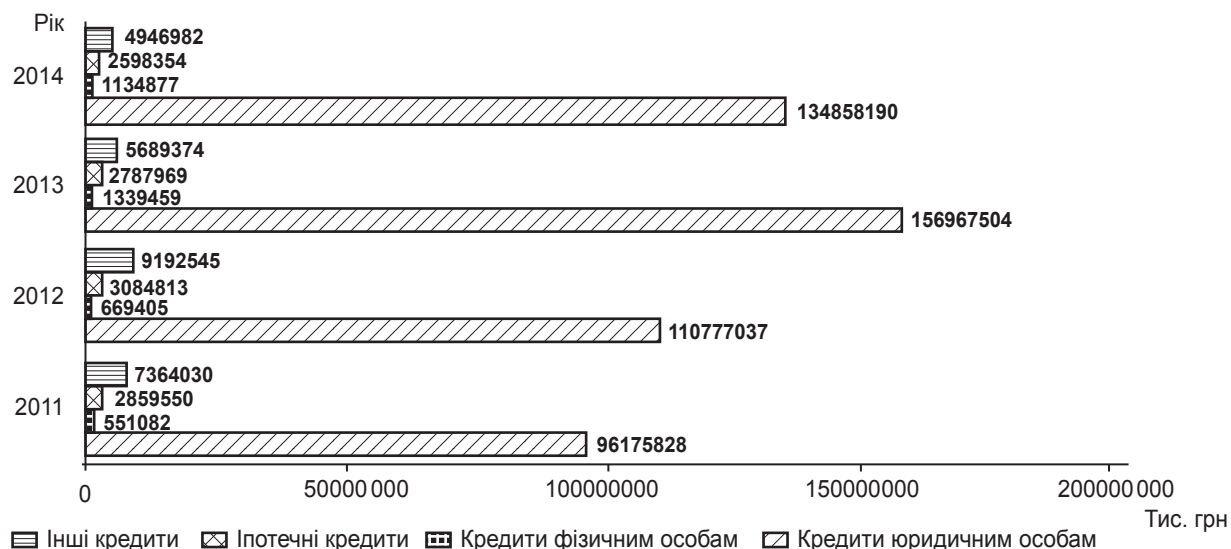


Рис. 2. Кредити, надані ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2011–2014 рр.

Основну частину в структурі кредитного портфеля банку складають мікрокредити. «Мікрокредитування» – продукт, розроблений для фінансування малого (середнього) бізнесу і приватних підприємств, чия офіційна звітність не дозволяє скласти об'єктивну думку про поточний стан діяльності клієнта, або зовсім відсутній (наприклад, приватні підприємці, що працюють за єдиним податком), а отже, не дає їм можливості одержати звичний банківський кредит.

При мікрокредитуванні юридичних осіб кредити можуть видаватися: у національній валюті України; в іноземній валюті без конвертації для оплати контрактів з нерезидентами; у іноземній валюті, з конвертацією в гривну, у вигляді: кредитної угоди, лінії (відновлюваної, невідновлюваної); термінового кредиту; кредитного ліміту на корпоративну пластикову карту.

При мікрокредитуванні приватних підприємств і фізичних осіб (керівників, власників, засновників фірм) кредити можуть видаватися в готівковій і безготівковій формі на поточний рахунок:

- у національній валюті України, зокрема споживчого у вигляді: кредитної угоди, лінії (відновлюваної, невідновлюваної); термінового кредиту; кредитного ліміту на пластикову карту;
- в іноземній валюті у вигляді: термінового кредиту, кредитної угоди, лінії (відновлюваної, невідновлюваної); кредитного ліміту на пластикову карту.

Кредитний цикл за програмою мікрокредитування починається із залучення клієнтів, консультації потенційного позичальника і закінчується повним погашенням кредитної заборгованості позичальника перед банком і складається з 6 основних етапів [4]:

- 1 етап – залучення клієнтів;
- 2 етап – консультація потенційних клієнтів;
- 3 етап – підготовка пропозицій по кредиту;
- 4 етап – затвердження кредиту;
- 5 етап – видача кредиту;
- 6 етап – моніторинг і погашення кредиту.

У банку передбачений обов'язковий комплект документів, що надається клієнтом для першої розмови з консультантом, після чого ухвалюється рішення про доцільність видачі кредиту (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Перелік обов'язкових документів для отримання кредиту

№	Юридична особа	Фізична особа	Суб'єкт підприємницької діяльності
1.	Копія Свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи	Паспорт	Паспорт
2.	Статут і засновницький договір	–	Свідоцтво про внесення запису в ЕДРПОУ
3.	Баланс і Звіт про прибутки і збитки за останній звітний період	–	–



Під час першої бесіди консультант повинен зібрати наступну інформацію зі слів клієнта: джерело отримання інформації про програму мікрокредитування банку; підтвердження, що клієнт відповідає основним критеріям на отримання кредиту; бажаний розмір, термін і мета кредиту; форма власності і вид діяльності підприємства; місце проживання клієнта і дислокація його бізнесу.

Для покращення кредитних взаємовідносин з клієнтами в умовах підвищення кредитного ризику та забезпечення надійного захисту банку можна посилити вимоги для надання кредиту, а саме:

- забезпечити юридично грамотне оформлення кредитних договорів і договорів застав з високим рейтингом позичальників та розширенням і захистом у них прав банку як заставодержателя і кредитора;
- проводити контроль за обов'язковим страхуванням переданих в заставу цінностей з передбаченням, що заставодержатель має право отримати страхову компенсацію, в підтвердження цього вимагати надання страхових полісів;
- посилити взаємодію всіх підрозділів, які беруть участь в організації кредитування для підвищення результативності роботи з повернення боргів, зокрема шляхом оперативної й ефективної реалізації забезпечення.

Отже, для забезпечення ефективного процесу надання кредиту необхідно проводити обґрунтовану оцінку кредитоспроможності позичальника, оскільки це необхідно як для кредитора так і для позичальника. Цьому сприятиме комплексний аналіз його стану. Проблема повернення кредитів і поява заборгованості буде й надалі турбувати менеджмент банків, а відтак, необхідно продовжувати дослідження оцінки кредитоспроможності позичальника, враховуючи як економічну ситуацію в Україні, так і зарубіжні досягнення у вирішенні даної проблеми.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Бойко В. В. Фінанси та економіка України / В. В. Бойко. – Дніпропетровськ : НГАУ, 2010. – 535 с. 2. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://static.privatbank.ua/files/data/Річний%20звіт%20за%202014%.pdf>. 3. Офіційний сайт НБУ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097. 4. Финансовые науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vevivi.ru/best/Methodika-otsnki-kreditospromozhnost-pozichalnikv>. 5. Кирисюк Г. М. Оцінка банком кредитоспроможності заемщика / Г. М. Кирисюк // Деньги и кредит. – 2010. – № 4. – С. 32.



ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

УДК 336.71

Штрміло Ю. М.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто сутність цінних паперів та їх види. Висвітлено угоди та розрахунки на ринку цінних паперів, ф'ючерсні й опціонні контракти. Окреслено перспективи розвитку поточного стану ринку цінних паперів в Україні за умови вирішення зазначених проблем.

Ключові слова: ринок цінних паперів, фондова біржа, цінні папери, Україна.

Аннотация. В статье рассмотрена сущность ценных бумаг и их виды. Освещены сделки и расчеты на рынке ценных бумаг, фьючерсные и опционные контракты. Обозначены перспективы развития текущего положения рынка ценных бумаг в Украине при условии решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовая биржа, ценные бумаги, Украина.

Annotation. *In the article the essence of securities and their types. Lit transaction and calculations on the securities market, futures and options contracts. Development prospects the current situation of securities market in Ukraine by addressing the problems identified.*

Keywords: *securities market, stock exchange, securities, Ukraine.*

Сучасний ринок цінних паперів як складова частина фінансового ринку забезпечує акумуляцію та ефективне розміщення заощаджень в економіці, інвестування її пріоритетних галузей та об'єктів. Оздоровлення економіки України значною мірою залежить від становлення та налагодженого функціонування ринку цінних паперів, регульованого державою та інтегрованого у світові ринки цінних паперів.

Дослідженню механізмів функціонування ринку цінних паперів присвячено ряд наукових праць, зокрема фундаментальних досліджень (Г. Марковіц, Дж. Тобін, Дж. Сінкі) та робіт провідних зарубіжних учених (П. С. Роуз, Р. Тьюлз, Ф. Мишкін, Д. Швагер). Вивчення даної проблеми здійснюють і українські вчені-економісти: А. Пересада, Б. Луців, О. Сохацька, Л. Примостка, А. Мертенс [1; 2].

Ринок цінних паперів є багатоаспектною соціально-економічною системою, на основі якої функціонує ринкова економіка в цілому. Саме рух цінних паперів – показник економічної ситуації в країні. Сьогодні Україна має унікальну можливість не повторювати еволюційний шлях спроб і помилок інших країн, а спочатку, враховуючи свою специфіку, створювати ринок цінних паперів за вищими світовими стандартами.

Отже, метою даної роботи є дослідження ринку цінних паперів як складової частини фінансового ринку, що забезпечує акумуляцію та ефективне розміщення заощаджень в економіці, інвестування її пріоритетних галузей і об'єктів та сприяє оздоровленню економіки України.

Важливу роль у розбудові ринку цінних паперів відіграють банківські установи, які є його провідними інституційними учасниками. Здійснення операцій з цінними паперами сприяє диверсифікації банківської діяльності та посиленню конкуренції у фінансово-кредитній сфері. Саме наявність конкурентного середовища визначає розвиток інноваційних фінансових методів і технологій, що в сукупності з іншими заходами щодо побудови ринкової економіки в Україні забезпечуватиме суспільний прогрес у державі [3].

Ринок цінних паперів є невід'ємною складовою економічної системи держави, що відрізняється від решти її складових опосередкуванням відносин між суб'єктами економічної діяльності за допомогою цінних паперів і включає певні структурні елементи фінансового ринку, а саме: частину грошового ринку, частину ринку капіталів, на якому обертаються довгострокові цінні папери терміном більше 1 року, а також сегменти товарного ринку, де економічні відносини опосередковані за допомогою коносаментів, складських свідоцтв і ринку похідних цінних паперів.

Цінні папери знаходяться в обігу у таких сферах діяльності, як брокерська, депозитарна, реєстраторська, грастова, клірингова, консультаційна та інших. Вони виступають як економічна та юридична категорії, є інструментом залучення коштів, об'єктом укладення фінансових ресурсів, мають вільний характер переходу від одного власника до іншого, не обмежені в обігу, поділяються на два великих класи – основні та похідні.

За останніми наявними даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР), частка операцій з цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,42 % від їх загального обігу. Зокрема питома вага операцій, здійснених організаторами торгів за окремими цінними паперами в 2012 р., становила: акцій – 3,64 %, державних облігацій – 14,69 %, облігацій підприємств – 21,10 %, облігацій місцевих позик – 85,43 % [4]. Незважаючи на певне збільшення частки операцій із цінними паперами, що здійснюються на біржовому ринку, є підстави вважати, що ринок цінних паперів залишається доволі закритим: приблизно 89,6 % усіх операцій на ньому здійснюються в позабіржовому сегменті фондового ринку; дефіцит цінних паперів, що вільно обертаються на ринку, та операцій з ними перешкоджає встановленню об'єктивної вартості та дохідності вітчизняних цінних паперів. У зв'язку з вищенаведеним, потенціал цінних паперів як інструмент ліквідної застави залишається недостатньо використаним. Це зумовлює незначну чутливість грошової маси та реальної економіки до змін відсоткових ставок.

Ринок цінних паперів як складова частина фінансового ринку держави, не може уникнути різноманітних кризових ситуацій, які мають місце в економіці. Незважаючи на погіршення інвестиційного клімату, ринок цінних паперів продовжує свій розвиток. Менш, ніж за п'ять років випуск цінних паперів збільшився у 47 разів. Причому, найбільша частка випуску цінних паперів припадає на акції приватизованих підприємств. Пояснення цьому - продовження процесів приватизації та корпоратизації державних підприємств: зараз в Україні налічується приблизно 35,5 тис. акціонерних товариств, з них – 23,5 тис. закритих. Зальний обсяг емісій акцій, зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, становить більше двадцяти мільярдів гривень [5].

Незважаючи на всі вище перелічені досягнення, більшість населення не має повного уявлення про ті права та можливості, які надає їм володіння часткою підприємства. Звідси і випливають певні протиріччя між акціонерами (насамперед з незначними пакетами акцій) і вищим менеджментом, що призводить до частих порушень прав ак-

ціонерів. Щоб уникнути таких проблем, працівниками Державної комісії створено систему розкриття інформації для акціонерів та інших інвесторів.

За роки незалежності в Україні сформовані принципи функціонування ринку цінних паперів, прийнято пакет законодавчих актів, які регулюють діяльність учасників ринку. Однак ефективність функціонування цього ринку є низькою, а результати його діяльності не задовольняють його основних учасників і суспільство в цілому. Існує ціла низка проблемних факторів, які негативно впливають на розвиток вітчизняного ринку цінних паперів.

До таких факторів слід віднести:

- низький рівень захисту прав і покупців цінних паперів;
- недосконалість чинного законодавства України з питань захисту власності що призводить до виникнення численних конфліктних ситуацій між учасниками ринків цінних паперів, які дуже складно і довго розглядаються в судових органах що призводить до зниження активності фінансових операцій на ринках цінних паперів;
- низький рівень нормативного та інформованого забезпечення учасників ринків цінних паперів, що за відсутності відповідних законів з питань захисту інтересів власників цінних паперів призводить до нецивілізованих механізмів обігу цінних паперів – можливості існування тіньових фінансових операцій з цінними паперами;
- відсутність рівних умов для операцій, пов'язаних із купівлею і продажем цінних паперів для всіх реальних і потенційних учасників ринку цінних паперів [6].

Отже, проблем, які склалися на ринку цінних паперів в Україні, досить багато. Пояснюється це недосконалою нормативною базою, малим досвідом. Для покращення ситуації на ринку цінних паперів, має бути застосований окремий підхід до емітентів з малою кількістю акціонерів, акції яких згідно з чинними видами не можуть пройти лістинг для котирування на організаційно оформлених ринках, мають право самостійно вести реєстр.

Слід розглянути й питання про те, як проводиться державна політика, скерована на забезпечення реальних надходжень до підприємств за рахунок випуску акцій, переливу капіталів у найбільш ефективні сектори економіки України, що впливає на поведінку інвесторів та емітентів як споживачів капіталів інвесторів.

Становлення ринку цінних паперів в Україні неможливе без активізації процесу соціально-економічних і політичних реформ. Будь-яке масштабне перетворення має бути всеохоплюючим. При цьому банківським менеджерам слід враховувати низький рівень взаємозв'язку всіх складових фінансової системи держави, необхідність доповнення аналізу фінансового стану емітентів вивченням якісної сторони діяльності, оцінкою показників, що надають інвестиційних характеристик цінним паперам і впровадженням різних стандартів аналізу залежно від терміну, на який придбаваються цінні папери, та розміру пакету акцій. Це дозволить банкам сформувати портфелі цінних паперів, які забезпечать вищу дохідність порівняно з кредитними операціями та більш повно відповідатимуть цілям, що викладені в інвестиційній декларації. Крім побудови власних портфелів цінних паперів, вітчизняним банкам доцільно розширювати надання інвестиційних послуг, які на даному етапі ринкових перетворень здійснюються на слабкому рівні та у малому спектрі.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

Література: 1. Рогульський В. Комерційні банки на ринку андерайтингових послуг / В. Рогульський // Ринок цінних паперів. – 2011. – № 9–10. – С. 37–40. 2. Навроцька Н. Формування моделі українського ринку цінних паперів / Н. Навроцька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 2-11. – С. 146–150. 3. Микова М. Механізм функціонування інвестиційних банків в Україні / М. Микова, В. Пантелеев // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 7–8. – С. 47–49. 4. Павлов В. І. Цінні папери в Україні : навч. посіб. / В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, І. В. Кривов'язук. – К. : Кондор, 2004. – С. 34–44. 5. Деревко Ю. Інвестиційні банки: вплив на формування змішаної моделі ринку цінних паперів в Україні / Ю. Деревко // Банківська справа. – 2011. – № 1. – С. 90–93. 6. Руденко М. Місце банків як інвесторів у структурі ринку цінних паперів / М. Руденко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21-12. – С. 246–251.

РОЗВИТОК І СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

УДК 330.341.1

Щербініна С. С.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглядається стан інноваційного потенціалу українських підприємств на сучасному етапі. Описано підходи до формування, розвитку й упровадження інноваційного потенціалу підприємств України.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, підприємства України, розвиток.

Аннотация. В статье рассматривается состояние инновационного потенциала украинских предприятий на современном этапе. Описаны подходы к формированию, развитию и внедрению инновационного потенциала предприятий Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, предприятия Украины, развитие.

Annotation. The article discusses the state of innovation potential of Ukrainian enterprises at the present stage. Described approaches to the formation, development and introduction of innovative potential of the enterprises of Ukraine.

Keywords: innovation, innovation potential, enterprises of Ukraine, development.

Економічний розвиток українських підприємств в сучасних умовах все більше залежить від технологічних зрушень і втілення в них інновацій. Уміння формувати, втілювати та ефективно використовувати інноваційний потенціал на підприємстві є головним та основоположним фактором розвитку та конкурентоспроможності.

Втілення інновацій відбувається як в матеріальному вигляді (нові технології, новітнє обладнання та матеріали), так і в нематеріальному – поліпшення умов праці, підвищення кваліфікації кадрів. Інновації пов'язані з усіма процесами в соціальному і природному середовищі, та їм належить ключова роль в реалізації гармонійного поєднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом.

Стратегічною перспективою розвитку України є оволодіння науково-технологічною моделлю економічного розвитку. Підставами для цього можна вважати створення власних наукових шкіл, упровадження унікальних новітніх у різноманітні галузі (радіоелектроніка, медицина, біологія, космонавтика, фізика, освіта та багато інших). В усякому разі, в Україні є велика перспектива для розвитку наук, які історично були започатковані такими відомими академіками та вченими, як С. Кузнець, М. Туган-Барановський, О. Антонов, С. Корольов, Є. Патон, І. Мечников, В. Вернадський.

Зародження сучасного інноваційного потенціалу підприємств України почалося з другої половини ХХ сторіччя саме в період формування науково-технологічної революції. Інженерно-науковий потенціал колишнього Радянського Союзу займав досить вагоме місце в народногосподарській системі. Дані ЮНЕСКО звітували, що частка потенціалу України у складі СРСР займала майже 10 %. На той час територія України складала 3 % від території Союзу, а населення України складало 18 % від всіх жителів, Україна мала значний вплив в міжнародній кооперації. Також на світовий поділ праці припадало 40 % виробництва нових технологій і впровадження наукових виробів. Варто зазначити, що на той період видобуток корисних копалин і металів значно збільшився та відніс нашу державу до списку передових країн світу. Наукова діяльність в Україні здійснювалась в понад 1900 наукових організаціях та підприємствах. В нашій країні було зайнято понад 500 тис. наукових працівників, 6.5 тис. докторів науки, 150 тис. кандидатів наук [1]. Україна змогла досягти значного успіху в усіх сферах фундаментальних та прикладних наук (математика, фізика, хімія, медицина, будівництво), показати всім світовим лідерам могутність, високий рівень розвитку підприємств країни та збільшити потребу народу до розвитку науки.

Наступні 20 років виявились тяжким періодом в історії України. Через економічну кризу в Радянському Союзі зменшилися потреби до створених наукових товарів. Продукція не використовувалась та взагалі не проходила реєстрацію за державними стандартами, що призвело до неконкурентоспроможності товарів на закордонних ринках [2].

Упродовж 90-х років ХХ сторіччя науково-технічний потенціал значно погіршився: відбулися скорочення дослідницьких організацій, вдвічі зменшилась кількість наукових працівників, фінансування нових проектів катастрофічно не вистачало, обладнання наукових і технічних установ не відповідало якості, авторитет та кваліфікація науковців не досягали рівня зарубіжних експертів.

Через декілька років експерти Світового банку віднесли Україну до позицій країн-«злидарів» за якістю життя населення. Незважаючи на всі проблеми, країні вдалося зупинити занепад. Україна змогла відновити свої позиції в рейтингу розвинених країн і зберегла ядро науково-технічного розвитку, яке дало поштовх до росту економіки та подальшого інноваційного прориву.

З огляду на теперішній стан інноваційного потенціалу українських підприємств можна помітити активізацію діяльності. Та основною причиною відставання України від світових країн-лідерів можна виділити недостатність джерел фінансування. Щорічно обсяги фінансової допомоги інноваційних проектів показують негативну динаміку. Пріоритетними залишаються фінансові ресурси за рахунок іноземних замовників або партнерів. Одночасно фінансування інноваційних проектів можливо забезпечити за рахунок державно-приватного сектору. Це можливість держави та приватного сектору об'єднувати спільний капітал, управлінські якості та технологічні ресурси для отримання взаємної вигоди. Основним джерелом фінансування інноваційних проектів залишаються власні кошти підприємства, частка яких в загальному об'ємі становить понад 70 % [4].

Недостатнє фінансування інноваційних проектів призводить до зменшення кількості наукових розробок. Крім того, через скорочення розробок спостерігається зниження творчої активності у науковців, про що свідчить скорочення патентів.

Проаналізувавши статистичні дані щодо створених наукових розробок, можна побачити що: протягом 2013 р., науковими організаціями України виконано на 10 % робіт менше, ніж у 2012 р., кількість яких становила 47,9 тис. Із загальної кількості робіт було спрямовано: 11, 8 % на створення нових видів виробів, 36,8 % – на нові технічні засоби, 10,5 % – на створення технологій, 34,8 % – на ресурсозберігаючі технології, 2,8 % – на створення нових матеріалів, 1,9 % – нові сорти рослин. Кількість таких наукових робіт у 2013 р. становила 451 одиниць, 2012 р. – 480 од., а 2011 р. – 448 од. [3].

За останні роки уповільнився темп розвитку інноваційної діяльності України, на який значно вплинули: обмеження та нестача ресурсів, скорочення виробництва, недостатнє фінансування та інше.

Продаж інновацій набирає все більших обертів. Інноваційні підприємства України не мають клієнтів на внутрішньому ринку, тому на початкових етапах вони продають ліцензії, розробки та новачки закордонним компаніям або інвесторам, які приймають вигідні пропозиції. Конкуренцеспроможність цих товарів забезпечується інноваційним характером розвитку її стратегічних галузей. За останні роки питома вага промислового виробництва у важкій металургії знизилась удвічі та залишається тенденція до оновлення та освоєння нових видів техніки для виплавки та виробництва продуктів металургії. Аналізуючи пріоритетні галузі української економіки (виробництво обчислювальної техніки, машинобудування) можна відстежити, що ці галузі є найбільш пріоритетними, а інші галузі знаходяться у занепаді.

На жаль, зараз відчувається зменшення питомої ваги української продукції, технічний та інноваційний рівень яких відповідає кращим закордонним аналогам. Таке зменшення позбавляє наших вітчизняних виробників конкурентних переваг на міжнародній арені та залишає за нами статус безнадійних аутсайдерів технічного та інноваційного прогресу.

Важливим етапом розвитку інноваційного потенціалу підприємств України є рівень сприйняття виробництва до нового – етап комерціалізації. Порівняно з динамікою створення нових виробів етап комерціалізації має зворотній напрямок, бо за останні 10 років спостерігається скорочення впроваджених у виробництво досягнень української науки та техніки.

Дані про впровадження інновацій на промислових підприємствах можна побачити в табл. 1 [5].

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	В тому числі ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції	З них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1409	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3

Важливими на етапі сприйняття є тривалість прийняття та освоєння нового устаткування. На жаль, в Україні цей показник становить 0,9 року, тоді як у європейських країнах він складає 0,3 року. Такий низький рівень комерціалізації інноваційної діяльності призвів до зниження частки створення та впровадження інноваційних продуктів у нашій державі. На сьогодні цей показник у країні становить 7 % [7]. Показник комерціалізації також призвів до залежності нашої країни від науково-технічних послуг, ресурсомістких та екологічно небезпечних виробництв.

Отже, відсоток українських наукомістких товарів на світовому ринку дуже низький. За даними вчених, експорт українських товарів у світовому обсязі складає 0,02 %. Іншим прикладом є розвинені країни (Німеччина, США, Японія, Корея), які постійно збільшують свій потенціал на світовій арені, оскільки на них припадає відповідно 16 %, 39 %, 30 % та 26 % світового ринку інноваційних продуктів [6]. На жаль, стан інноваційного потенціалу підприємств України не відповідає рівню розвитку постіндустріальних країн. Аналіз інноваційної діяльності показав, що Україна потребує активізації нових, якісних методів для найскорішого зростання економіки. Тому слід якнайшвидше переглянути такі стратегічні питання, як: залучення додаткових фінансових ресурсів, удосконалення нормативно-правової бази держави, покращення системи регулювання інноваційної діяльності. На нашу думку, головними проблемами, які стримують розвиток інноваційного потенціалу, є: брак кваліфікованого персоналу, застаріле обладнання та методи праці на підприємствах, недостатнє інформаційне забезпечення, низький рівень оплати праці та низький рівень довіри до українських товарів.

Вирішення цих проблем можливе лише за таких умов (змін): слід знайти оптимальні джерела фінансування (закордонні інвестиції), державі слід підвищувати підготовку кадрів в усіх сферах діяльності, модернізувати обладнання згідно з європейськими стандартами, запровадити на державному рівні нові освітні програми, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності наших товарів, відновити інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності з боку держави та сприяти покращенню антимонопольного регулювання.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Томах В. В.

Література: 1. Верба В. А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Верба, І. В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 24. 2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Інноваційна діяльність промислових підприємств України в 2013 році // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Наука, технології та інновації // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 5. Інноваційна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.voladm.gov.ua/index.php?option=com_k2&view=item&id=280&Itemid=161. 6. Косенко О. П. Економічна оцінка інноваційного потенціалу : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.02 / Олександра Петрівна Косенко. – Х., 2006. – 21 с. 7. Новікова І. В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Ірина Володимирівна Новікова. – К., 2003. – 20 с.

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.225.674

Ющик Я. С.

Магістрант 1 року навчання
факультету консалтингу і міжнародного бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано підходи до аудиту розрахункових операцій підприємства та виокремлено основні завдання в ході проведення аудиту.

Ключові слова: методика проведення аудиту, розрахункові операції, аудит розрахункових операцій.

Аннотація. Обоснованы подходы к аудиту расчетных операций предприятия и выделены основные задачи в ходе проведения аудита.

Ключевые слова: методика проведения аудита, расчетные операции, аудит расчетных операций.

Annotation. Grounded approaches to the audit of accounting operations of the company and the main objectives in the course of the audit.

Keywords: audit methods, operations, audit of accounting operations.

Розрахункові взаємини з іншими підприємствами, організаціями й особами є складовою нормального функціонування підприємства. Різні розрахунки пов'язані з формуванням активів і оборотних коштів, реалізацією продукції і наданням послуг, розподілом прибутку, розрахунками з фінансовими органами, а також з органами соціального страхування і забезпечення.

Аудит розрахункових операцій є необхідною складовою аудиторської перевірки стану підприємств. Даний об'єкт аудиту пов'язаний з постійною підтримкою фінансових взаємозв'язків з іншими підприємствами та організаціями, працівниками підприємства та іншими особами. Тому для отримання правдивої та достовірної інформації проводять аудит розрахункових операцій підприємства за допомогою певної методики, що пояснює актуальність вибраної теми.

Вагомий внесок у дослідження питань щодо проведення аудиту розрахункових операцій здійснило багато вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких можна виокремити: В. Івашкевича, Б. Соколова, В. Єрофєєву, Н. Гордієнко, А. Євдокімову, А. Проскуракова, О. Сметанко та ряд інших. Утім, виникає потреба у поглибленому вивченні змісту аудиту розрахункових операцій.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні підходів до аудиту розрахункових операцій підприємства та виділення основних завдань у ході проведення аудиту.

Виходячи з зазначеної мети, основними завданнями даної роботи є: визначити сутність діючої методики аудиту розрахункових операцій підприємства; розкрити послідовність проведення аудиту розрахункових операцій підприємства.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємства, предметом – теоретичні аспекти аудиту розрахункових операцій.

Методика – це набір конкретних прийомів, що використовуються для реалізації поставлених завдань у сфері освіти, науки, психології [1]. Методика повинна бути зрозумілою, реалістичною, результативною й обґрунтованою. Деталізована та розроблена, випробувана на практиці, вона набуває рівня технології.

Методика аудиту розрахункових операцій потребує пильної уваги. Ефективність методики визначається рівнем її організації. Суб'єктам господарювання необхідне посилення фінансово-економічного контролю в економічній діяльності. Для перевірки та встановлення правдивої думки про достовірність інформації залучають незалежних експертів. Тому методика аудиту розрахункових операцій та її вплив на якість аудиту є дуже важливим питанням для сучасних економічно-фінансових відносин.

У процесі господарської діяльності відбуваються різні операції.

В літературі існує різноманітна кількість підходів щодо проведення аудиту розрахункових операцій (табл. 1).

Таблица 1

Підходи щодо аудиту розрахункових операцій на підприємстві

Автор	Підхід
Євдокімова А. В., Пашкіна І. Н.	Досліджують проблеми проведення аудиту грошових коштів. Особливу увагу приділяють заборгованості, умовам і строкам її виникнення, незначну увагу приділяють рівню суттєвості [2]
Соколов Б. Н.	Розкриває типову методику перевірки операцій з грошовими коштами в касі та банку. Наводить перелік питань перевірки ефективності внутрішнього контролю
Єрофєєва В. А.	Детально досліджує методику та технологію проведення зовнішнього аудиту касових операцій і перевірки банківських рахунків, увагу приділяє операціям, що пов'язані з використанням даних коштів. Важливу роль відводить питанню інформаційного забезпечення аудиту [3]
Гордієнко Н. І.	Детально розглядає організацію та методику проведення зовнішнього аудиту грошових коштів та розрахунків, невелику увагу приділяє питанню ефективності використання грошових коштів. Окремо виділяє методологію правильності розрахунків [4]
Проскураков А. М.	Детально досліджує питання, пов'язані з плануванням аудиту, застосуванням методів і процедур, які доцільно використовувати у ході проведення аудиту грошових коштів. Важливу роль відводить рівню суттєвості при проведенні аудиту [5]

Аудит розрахунків охоплює різні сторони, зокрема, аудит грошово-розрахункових операцій підприємства, операцій на рахунках в банку, дебіторської і кредиторської заборгованості. Автори досліджують дане питання з урахуванням зовнішнього та внутрішнього аудиту залежно від потреб користувачів. При аудиті розрахункових операцій головною ділянкою дослідження є грошові кошти та операції, що безпосередньо пов'язані з їх використанням.

У процесі дослідження поняття розрахункових операцій можна виокремити, що предметом аудиту виступає господарська діяльність підприємства. Об'єктом аудиту є перевірка розрахунків з різними контрагентами.

Залежно від потреб аудитора при перевірці розрахунків застосовують різні прийоми перевірки. В ході перевірки доцільно використовувати прийоми фактичного і документального контролю, різноманітні аналітичні процедури, усні опитування працівників, перерахунок, порівняння, дослідження, які проводяться вибірково. Вищезазначені прийоми є досить трудомісткими, оскільки обробляється велика кількість інформації, при прийнятому рівні аудиторського ризику можна робити вибіркоче дослідження розрахунків підприємства.

Основним завданням аудиту в ході перевірки є встановлення істини щодо інформації про розрахункові операції, дебіторську і кредиторську заборгованість.

Під час проведення аудиту аудитор повинен перевірити:

- правильність і повноту оплати чи отримання сум за матеріальні цінності та відповідність відображення в обліку даних операцій;
- наявність простроченої заборгованості та зобов'язань, строк позовної давності яких минув;
- стан дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості за встановленими критеріями, правильність розрахунків по ним;
- зіставлення показників звітності [2].

По закінченню аудиту аудитор може надати консультаційні поради, зокрема: консультацію щодо виправлення помилок, у разі їх встановлення; пропозиції стосовно вдосконалення системи внутрішнього контролю розрахунків підприємства; запропонувати шляхи покращення системи розрахунків.

У ході проведення перевірки аудитору необхідно отримати достатню впевненість у тому, що всі об'єкти перевірки не містять суттєвих помилок і повною мірою відображені в обліку. Повноцінна перевірка розрахункових операцій надає інформацію про стан розрахунків підприємства, що в подальшому допоможе покращити їх.

Також увагу слід приділити інвентаризації, за результатами якої будуть встановлені стан залишків на рахунках, їхня достовірність та обґрунтованість. Важливим є також момент погашення заборгованості.

Можна зазначити, що на сьогодні повноцінна методика аудиту слугує запорукою успіху функціонування підприємств. Якість аудиту тісно взаємопов'язана з методикою аудиту. Аудитор мусить дотримуватись методики проведення аудиту розрахунків, яка впливає на якість аудиту і надання аудиторських послуг. Чим вище якість інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку, тим вище якість проведеного аудиту, а також вище впевненість користувача професійної думки аудитора в правильності прийняття та здійснення економічних рішень в майбутньому.

Підводячи підсумок, можна зробити висновок, що проведення аудиту розрахункових операцій є важливим моментом при впровадженні господарської діяльності. В ході аудиторської перевірки розрахункових операцій основним напрямком є перевірка заборгованості. Основне завдання аудиту – встановлення істини щодо інформації про розрахункові операції, дебіторську і кредиторську заборгованість.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мултанівська Т. В.

Література: 1. Пушкар М. С. Проблеми та перспективи розвитку аудиту в Україні : монографія / За заг. ред. д. е. н., проф. Пушкар М. С. – Тернопіль : Карт-бланш, 2012. – 220 с. 2. Сметанко О. В. Теорія та практика внутрішнього аудиту в акціонерних товариствах України : монографія / О. В. Сметанко. – К. : ХНЕУ, 2013. – 436 с. 3. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : колективна монографія : у 2 т. / За ред. П. Й. Атамас. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – Т. 2. – 414 с. 4. Теоретико-методичні засади обліку, аналізу та аудиту / К. В. Бойко, І. К. Дрозд, М. С. Письменна. – К. : Кафедра, 2011. – 360 с. 5. Проскураков А. М. Аудит финансовой отчетности. Базовое руководство по применению и документированию аудиторских процедур / А. М. Проскураков. – Вологда : Изд-во «Дарника», 2010. – 760 с.

РОЛЬ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

УДК 336.71

Яцина М. В.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. У статті розглянуто теоретичні основи проведення безготівкових розрахунків, відстежено основні тенденції розвитку та сучасний стан безготівкових розрахунків в Україні. Визначено, що в структурі грошового обороту країни частина безготівкових розрахунків є незначною, але з кожним роком вона збільшується. Виявлено, що роль головного інструменту безготівкових розрахунків взяли на себе платіжні картки.

Ключові слова: готівка, безготівкові розрахунки, платіжні картки, грошовий обіг.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы проведения безналичных расчетов, отслежены основные тенденции развития и современное состояние безналичных расчетов в Украине. Определено, что в структуре денежного оборота страны часть безналичных расчетов незначительна, но с каждым годом она увеличивается. Выявлено, что роль главного инструмента безналичных расчетов взяли на себя платежные карточки.

Ключевые слова: наличность, безналичные расчеты, платежные карточки, денежное обращение.

Annotation. The article highlights the theoretical foundations of cashless payments, traces the main trends and current status of cashless payments in Ukraine. It was determined that the structure of the country's share of cash flow cashless payments is small, but every year it increases. Revealed that as the main instrument of cashless payments took the credit cards.

Keywords: cash, cashless payments, credit cards, money turnover.

З розвитком ринкових відносин відбувається постійна адаптація суб'єктів господарювання до нових умов ринку. Економіка України вже тривалий час потребує значних глобальних змін у всіх її сферах. Удосконалення механізму безготівкових розрахунків не є виключенням і залишається завжди актуальним питанням. Підтвердженням цього є розвиток фінансового ринку України, який характеризується появою нових інноваційних продуктів для здійснення платежів – безготівкових засобів розрахунку.

Вивченням фінансового ринку та його складових, зокрема сутності, проблемам здійснення та розвитку безготівкових розрахунків присвячено багато праць таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: Б. Івасів, Д. Коваленко, Т. Куриленко, І. Косарева, О. Міняйло, В. Міщенко, М. Ніконова, О. Орлюк, М. Савлук, Н. Соловей та багато інших.

Метою дослідження є визначення основних тенденцій та перспектив розвитку безготівкових розрахунків в Україні.

Безготівкові розрахунки (cashless payments) – перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [1].

В Україні правова база організації безготівкових розрахунків визначається низкою законів, які регламентують банківську діяльність («Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України»). Що ж стосується детальної організації самих розрахунків, то вони визначаються затвердженою Національним банком України інструкцією від 29.03.2001 р. «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» [2]. Сфера використання готівкових грошей у народному господарстві обмежена порівняно з безготівковими розрахунками, їх переважно використовує населення. Тому безготівкові розрахунки мають низку переваг над готівковими грошима:

- по-перше, зменшуються матеріальні та трудові витрати, пов'язані з використанням готівкових грошей (карбування, друкування, перевезення, зберігання, сортування);
- по-друге, сприяє безперервному кругообігу коштів. Між готівково-грошовим та безготівковим обігом існує тісна взаємозалежність [2, с. 45];
- по-третє, максимально прискорюється оплата придбаних товарів чи послуг і погашення боргів, що в сукупності по країні покращує ділові стосунки між усіма суб'єктами господарювання.

Ст. 1088 Цивільного кодексу України зазначає, що безготівкові розрахунки проводяться через банки, інші фінансові установи, в яких відкрито відповідні рахунки, якщо інше не випливає із закону та не обумовлене видом безготівкових розрахунків [3, ст. 1088]. Відповідно до ст. 51 Закону України «Про банки і банківську діяльність», безготівкові розрахунки проводяться на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді. Банки в Україні можуть використовувати як платіжні інструменти платіжні доручення, векселі, чеки, банківські платіжні картки та інші дебетові і кредитові платіжні інструменти, що застосовуються у міжнародній банківській практиці [3].

У сучасній системі безготівкових розрахунків господарські суб'єкти використовують два основних способи платежу:

- перерахування коштів з банківського рахунка на рахунок одержувача коштів шляхом відповідних записів щодо них;
- зарахування взаємних вимог платника і одержувача коштів.

Призначення того чи іншого способу розрахунку полягає в погашенні грошових зобов'язань юридичних і фізичних осіб.

Критерії вибору способу платежу пов'язані з вимогами прискорення самих розрахунків, їхньої терміновості, зниження витрат на проведення платежів, нормалізації кругообігу коштів, забезпечення безперебійного ходу реалізації (продажу) продукції.

В умовах платіжної кризи розширюється практика застосування такого неринкового способу розрахунків, як бартерні угоди, тобто взаємні товарообмінні операції з передачею права власності на товари (натуральний обмін) без грошових розрахунків. Бартерні операції – це форми натурального заліку взаємних вимог.

У сучасних умовах застосовуються такі основні форми безготівкових розрахунків:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;
- акредитивами;
- векселями;
- платіжними вимогами;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

З цього приводу з 01.09.2013 р. для удосконалення організації готівкового обігу набрали чинності норми, запроваджені Постановою Правління Національного банку України від 06.06.2013 р. № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою». Згідно з постановою, встановлено граничну суму розрахунків готівкою: для підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня в розмірі 10 000 грн; для фізичної особи з підприємством (підприємцем) протягом одного дня за товари (роботи, послуги) у розмірі 150 000 грн; для фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, у розмірі 150 000 грн [4].

Запровадження обмежень на розрахунки готівкових операцій має покращити ліквідність банківської системи, підвищити частку безготівкових розрахунків, оскільки покупці повинні будуть використовувати карткові рахунки або здійснювати розрахунки з поточних рахунків. Разом із тим, останні заходи обмеження готівкового обігу в розвинених країнах застосовуються в умовах наявних широких можливостей забезпечення безготівкових торгово-платіжних розрахунків за допомогою спеціальних платіжних засобів, тобто здебільшого доповнюють їх.

Завдяки іноземним партнерам виявлено, що користь безготівкових розрахунків є беззаперечною: у більшості європейських країн діє аналогічне обмеження від 1 до 10 тисяч євро, наприклад, у Бельгії – 5 тис. євро, у Греції – 1,5 тис. євро, у Франції та Італії – 1 тис. євро станом на 01.01.2015 р. [5].

Протягом останніх десяти років роль головного інструменту безготівкових розрахунків взяли на себе платіжні картки. А за останні п'ять років частка безготівкових платежів з використанням платіжних карт збільшилась у 4 рази завдяки розвитку електронного банкінгу, ринку платіжних карток, збільшенню кількості платіжних терміналів. На сьогодні на 10 осіб випущено 15 платіжних карт. Національний банк України було запроваджено модернізовану Національну систему масових електронних платежів (НСМЕП), результатом якої стало підвищення якості проведення розрахунків платіжними картками всередині країни, зниження вартості та підвищення безпеки таких розрахунків.

Спостерігається тенденція розвитку безготівкових платежів, хоча їх частка у структурі грошового обороту залишається невеликою, незважаючи на динамічний розвиток емісії платіжних карток. Інтенсивно розвиваються лише карткові зарплатні проекти. Не виконується основна функція карткових систем – переведення роздрібного грошового обороту в безготівкову форму. Практика переходу на систему безготівкових розрахунків є пріоритетною і дозволяє підвищити ефективність усієї фінансової системи країни [6].



Ситуація, яка склалася в країні та, зокрема, на фінансовому ринку спричинила значний вплив депозитів населення з банківської системи з відповідним збільшенням попиту на готівку. Величезні суми готівкових грошей виявилися поза банківською системою платежів і фактично не працюють на економіку. За таких обставин Національний банк України створює належні умови для підтримки фінансової стабільності в державі, підтримуючи ліквідність банківської системи на рівні, достатньому для виконання нею своїх зобов'язань.

Також експерти наголошують, що інфраструктура банківської системи готова до збільшення безготівкових розрахунків і може обслуговувати їх на високому рівні. Про це свідчить наявність у країні понад 30 тис. банкоматів, близько 140 тис. платіжних терміналів, достатньої кількості банківських відділень банків, а практично кожен українець є власником однієї або більше платіжних карток. Банки також активно розвивають системи дистанційного керування фінансами. Разом із тим, слід усвідомлювати, що частка використання платіжних карток у загальному обсязі розрахунків за торговими операціями залежатиме від стану та розвитку банківської системи і економіки країни.

Тепер розрахунки між економічними суб'єктами здійснюються переважно у безготівковому порядку шляхом перерахування коштів із рахунків платника на рахунок утримувача, а також за заміком взаємних вимог. Безготівкові розрахунки становлять приблизно 50 % усіх розрахунків у господарському обігу.

Отже, організація безготівкових розрахунків у господарському обігу є однією з найважливіших складових банківської діяльності. Широке їх застосування дає змогу скоротити готівковий обіг в Україні, надійніше захиститися від можливих зловживань юридичних і фізичних осіб в усіх галузях діяльності.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Омельченко О. І.

_____Х

Література: 1. Бублик Є. О. Обмеження готівкових розрахунків в Україні / Є. О. Бублик // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 34–42. 2. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. 3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті // Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>. 4. Коваленко Д. І. Гроші та кредит: теорія і практика : навч. посіб. / Д. І. Коваленко. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 344 с. 5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 6. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою Постанова Правління Національного банку України від 06.06.2013 № 210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>.

