

ISSN 2306 – 0115

Кримський ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК



1(02) лютий 2013

ISSN 2306 – 0115

Кримський економічний вісник
Науковий журнал

1 (02) лютий 2013
Частина II

Виходить шість раз на рік

Редактор, коректор — Нестеренко С.М.
Верстка-дизайн — Ковальчук Н.М.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках журналу фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвищ, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, полягає на авторів опублікованих матеріалів. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. Матеріали публікуються в авторській редакції.

Передрукування матеріалів, опублікованих в журналі, дозволено тільки зі згоди автора та видавця.

Будь-яке використання — з обов'язковим посиланням на журнал.

Адреса редакції:

95015 Україна, АРК, м. Сімферополь, а/я 376

тел.: +38 066 789 81 25

E-mail: office@economics.crimea.ua

Свідоцтво про реєстрацію: КВ №19415-9215Р от 25 жовтня 2012 р.

Засновник журналу: ГО «Наукове об'єднання «Economics»

Тираж 100 прим.

Видавництво: ТОВ «Видавничий дім «Гельветика»

73034 Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46а

Тел.: +38 (0552) 399-580

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

© Кримський економічний вісник, 2013

© Дизайн, Ковальчук Н.М. 2013

ЗМІСТ

КАЛІБЕРДА А. О., ПЕЧЕНКА О. І., СОБОЛЄВА Н. Ф. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В АВТОНОМНІЙ РЕСПУБЛІЦІ КРИМ.....	5
KARALEU Y. Y. ISLAMIC BANKING AND ISLAMIC MODEL OF ACCOUNTING.....	8
КАРАЧЕВЦЕВА О. О. АНАЛІЗ СТАНУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	11
КАЦ М. В. ABC-XYZ – АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ.....	13
КАЦ С. В. АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ПОТОКІВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	15
КІРСЄВА Е. А., КОЗАК К. В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ЗАПОРУКА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	18
КІНСВА Т. С. СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ БІОЛОГІЧНОГО КАПІТАЛУ СКОТАРСТВА.....	21
КОВАЛЬ Н. І. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	24
КОЗЬОРІНСЬКА Г. Я. МОБІЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ НА ОСНОВІ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ.....	28
КОЛЕШНЯ Я. О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	35
КОМАРОВА Н. В. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	38
КОНОВАЛ О. А. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИЗИК ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
КОНЯГА Т. С. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	45
КОРІННИЙ С. О. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	47
КОРІНЬ І. В., МАЦЮРА С. І. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТАХ КРИВБАСУ.....	51
КОРОГОДА С. М. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ШЛЯХОМ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ.....	55
КОСТЫЛЄВА А. С. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА УЛУЧШЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, А ТАКЖЕ УЧЕТ ДАННЫХ РАСХОДОВ ПРИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	57
КОТЛЯР А. Б., СРМІЙЧУК Н. І. СТАВКА ДИСКОНТУВАННЯ В ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ.....	61
КОТЛЯР А. Б. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇХ ОЦІНКИ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....	63
КОТЛЯР А. Б., ПЕТРУК О. Ф. СТАВКА ДИСКОНТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	65
КОШКА А. М., ОЛІЙНИК А. В. РОЛЬ ТА МІСЦЕ КОНДУІТУ В СИСТЕМІ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ.....	68
КРАМАРЕНКО Р. М. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МЕГАПОЛІСІВ.....	71
КРИВОШЕЙ В. В. ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКА ДОБРОБУТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	73
КРИКУН В. А. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ КАПІТАЛУ БРЕНДА ТА АНАЛІЗ ЙОГО ЕЛЕМЕНТІВ.....	78
КРИЧКІВСЬКИЙ В. З. ІНСТРУМЕНТИ ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	82
КУБАЙ О. Г., ПОБЕРЕЖНА Л. В. ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....	85

КУНТИЙ Н. Я. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ.....	88
КУЦИН В. П. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА МЕТОДИКОЮ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ.....	90
КУЧЕР Р. В. МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ АКТИВАМИ І ДОХОДАМИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ.....	92
ЛАКЕЙХІНА В. С. ПРОБЛЕМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУР.....	94
ЛЕГА О. В. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ У КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ	97
ЛИТВИНОВА Е. С., МАТУШЕВСКАЯ Е. А. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ЭВОЛЮЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ	100
ЛУК'ЯНЕНКО О. І. АНАЛІЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	103
ЛУЦИК Н. Р. ПІДХОДИ ДО МАТРИЧНОГО АНАЛІЗУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПОЛОЖЕНЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	105
МАЙСТРУК О. В., ЖУКОВА О. А. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	112
МАКСИМЕЦЬ І. О. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	114
МАКСИМЧУК Д. В. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ.....	117
МАКСИЯНОВА Т. В. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ В РОССИИ.....	119
МАКСЮТЕНКО І. С. ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО- ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ СИСТЕМ НА АВІАЦІЙНОМУ ТРАНСПОРТІ	121
МАТВЄСВА Н. М., ГОНЧАРОВА А. К. ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКАХ.....	124
МАТВЄСВА Н. М., ТЕСЛЯ А. С. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАПРЯМІВ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ.....	126
МИЩЕНКО Н. Г. ЗАТРАТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ.....	129
МОТОРНА Я. В. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ САНАЦІЇ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	132
МУКОЇД І. Л., КОВАЛЬ Н. І. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....	134
НАЗАРОВА С. Ф. ПОДОХОДНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	136
НАЙДА А. О. ПОЛОЖЕННЯ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ.....	138
НАКОНЕЧНА Н. В., ВІНІЧУК М. В. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	141
НЕЗВЕСТНА О. В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ І ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ.....	143
НЕСТЕРЕНКО О. О. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ.....	147
НЕТРЕБА І. О. ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	150
НОВАК С. Н. АНАЛІЗ МІКРОСТРУКТУРИ МЕЖБАНКОВСЬКОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА.....	152
НОР А. В. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ. ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ.....	155
ОБЕРТИНСКАЯ З. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.....	157
ОНОПРИСНКО І. М. ГЛОБАЛЬНЕ ПОТЕПЛІННЯ ТА ЗАХОДИ З АДАПТАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	159

ПАЛЕЕВА Л. М. ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	161
ПЕТРАЩУК О.М., СТЕФЮК Т. Г. СОЦІАЛЬНІ ПІЛЬГИ ЯК ОДНА ІЗ СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	164
ПЕТРИК О. М. ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	167
ПІВТОРАЦЬКА Т. В. РАЦІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОДНА ІЗ НАЙВАЖЛИВШИХ СКЛАДОВИХ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВА	169
ПОЛОУС О. В. РОЛЬ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ	171
ПОНОМАРЬОВ В. С., ЮР'ЄВА Т. П. ЕНЕРГОЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	175
ПЛЬОНСАК О. Л., ПОПЕРЕЧНИЙ О. В. ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНІСТІ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	177

ПЕЧЕНКА О. І.

старший викладач кафедри міжнародної економіки;

СОБОЛЄВА Н. Ф.

старший викладач кафедри міжнародної економіки;

КАЛІБЕРДА А. О.

студентка факультету менеджменту,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В АВТНОМНІЙ РЕСПУБЛІЦІ КРИМ

Анотація: Досліджено стан та основні тенденції розвитку готельного господарства Автономної республіки Крим.

Аннотация: Исследовано состояние и основные тенденции развития гостиничного хозяйства Автономной республики Крым.

Summary: It was the state of hotel industry in the Crimea analyzed and the basic tendencies of development were identified.

Постановка проблеми. В умовах активного розвитку ринку гостинності в Україні та збільшення туристичних потоків в країну, постає проблема невідповідності потребам ринку місць тимчасового розміщення за їх кількісними та якісними характеристиками, що є важливою умовою розвитку туристичної галузі та економіки України в цілому. Тому необхідність аналізу стану та визначення перспектив розвитку галузі в окремих регіонах країни стає пріоритетним завданням сьогодення. Рівень розвитку галузі готельного господарства в Автономній Республіці Крим є найважливішим фактором, що визначає якість життя населення, забезпеченість робочими місцями, обсяг надходжень до місцевого та державного бюджетів, а відповідно – умови для створення соціальної та виробничої інфраструктури як регіону, так і всієї країни.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у дослідженні динаміки основних показників діяльності підприємств готельного господарства Автономної республіки Крим, визначенні проблем галузі та пріоритетних напрямів розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток туризму та готельного господарства в Криму є однією з найважливіших задач, оскільки Крим володіє величезними ресурсами і потенціалом. Проте велика частина цих можливостей в даний час не реалізується або реалізується не повністю.

У 2010 році в Автономну Республіку Крим прибуло 5 млн 400 тис туристів. При цьому, дані про кількість витрачених ними коштів відсутні. Експерти припускають, що середня сума витрачених коштів одним туристом становить близько 300 грн. на день, що є половиною того, що витрачають туристи в Російській Федерації, і третьою частиною витрат туристів в Польщі.

Близько 30% рекреаційних ресурсів України сконцентровані у Криму, при тому, що площа регіону становить всього 4,3% території країни. Основні рекреаційні ресурси АР Крим знаходяться на територіях, клімат яких є ідентичним Середземноморському. В АР Крим більш 500 пляжів, 5 ландшафтних зон, 3 кліматичні зони, 23 озера з лікувальними грязями, 23 джерела з мінеральною водою. До того ж в регіоні знаходяться понад 11500 історичних, культурних та архітектурних пам'яток, більша частина яких має міжнародне значення. На півострові проживає понад 100 національностей і етнічних груп [1].

Таким чином, природний потенціал та культурна спадщина регіону створюють сприятливі умови для розвитку рекреаційного, екскурсійного, етнічного та спортивного туризму, тоді як проведення щорічних конференцій та семінарів забезпечує приплив туристів з питань бізнесу. З розвитком існуючих видів туризму та появою нових (підводного, кінного, зимового, тощо) доцільним є аналіз динаміки туристичних потоків в Автономну Республіку Крим (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків в АРК

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього	Із загальної кількості туристів			Кількість екскурсантів повернуть
		іноземні туристи	туристи громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	374631	128145	4056	242430	686657
2001	420391	152144	1833	266414	826290
2002	482182	161363	1755	319064	834895
2003	570235	200590	2064	367581	1379336
2004	334856	110702	2486	221668	294619
2005	359609	113387	4110	242112	436209
2006	335322	94967	6561	233794	575166
2007	392709	128009	8753	255947	662946
2008	351235	114108	9464	227663	556385
2009	254203	84801	7162	162240	509355
2010	284367	107535	9992	166840	442281
2011	239891	87984	10927	140980	506633

Джерело: [4]

В структурі туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності за період 2000-2011 рр., переважає кількість внутрішніх туристів, частка яких складає в середньому 64%. Частка іноземних туристів становить в середньому 33%, частка туристів громадян України, які виїжджали за кордон – 3%.

Як свідчать дані таблиці, найбільше зростання кількості туристів, обслугованих туристичними фірмами припадає на період 2000-2003 рр., причому максимальне значення наявне в 2003 році (570235 осіб, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності та 1379336 екскурсантів). На протязі наступних років спостерігається негативна динаміка: в період 2004-2006 років кількість туристів АРК знизилась в середньому на 39,8% (середня кількість туристів склала 343262 особи) порівняно з 2003 роком.

Лише в 2007 році туристичні підприємства за кількістю клієнтів, що обслуговувалися, вийшли на рівень близький до рівнів 2000-2003 рр.. Кількість екскурсантів також збільшилась на 52% або на 227615 осіб порівняно з середнім показником цих років. У період 2009-2011 рр. кількісні показники туристичних потоків знов знизились, а середня кількість туристів на цей час склала 282424 особи, що на 28% менше ніж в 2007 році. Тенденція зменшення кількості обслугованих туристичними організаціями туристів є характерною для всієї туристичної галузі України, що можна пояснити:

1) підвищенням валютних курсів євро та долару, що призвело до підвищення вартості путівок у гривні;

2) світовою економічною кризою, яка змінила ставлення до відпочинку;

3) збільшення обсягів самостійного туризму та зниження споживання послуг суб'єктів туристичної діяльності в цьому напрямку.

Проведений аналіз характеризує зміни кількості туристів, які користувалися послугами суб'єктів туристичної діяльності України (туристичних фірм та організацій). Але в умовах переважання самостійного (неорганізованого) туризму фактична кількість туристів АР Криму є значно більшою.

Кількість відпочиваючих в АР Крим в 2012 році склала 6,07 млн чол., в 2011 році – 5 млн 700 тис чоловік. У 2010 році півострів відвідало 5 млн 400 тис чол. За даними міністерства туризму, дана цифра на 14,5% перевищувала показник 2009 року, коли на півострові було зафіксовано 4 млн 890 тис відпочиваючих (для порівняння в 2008 р. – 5 млн 625 тис чол.) [5].

Слід відмітити, що збільшення туристичних потоків обумовлює розвиток галузі готельного господарства, оскільки створюється необхідність забезпечення туристів

достатніми за кількістю та задовільними за якістю місцями тимчасового розміщення. Останніми роками Крим набуває статусу великого туристичного центру, де популярні такі види туризму, як дайвінг, спелеотуризм, альпінізм, сільський зелений туризм, кінні, мисливські та винні тури.

За даними журналу «National Geographic» Кримський півострів очолив двадцятку місць на планеті, яке необхідно обов'язково відвідати в 2013 році. До рейтингу рекомендованих до відвідування місць увійшли також місто Марсель (Франція), індонезійський округ Раджа-Ампат, італійське місто Равенна та республіка Малаві в Східній Африці [6]. Тобто прогнозується подальше зростання туристичних потоків в АРК та рекомендується розширювати інфраструктуру готельного господарства.

Автономна республіка Крим за кількістю обслугованих туристів займає перше місце в Україні, а за кількістю готелів – третє після Київської та Львівської областей. Показник забезпеченості готелями в Україні в 2010р., як і в 2009р., становив 1,7 готельного місця на 1000 жителів. Більша, ніж у середньому по Україні, забезпеченість готелями на 1000 жителів була у 7 регіонах, найбільша в м. Києві – 4,5 готельного місця проти 4,6 готельного місця в 2009р., в Автономній Республіці Крим – 4,2 готельного місця проти 4,5 в 2009р., у Львівській області – 2,8 готельного місця проти 2,6 в 2009р [2, с. 10]. Для порівняння, даний показник у Австрії та Швейцарії складає 86 та 42 місця на одну тисячу жителів країни відповідно.

Як в Україні в цілому, так і в АР Крим, починаючи з 2005 р., відбувається зростання кількості галузевих підприємств, готельних номерів і збільшення їх житлової площі (табл. 2) [4].

Аналізуючи дані 2001-2010 рр. можна спостерігати наступні зміни: номерний фонд збільшився на 35% (1953 номери), житлова площа номерів зросла на 60% (59,5 тис м²), одноразова місткість – на 39% (4482 місця).

Згідно з позитивною динамікою кількісних показників в галузі гостинності АРК відбувається зростання обслугованих туристів, яке склало в 2010 році 51% (106000 туристів) порівняно з 2001 роком.

В рамках підготовки України до Євро-2012 продовжувалось розширення діяльності підприємств готельного господарства. Загальна кількість підприємств галузі в Україні зросла на 114% порівняно з показниками 2010 року. Так, в м. Києві відкрилося 129 готелів, Донецьку – 86, Львові – 66, Харкові – 33 [6].

У 2011 році на території АРК працювало 172 готелі, а в 2012 році кількість офіційних об'єктів готельного господарства досягло 210, що в двічі більше кількості готелів, зафіксованих в 2010 році [3].

Таблиця 2

Готелі та інші місця для тимчасового проживання в АРК 2000-2010 рр.

2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Зміни 2000-2010 рр.
Кількість готелів та ін. місць для тимчасового проживання											
89	84	84	77	74	78	81	82	93	96	104	+15
Кількість номерів											
5570	6067	7041	6410	5724	5982	6464	6777	7188	7384	7523	+1953
Житлова площа номерів, тис м²											
99	110,7	129,5	120,3	101,1	115,6	129,8	133,3	146,8	152,9	158,5	+59,5
Одноразова місткість, місць											
11357	12676	14754	13607	12289	12710	13542	13987	14839	15324	15839	+4482
Обслуговано приїжджих, тис осіб											
204,5	260,6	282,4	272,7	302,1	256,6	282,5	340,8	377,4	292,7	310,5	+106

Джерело: [4]

У цілому виявляються тенденції не тільки кількісного зростання, але і зміни якісних показників умов перебування в готельних номерах. Заповнюваність готелів АР Крим в літній сезон становить понад 90%, тоді як у інші місяці значення цього показника трималось на рівні 25-38%, що не вважається достатнім рівнем використання номерного фонду. Максимальний коефіцієнт завантаження мають готелі м. Сімферополь, що складає 56%, у зв'язку з тим, що туристи приїжджають на протязі цілого року з питань бізнесу.

В умовах зростання попиту на туристичний продукт АРК актуальним є розширення сфери гостинності, збільшення спектру послуг та підвищення їх якості. До основних перешкод розвитку готельного АРК господарств доцільно віднести:

1. Відсутність нормативно-правової бази для реформування та розвитку рекреаційного комплексу Автономної Республіки Крим. Необхідним вважається приведення законодавчої та нормативної бази у відповідність до потреб галузі та сучасними світовими стандартами в рекреаційній сфері.

2. Високий рівень оподаткування (сукупне число податків стягують 70-85% прибутків готелів. Так, готельний збір змушує власників готелів піднімати ціни на проживання, що призводить до зниження попиту на готельні послуги і доходів тих самих готелів).

3. Низька тривалість курортного сезону. Короткий туристичний сезон в Криму є основним чинником, що стримує подальший розвиток галузі. Для зниження фактору сезонності та збільшення потоку туристів до АР Крим у низький сезон служить активне рекламування кримського новорічного відпочинку, а також адекватна цінова політика підприємств готельного господарства. У 2011 році на новорічні та різдвяні свята АР Крим відвідало 46,6 тис туристів, що 44,7% більше, ніж за аналогічний період 2010 року. В цих умовах Міністерством курортів та туризму Криму виділено 40 готелів, які рекомендовано до обслуговування туристів в зимній період часу 2012 року (п'ятизірковий готель «Вилла Елена», чотиризіркові «Кримська Рив'єра», «Агора», «Пальмира-Палас», «Ореанда», тризіркові «Ripario Hotel Group», «Respect Hall Resort & SPA», «Меридіан», тощо) [5].

4. Невідповідність міжнародним стандартам рівня професійної підготовки персоналу галузі. Професіоналізм працівників є одним з найважливіших факторів при оцінці якості надання послуг підприємством готельного господарства. У зв'язку з сезонністю роботи на підприємствах галузі висока плінність кадрів.

У напрямку вирішення цієї проблеми було впроваджено програму «Стандарти гостинності», яка представляє серію безкоштовних спеціалізованих семінарів для власників малих готелів та невеликих ресторанів Криму. Програма семінарів включає наступні тематики:

- роль і місія адміністратора покоївки малого готелю в процесі надання готельних послуг: організація роботи, сучасні стандарти обслуговування і професійна етика;

- стандарти обслуговування в ресторанах: підбір персоналу, адаптація нових співробітників, тренінги персоналу, мотивація команди ресторану, управління якістю сервісу.

5. Низький рівень якості послуг, що надаються. Тільки 20% готелів пройшли сертифікацію відповідності рівню зоряності, з яких 49% готелів рівня однієї та двох зірок, 36% – рівня трьох зірок, 15% – чотиризіркових готелів та один готель («Вилла Елена» у м. Ялта) отримав категорію п'яти зірок.

6. Низький рівень інформатизації (на сьогодні практика використання електронних та автоматизованих систем бронювання готельних номерів та новітніх техно-

логій у процесі здійснення обслуговування в готелях та інших закладах розміщення дуже обмежена, немає чіткої системи вдосконалення рівня інформатизації).

В контексті існуючих проблем створена «Програма розвитку та реформування рекреаційного комплексу Автономної Республіки Крим на 2012-2013 роки», значна увага в якій надана галузі готельного господарства, а саме подолання негативних тенденцій в галузі, формування передумов для створення конкурентоспроможних, цілорічних підприємств гостинності та забезпечення на цій основі комплексного розвитку курортних регіонів Криму. Так, на розробку та впровадження нових стандартів туристичного та готельного обслуговування, впровадження в діяльність підприємств гостинності методик СПА-технологій планується виділити 1180 тис грн., включаючи бюджетні кошти АРК та інші засоби.

Не дивлячись на існуючі проблеми та стримування розвитку готельного господарства в АРК за допомогою бюрократичних методів, управляючі компанії міжнародних готельних мереж зацікавлені в розширенні свого бізнесу, виходячи на український ринок, зокрема на ринок АРК. Так, міжнародний оператор «Rezidor Hotel Group» займаються реалізацією другого готелю «Radisson Resort Alushta» в м. Алушта («Кримська Рив'єра»).

В умовах сучасного стану готельної сфери в АРК з урахуванням існуючих проблем та зацікавленості іноземних та вітчизняних інвесторів актуальним є визначення перспективних напрямів розвитку галузі:

- поглиблення спеціалізації готельної і ресторанної пропозиції;

- утворення міжнародних готельних мереж;

- розвиток мережі малих підприємств;

- освоєння нової техніки та технологій;

- розвиток прогресивних форм організації виробництва;

- розширення спектру додаткових послуг та впровадження стимулюючих маркетингових заходів (програми лояльності);

- проведення технічної реструктуризації підприємств;

- перехід до культури цільового управління, в рамках якої кожна діяльність усередині підприємства чітко спрямовується на досягнення її кінцевих цілей, зокрема за допомогою працівників-інноваторів;

- постійне підвищення рівня кваліфікації персоналу всіх категорій відповідно до сучасних вимог та напрямів знань;

- оптимізація кадрової структури персоналу, стимулювання творчих працівників;

- вивчення та застосування досвіду провідних міжнародних готельних мереж світу;

- використання сучасних засобів і методів підтримки прийняття рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане можна стверджувати, що Автономна Республіка Крим має досить високий природний та культурний потенціал, який забезпечує привабливість регіону як для вітчизняних, так і іноземних туристів, що підтверджується зростанням їх кількості. Згідно цього в регіоні активно впроваджуються нові види туризму задля розширення рамок курортного сезону, що в свою чергу здійснює позитивний вплив на розвиток ринку гостинності Криму.

Подальший розвиток галузі забезпечить вирішення проблем, які існують як на рівні держави, так і на рівні кожного конкретного готельного комплексу. Зміни в системі оподаткування і розробка законодавчої та нормативної документації щодо реформування рекреаційного комплексу АРК, адаптованого до міжнародних стандартів, з одного боку та підвищення кваліфікації обслуго-

вуючого персоналу і впровадження інновацій в процес функціонування підприємств гостинності з іншого, створюють більш високі темпи розвитку галузі.

На сьогодні значна кількість управляючих компаній міжнародних готельних мереж зацікавлені в розширенні

свого бізнесу на цьому сегменті ринку. Відкриття готелів відомих міжнародних брендів таких, наприклад, як «Hilton Hotels & Resorts» та «Rezidor Hotel Group» забезпечить Автономній республіці Крим високий міжнародний імідж як туристичного регіону.

Література:

1. Програма розвитку та реформування рекреаційного комплексу АРК на 2012–2013 роки: постанова від 21.12.2011 р. // Відомості Верховної Ради АРК. – 2011. – № 631-6/11.
2. Статистичний збірник «Готелі та інші місця для тимчасового проживання 2006 – 2010»/ Державний комітет статистики України. – К, 2011. – 207 с.
3. Статистичні дані туристичної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua>
4. Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua>
5. Статистичні та аналітичні дані міністерства курортів та туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crimea.gov.ua>
6. Дані про тенденції розвитку сфери туризму, гостинності та ресторанного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prohotelia.com.ua>

KARALEU Y. Y.

PhD in Economics, Associate Professor, CAP,

Head of the Department of International Economics and Finance of the International University 'MITSO'

ISLAMIC BANKING AND ISLAMIC MODEL OF ACCOUNTING

Summary: Islamic banking and Islamic model of accounting, which comply with several very specific principles of Islamic law, are analyzed.

Аннотация: Исследованы банковские технологии и принципы бухгалтерского учета в некоторых восточных странах, которые согласуются с религиозными принципами ислама.

Islamic banking is one of the fastest growing segments of the financial industry. Bank services in the Islamic countries must comply with several very specific principles of Islamic law if they hope to retain existing customers and attract new ones. The similar situation is taking place with accounting. Islamic model of accounting is modern, growing rapidly and stable one. The growth of Islamic financial market and institutions, culminating in the growing of interest in Islamic banking, finance and insurance further reiterates the need for Islamic accounting.

The interests on Islamic banking and accounting has growing for the past two decades reflects in the publications of a small but increasing number of research papers [1]. The evidence of this situation is clear: Islamic market is big and it is growing every day. In order to operate on this market successfully we need to know and understand its rules and principles.

In this article we focus on the research of basic principle of Islamic banking and accounting and investigate the techniques that help financial institutes to operate on this market. It is also shown why Anglo-American accounting practices ('conventional' accounting) cannot be applied in Islamic economies, focusing particularly at their inapplicability for the purposes of interest-free banking. The need for Muslim countries to have a greater input into the international standard-setting process, are to be highlighted.

Models of Accounting

In recent years there has been an emphasis in the accounting world to develop international accounting standards in response to the increasing globalisation of markets and economies. Some argue that international standards will increase comparability and understandability of financial statements, save time and money, ease interpretation and improve the credibility of the financial reporting process and profession. But the domain of international standard-setting is dominated by Anglo-American accounting thought, with most of the standards following the United States' practice.

This practice is unsuitable for Islamic purposes, as Islamic economics is based on completely different considerations than is Western economics.

The model of accounting is the scope of techniques, rules and practice of transactions' registration which is characterized by the certain level of unification and standardization, official regulation.

There are five modern models of accounting in the world:

- British-American (Anglo-American);
- Continental;
- South American;
- Islamic;
- International.

Islamic Model

One of the modern one, growing rapidly and stable is Islamic. Islamic model of accounting and banking have become more prevalent worldwide and can be found in high numbers in such countries as Qatar, Indonesia, Pakistan, Bangladesh, Nigeria, Egypt, Turkey, Iran, Sudan, Algeria, Morocco, Iraq, Uzbekistan, Afghanistan, Malaysia, Saudi Arabia, Yemen, Syria and Kazakhstan. The total amount of deposits in Islamic institutions, balance sheets, assets under management and private wealth are growing at a rate of 25-40% annually. Because oil prices and liquidity are expected to grow up, budget surpluses will remain high, pushing both public and private sectors to be involved with the Islamic market. Many Islamic countries are investing in large infrastructure projects, creating more than a trillion dollars in investments. There is also a huge potential customer base. So, the Islamic model of accounting has good potential and perspectives.

On the one hand the Islamic model was formed under the influence of Continental and British-American models. During the long period East countries were under the protectorate of the Great Britain, France and some other European countries. And particular English, French and also American capital started to enter to the Asian market in 60-70-th, making the big influence on the Islamic accounting.

On the contrary, the basic principles of Islamic model follow the laws of Sharia, known as Fiqh al-Muamalat (Islamic rules of transactions). The most prominent feature of these laws is usury – the prohibition of paying or collecting interest on funds. The Islamic terminology for this is *riba* or *riba*. The Sharia also forbids engagement in investments that include financial unknowns such as buying and selling futures, as well as businesses that are *haram* – dealing in products that are contrary to Islamic law and values such as alcohol, pork, gossip or pornography. These principles apply to all individuals, companies and governments.

The above mentioned specific influences on the methods of payments, document flow, posting of transactions, etc. How to implement the Sharia Principles into real business is easy to show on the example of banks.

Banks that comply with Islamic law are forbidden to charge interest or late payment fees, which is also considered a type of *riba*. To minimize risk, banks will often require a large down payment on goods and property, or insist upon large collateral. It is lawful for the bank to charge a higher price for a good if payments are deferred or collected at a later date since it is considered a trade for goods rather than collecting interest. Sharia-compliant banking products include *Mudharabah* (profit sharing), *Wadiah* (safekeeping), *Musharaka* (joint venture), *Murabahah* (cost plus) and *Ijarah* (leasing). Another way that banks work within Islamic laws while trying to turn a profit is by buying an item that the customer wants, and then selling the item to the customer at a higher price.

The *Mudharabah* is a partnership between an entrepreneur and the bank. The bank is known as the *rabal-maal* and the entrepreneur as the *mudharib*. The bank provides all of the necessary capital to start a business and the entrepreneur does the work of managing the business. Profits are split at an agreed ratio until the initial funds of the *rabal-maal* are paid off. The *rabal-maal* is also compensated with additional funds based on the profits of the business in terms previously agreed on. In the event that the business folds, the *rabal-maal* shoulders the cost and the *mudharib* is not compensated.

Musharaka is similar to *Mudharabah*, in which an entrepreneur seeks funds for a business venture and pays the bank back with a ratio of profits. However, there are often more than two parties who contribute funds and become partners who can influence the business depending on the amount of money invested. The entrepreneur also contributes funds and shares in the risk. Any loss is proportional to the amount of capital invested in the business.

Wadiah is a system in which a person deposits money into a bank and receives a «gift» from the bank. The bank is the keeper of the funds and will refund the entire amount at the demand of the depositor. The bank rewards the amount of time the depositor keeps the money in the bank with a *hibah* or gift, which is not guaranteed. The *hibah* is similar to interest, but lawful according to the Islamic law.

Murabahah governs the issuing of home loans or any other type of goods needed by a borrower. An Islamic bank does not lend money to a borrower to buy properties; rather, the bank will purchase the property at the borrower's request at a freely disclosed price, and mark up the price for the borrower to pay back, therefore making a profit from the investment. The borrower is named on the title and allowed to utilize the property immediately and pays the bank back in installments.

Another type of loan is the *Ijara*, in which the bank buys the home or item and leases the property to the borrower while retaining ownership of the property. The borrower can either use the property for a pre-determined period of time, or pay off the purchase price and buy out the bank to attain full ownership of the property.

In practice *Ijara* as well as *Musharaka* transactions can be structured by combining *Ijara* and *Musharaka* with other types of Sharia compliant contracts such as e.g. *Sukuk*.

Sukuk (plural) are defined by the AAOIFI (the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) as: «certificates of equal value representing undivided shares in ownership of tangible assets, usufruct and services or (in the ownership of) the assets of particular projects or special investment activity, however, this is true after the receipt of the value of the *sukuk*, the closing of subscription and employment of funds received for the purpose for which the *sukuk* were issued» [2].

Sukuk are commonly refers to the Islamic equivalent of bonds. Since fixed income, interest bearing bonds are not permissible in Islam, *Sukuk* securities are structured to comply with the Islamic law and its investment principles, which prohibits the charging, or paying of interest. Financial assets that comply with the Islamic law can be classified in accordance with their tradability and non-tradability in the secondary markets.

The combination of *Sukuk* and *Musharaka* is illustrated on Fig. 1.

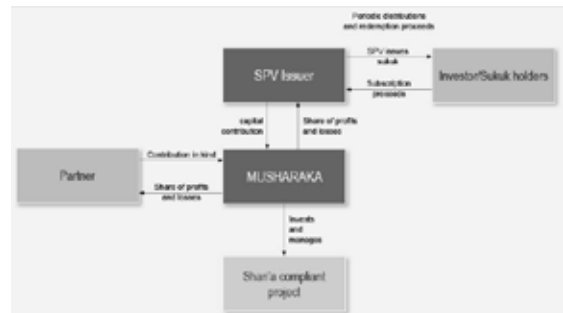


Fig. 1. Combination of *Sukuk* and *Musharaka* [2]

As follows from the above, there are occasionally controversies surrounding the interpretation of the *riba*, which certain scholars argue was meant to prevent petty money-lenders from abusing borrowers, rather than a modern bank charging a reasonable, agreed upon interest. The general consensus, however, is that any interest is a direct violation of the law of Sharia and therefore unethical.

Islamic Accounting

Islamic accounting can be defined as the «accounting process» which provides appropriate information (not necessarily limited to financial data) to stakeholders of an entity which will enable them to ensure that the entity is continuously operating within the bounds of the Islamic Sharia and delivering on its socioeconomic objectives. Islamic accounting is also a tool, which enables Muslims to evaluate their own accountabilities to God (in respect of inter-human/environmental transactions) [3].

The meaning of Islamic accounting would be clearer if we compare this with the definition of «conventional» accounting. Both Islamic and conventional accounting is in the business of providing information but they are different in the following:

- The objectives of providing the information
- What type of information is identified, and how is it measured and valued, recorded and communicated, and
- To whom is it communicated (the users)

Conventional accounting as we know is defined to be the identification, recording, classification, interpreting and communication economic events to permit users to make informed decisions. Conventional accounting systems focus on measurements such as Net Profit, ROI and Cash Flow. While

conventional accounting aims to permit informed decisions whose ultimate purpose is to efficiently allocate scarce resources available to their most efficient (and profitable) uses by providing information efficiency in the market. Apparently this is achieved by the user making the appropriate, buy, sell or hold decisions on their investments. Islamic Accounting, on the other hand, hopes to enable users to ensure that Islamic organisations (whether business, government, etc.) abide by the principles of the Sharia or Islamic Law in its dealings and enables the assessment of whether the objectives of the organisation are being met. At the very basic level, it can be said that Islamic organisations differ from their conventional counterparts by having to adhere to certain Sharia principles and rules and also try to achieve certain socio-economic objectives encouraged by Islam [4, 5, 6].

Following from the above, the type of information which Islamic accounting identifies, measures is different. Conventional accounting concentrates on identifying economic events and transactions, while Islamic accounting must identify socio-economic and religious events and transactions. It doesn't mean that Islamic accounting is not concerned with money (especially when accounting for businesses). On the contrary due to prohibition of interest-based income or expense, profit determination is more important in Islamic accounting than conventional accounting. However, Islamic accounting must be holistic in its reporting. Hence, both financial and non-financial measures regarding the economic, social, environmental and religious events and transactions are measured and reported.

Conventional accounting mainly uses historic cost (or lower) to measure and value assets and liabilities. The profession is well aware of the limitations of the stable unit of measure assumption of the monetary unit and to its credit has tried in the past in its inflation accounting initiatives. However, despite recommendation from its own research efforts, the idea of using current values was given up due to its complexity and presumed lack of objectivity. From an Islamic point of view, at least for the purpose of computation of Zakat, current valuation is obligatory prompting calls for a current value Balance Sheet.

A further difference is, Islamic accounting may require a different statement altogether to deemphasize the focus on profits by the income statement provided by conventional accounting. Some specialists have suggested a Value Added Statement to replace the Income Statement in Islamic Corporate Reports. They argue that this shows and encourages a

cooperative environment in business as opposed to a destructive competitive environment.

The third category of differences is in the users of the information. Although the profession has recognised various stakeholders as users of accounting information, the users which it focuses on shareholders and creditors (i.e. Financiers – those who provide the funds). From recent developments in finance and financial markets, accounting seems to be serving an elite group of financiers – market players and banks and other financial institutions. It has been accused of helping a group of rich people get richer – a grave charge since the profession always justifies its monopoly on audit services by virtue of the public interest.

Islamic accounting serves the whole gamut of stakeholders recognised by the corporate report, not that each group can serve its own interest best, but society as a whole can make corporations accountable for their actions and ensure they comply with Sharia principles and do not harm others while making money ethically and achieve a equitable allocation and distribution of wealth among members of society especially the stakeholders of the concerned corporation.

Conclusions

The growth of Islamic financial market and institutions, culminating in the growing interest in Islamic banking, finance and insurance further reiterates the need for Islamic accounting. Different accounting may therefore be needed to serve different principles of financial instruments that are founded on the Islamic worldview and Sharia requirements. The Islamic Development Bank has been working on international standards, policies and procedures, and the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), Islamic Finance Service Board (IFSB), International Islamic Financial Market, Liquidity Management Center and International Islamic Rating Agency are in development to ensure accurate and fair regulations and policies. The interests on Islamic accounting has growing for the past two decades culminating in the publications of a small but increasing number of research papers in international accounting journals written on Islamic accounting and related areas.

While each Islamic bank has its own board which rules on ethical banking principals, Islamic banking organizations have been establishing standard regulations and policies.

The evidence of this example is clear: Islamic banking is big business and it is growing every day. The same situation is with Islamic model of accounting: these are two elements that are closely connected and influence to each other.

References:

1. Karaleu, Y. Islamic Banking and Accounting: New Possibilities for the Financial Industry. RTU FEEM Scientific Conference on Economics and Entrepreneurship (SCEE'2010). – Riga: RTU, 2011. – p. 57.
2. Islamic Finance by Fidomes S.A. – Luxembourg. Available instruments. Sukuk (trust certificates). [Online]. Available: <http://www.sharia-finance.lu/En/index.asp?rubrique=17&article=239>. [Accessed: Aug. 30, 2011].
3. Zia Ahmed, Islamic Accounting System, May 18, 2011. [Online]. Available: http://www.bukisa.com/articles/498890_islamic-accounting-system [Accessed: Aug. 1, 2011].
4. Shahul Hameed bin Mohamed Ibrahim, Islamic Accounting – a Primer. [Online]. Available: http://www.iium.edu.my/iaw/Articles/ISLAMIC_ACCOUNTING_a_primer.htm [Accessed: Aug. 1, 2011].
5. Timur Kuran. The Absence of the Corporation in Islamic Law: Origins and Persistence, *American Journal of Comparative Law* 53, pp. 785–834 [798–9].
6. Rammal, H. G. and Zurbruegg, R. Awareness of Islamic Banking Products Among Muslims: The Case of Australia. *Journal of Financial Services Marketing*, 12(1), 65-74.

КАРАЧЕВЦЕВА О. О.

молодший науковий співробітник НДС,
Харківський національний економічний університет

АНАЛІЗ СТАНУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: У статті проаналізовано сучасний стан корпоративної культури вітчизняних машинобудівних підприємств на основі розширення інформаційної бази за рахунок визначення та формалізованого представлення цінностей, проголошуваних на підприємстві.

Аннотация: В статье проанализировано состояние корпоративной культуры отечественных машиностроительных предприятий на основе расширения информационной базы за счет определения и формализованного представления ценностей, провозглашенных на предприятии.

Summary: The article analyzes the corporate culture of domestic engineering companies by expanding the knowledge base by identifying and formalized representation of the values of the company.

Постановка проблеми. Вітчизняні дослідники відзначають зміну форм адаптації промислових підприємств до умов ринкової економіки і говорять про новий етап у розвитку української промисловості. Поряд з налагодженням нових економічних механізмів функціонування більшість підприємств переживає сьогодні період вторинної внутрішньої інтеграції, формування нових правил і стандартів поведінки, нових координаційних процесів і процедур. Того, що в сучасній теорії менеджменту прийнято відносити до корпоративної культури.

Сучасний менеджмент розглядає корпоративну культуру як стратегічний інструмент управління підприємством, а також як одну з форм адаптації підприємств до нових умов, яка сприяє розвитку і досягненню нових бізнес-цілей, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. З вище наведеного можна сформулювати завдання статті, яке полягає у проведенні аналізу стану корпоративної культури вітчизняних машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літератури показав, що під корпоративною культурою розуміють систему цінностей, формальних і неформальних правил та норм поведінки, індивідуальних і групових інтересів, які поділяються всіма членами даної організаційної структури [2, с. 89].

Цінності підприємства представляють собою ядро корпоративної культури, на основі якого виробляються норми і форми поведінки в організації, що розділяються всіма членами організації, найчастіше стають тією ключовою ланкою, від якої залежить згуртованість співробітників, формується єдність поглядів і дій, а, отже, забезпечується досягнення цілей організації. Тому доцільно провести аналіз стану корпоративної культури вітчизняних машинобудівних підприємств на основі розширення інформаційної бази за рахунок визначення та формалізованого представлення саме цінностей, що проголошувалися на даних підприємствах та визначають особливості їх корпоративних культур.

Центр Розвитку корпоративної соціальної відповідальності виділяє суттєві переваги компаній із задекларованими корпоративними цінностями [3, с. 21]:

фінансова стабільність, незважаючи на те, що іноді важко визначити фінансовий ефект. Автори «Побудованих навичок», довели, що компанії-лідери з 1926 по 1990 роки заробили на одному вкладеному доларі – 6356 доларів;

спроможність вести ефективніший та більш успішний діалог із стейкхолдерами, оскільки лояльні співробітники підтримують свою компанію у досягнення корпоративних цілей, в тому числі у відносинах із різними організаціями та групами, як-то: клієнти, постачальники, інвестори, місцеві громади. Компанії довіряють, вірять, і намагаються налагоджувати з нею гарні стосунки; високий рівень адаптивності нових співробітників,

які розділяють корпоративні цінності, та як наслідок ефективніша праця в компанії;

прописані корпоративні цінності є ознакою провідної компанії. У 2005 році під час Давоського Форуму Нараяна Мурті, засновник фірми Infosys і один з найкращих світових лідерів за оцінками Economist, надав п'ять власних принципів створення провідної компанії, де поруч із лідерством, баченням майбутнього, бенчмаркінгом, вимірюванням був і принцип «наявності спільних цінностей» [4, с. 48].

Проведені дослідження стану корпоративної культури на вітчизняних машинобудівних підприємствах дають можливість говорити про незадовільний стан розвитку культури. Аналіз показав, що лише незначна частка підприємств декларує свою місію та цінності на веб-сторінках, у корпоративних брошурах, презентаціях компанії тощо, крім того не приділяється необхідна увага створенню сприятливого для ефективної роботи мікроклімату на підприємствах. Але в останні роки спостерігається позитивна тенденція акцентування уваги на розвитку корпоративної культури та культури персоналу за рахунок проведення політики інформаційної прозорості та налагодження внутрішньо- та зовнішньокорпоративних комунікацій.

Проведені дослідження стану корпоративної культури дає змогу формалізовано представити цінності, що заявлені на вітчизняних машинобудівних підприємствах (табл.1). З наведених у таблиці 1 даних видно, що серед цінностей переважна більшість машинобудівних підприємств (50%) виділяє високу якість продукції, тобто пріоритетним напрямком розвитку підприємств є виготовлення високоякісної продукції для задоволення потреб споживачів., тобто підприємства проголошують своєю місією бажання бути корисними суспільству та людям.

Тісно з цим пов'язаний і професіоналізм, розвиток, іновативність, що також проголошуються як цінності вітчизняних машинобудівних підприємств.

Так, 40% підприємств важливим вважають професіоналізм співробітників. Саме тому створюють програми з підвищення кваліфікації, навчання. Деякі підприємства традиційно співпрацюють з вищими та базовими навчальними закладами, державною службою зайнятості; створюються програми комплектування робочими кадрами, до яких входить система пошуку, відбору, прийому та адаптації персоналу, яка дозволяє залучати на підприємство висококваліфікованих робітників та інженерно-технічних фахівців. 30% підприємств акцентують увагу на науково-технічному розвитку, що дає можливість постійно підтримувати та підвищувати якість проукції, вдосконалення технологічних і виробничих процесів. Більшість підприємств проводять політику якості згідно з міжнародними стандартами.

Також, серед цінностей важливе місце у формуванні високого рівня культури має формування лояльності співробітників до підприємства завдяки забезпеченню зайнятості персоналу, розробки та підтримки соціаль-

Таблиця 1

Визначення цінностей, проголошуваних на вітчизняних машинобудівних підприємствах

цінності	характеристика	Частка підприємств, на яких заявлені цінності
забезпечення високої якості продукції	постійне підвищення якості та експлуатаційної надійності продукції,	50%
інноваційність	постійний науково-технічний розвиток з метою оптимізації виробництва	15%
довіра з боку клієнтів, акціонерів, інвесторів;	систематичне забезпечення необхідною інформацією про діяльність підприємства, проведення загальних зборів акціонерів, випуск цінних паперів, здійснення корпоративного управління, тобто прозорість інформації	20%
партнерство	побудова взаємовідносин між підприємством та співробітниками на основі партнерства, згуртованість всіх учасників процесу навколо єдиної мети	10%
лояльність співробітників до підприємства	забезпечення зайнятості персоналу, розробка та підтримка соціальних програм, забезпечення безпечних та комфортних умов праці, інформування співробітників про цілі підприємства та перспективи розвитку, забезпечення навчання та підвищення кваліфікації співробітників	30%
відкритість	підприємство регулярно надає інформацію про результати діяльності	50%
відповідальність	розвиток у персоналу відчуття причасності до загальної цілі та почуття відповідальності за проведenu роботу	15%
гармонія	гармонізація економічної, соціальної та морально-етичної складових бізнесу	20%
бути корисними суспільству, людям	орієнтація на виявлення та задоволення потреб споживачів	50%
розвиток	науково-технічний розвиток підприємства, що дає можливість постійно підтримувати та підвищувати якість продукції, вдосконалення технологічних і виробничих процесів	30%
професіоналізм	підвищення кваліфікації працівників для ефективного виконання роботи та досягнення цілей підприємства	40%

Джерело: розроблено автором

них програм, забезпечення безпечних та комфортних умов праці, інформування співробітників про поточну діяльність та плани подальшої праці підприємства через Профсоюзні комітети, корпоративну газету, забезпечення навчання та підвищення кваліфікації співробітників.

На підприємствах з високим рівнем розвитку корпоративної культури (ВАТ «Турбоатом», ВАТ «Автрамат», ХАРП та ін.) проводиться активна кадрова та соціальна політика. Головна ціль соціальної політики таких підприємств складається у вирішенні завдання ототожнення особистих цілей робітника з цілями підприємства через реалізацію особистого бізнес-плану робітника. Пропонується інтеграція персоналу на досягнення цілей акціонерного товариства, врегулювання взаємовідносин акціонерів та персоналу, попередження соціальних конфліктів. Також передбачена участь робітників у всіх соціальних програмах пенсійних та житлових накопичень, медичному страхуванні та амбулаторно-поліклінічному обслуговуванні, отримання льот на харчування на підприємстві та сплату проїзних білетів. З метою захисту соціально-економічних, трудових інтересів робітників на підприємстві створено профсоюзний комітет. Досягнення цієї цілі здійснюється через роботу з розробки, прийняття та контролю за виконанням колективного договору [1].

10% досліджуваних підприємств наголошують на необхідності побудови взаємовідносин між підприємством та співробітниками на основі партнерства, згуртованості всіх учасників процесу навколо єдиної мети. Що є запорукою створення сприятливого мікроклімату в організації, полегшує процес ототожнення працівниками своїх власних цілей з цілями підприємства та адаптації нових співробітників у колектив.

На 50% підприємств заявлено формування довіри з боку акціонерів та інвесторів шляхом систематичного забезпечення необхідною інформацією про діяльність підприємства, проведення загальних зборів акціонерів,

випуск цінних паперів, здійснення корпоративного управління, тобто ведення політики інформаційної прозорості. Таким чином, наявність офіційного веб-сайту, корпоративного видання, розкриття інформації через засоби масової інформації, інформування через мережу інтернет, інформування через публічні виступи, а також під час зустрічей посадових осіб товариства з акціонерами та іншими зацікавленими особами відображує високий рівень розвитку корпоративних комунікацій підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз стану корпоративної культури машинобудівних підприємств показав, що такі з досліджуваних підприємств, як ВАТ «турбоатом», ВАТ «автрамат», ВАТ «ХАРП», ПАТ «Світло Шахтаря», ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» та ПАТ «Електромашина» мають досить розвинену корпоративну культуру та відрізняються наявністю ознак та структурних елементів, що притаманні корпоративній культурі. Крім того, аналіз показав, що такі з досліджуваних підприємств, як ВАТ «Харківський завод електромонтажних виробів», ВАТ «Завод «Індекс», ВАТ «РОСС», ВАТ «Потенціал», ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок», ПАТ «Науково-дослідний і проєктно-конструкторський інститут засадів технологічного устаткування»ВЕЛТ», ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод», ВАТ «Теплоавтомат», ВАТ «Харківський завод штампів та пресформ», ВАТ «Харківський дослідний завод технологічного оснащення» не мають проголошуваних цінностей. Більшість з цих підприємств не мають офіційного сайту, не надають інформацію про поточну діяльність, про фінансово-економічні результати своєї діяльності, про проведення корпоративного управління, ці підприємства не мають задекларованої кадрової політики. Все це свідчить про низький рівень розвитку корпоративної культури та корпоративного управління, на підприємствах не наділяється увага розвитку таких ключових елементів корпора-

тивної культури, як цінності та місія, корпоративний дух та етика, культура персоналу за рахунок впровадження ефективної кадрової політики, корпоративного стилю.

Одже, дослідження стану корпоративної культури на основі визначення та формалізованого представлення проголошуваних цінностей дає можливість говорити про

недостатню увагу до питань корпоративної культури, зокрема розвитку її ціннісної складової з боку менеджменту вітчизняних машинобудівних. Це негативно впливає на рівень розвитку культури персоналу, виробництва, взаємин з контрагентами та ефективність діяльності підприємства в цілому.

Література:

1. Сайт Міністерства промислової політики України // <http://industry.kmu.gov.ua>
2. Співак В. Корпоративна культура. Санкт-Петербург: Питер, 2001, 345 с.
3. Хахуліна Л., Перова І. Промислові підприємства в 2000 році: оцінки і думки керівників // Моніторинг громадської думки: Економічні та соціальні зміни. 2001. № 3. С. 21.
4. Щербина С. Організаційна культура в західній традиції: природа, логіка формування і функції. // Соціологічні дослідження, 1996, № 7, С. 47-55.

КАЦ М. В.

*магістр II року навчання економічного факультету,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ABC-XYZ – АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ

Анотація: Ідея ABC-XYZ-аналізу полягає в тому, щоб з усієї безлічі однотипних об'єктів виокремити найбільш значимі з точки зору поставленої мети. Таких об'єктів, як правило, небагато, і саме на них необхідно зосередити основну увагу і зусилля.

Анотация: Идея анализа ABC-XYZ состоит в том, чтобы из всего множества однотипных объектов выделить наиболее значимые с точки зрения обозначенной цели. Таких объектов, как правило, немного, и именно на них необходимо сосредоточить основное внимание и силы.

Summary: The idea of ABC-XYZ-analysis is to select from the variety of the same type objects the most significant ones according to indicated target. There are a few such objects and exactly these objects should be in focus.

Постановка проблеми. Управління запасами великих промислових і торгівельних підприємств вимагає від керівника майже щоденного прийняття рішень по десятках тисяч позицій асортименту. При цьому різні групи товарів або запасів заслуговують неоднакової уваги, оскільки з огляду внеску в той чий інший результат виробничої або торгівельної діяльності вони не є рівноцінними.

Постановка завдання. ABC-XYZ-аналіз – це метод, за допомогою якого можна провести класифікацію ресурсів підприємства за ступенем їх важливості, вивчити товарний асортимент, визначити рейтинг запасів за вказаними критеріями і виявити ту частину асортименту, яка забезпечує максимальний ефект.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці широко відоме так зване правило Парето (20/80), згідно з яким лише п'ята частина (20%) від всієї кількості об'єктів, з якими зазвичай доводиться мати справу, дає приблизно 80% результатів цієї справи. Вклад останніх 80% об'єктів складає лише 20% загального результату. Наприклад, в торгівлі 20% найменувань товарів дає, як правило, 80% прибутку підприємства, останні 80% найменувань товару – лише необхідне доповнення, обов'язковий асортимент [4].

Суть принципу Парето полягає в тому, що в процесі досягнення якої-небудь мети нерационально приділяти об'єктам, що створюють малу частину вкладу, ту ж увагу, що і об'єктам першочергової значимості. Згідно з методом Парето всі ресурси, якими володіє і управляє підприємство, поділяється на дві неоднакові частини. Широко вживаний в логістиці метод ABC передбачає глибше розділення – на три частини. При цьому середньостатистичний розподіл має вигляд, представлений в таблиці 1.

Практика свідчить, що 20% позицій асортименту (група А) дають 80% товарообігу; 20% позицій асортименту (група В) дають 15% товарообігу; 50% позицій асортименту (група С) дають 5% товарообігу [2]. Врахо-

вуючи це, весь асортимент торгового підприємства можна розділити на групи за ступенем важливості:

група А – дуже важливі товари, які завжди повинні бути присутніми в асортименті. Якщо в якості параметра в аналізі використовувався обсяг продажів, то в дану групу входять лідери продажів за кількістю. Якщо в якості параметра в аналізі використовувалася торговельна націнка, то в дану групу входять найбільш прибуткові товари;

група В – товари середнього ступеня важливості;

група С – найменш важливі товари, це претенденти на виключення з асортименту та товари-новинки [1].

Порядок проведення ABC-аналізу наведено на рисунку 1.

Першим ключовим етапом ABC аналізу є визначення його мети. Одна і та ж сама множина об'єктів управління може бути розподілена на підмножини А, В і С по-різному, в залежності від поставленої цілі.

Наприклад, в процесі управління багатотисячним асортиментом складу підприємства оптової торгівлі з використанням ABC аналізу можуть вирішуватися такі завдання: скорочення величини запасів, зменшення кількості переміщень на складі, попередження розкрадань матеріальних цінностей.

Визначивши за мету скорочення запасу ресурсів на складі, необхідно виділити асортимент, на частку якого припадає основна частина продажів. Швидше за все, це буде незначна група позицій, замовлення

Таблиця 1
Приблизне середньостатистичне співвідношення груп А, В і С

Група	Питома вага об'єктів в загальній кількості ресурсів підприємства, %	Частка в результаті, %
А	20	80
В	30	15
С	50	5

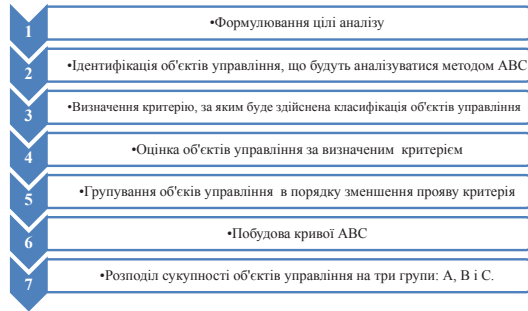


Рис. 1. Алгоритм проведення ABC-аналізу

по яким необхідно взяти під суворий контроль, так як утримання багатоденного запасу по цих позиціях обійдеться набагато дорожче, ніж по позиціях – аутсайдерів списку товарів.

Основна небезпека розкрадань на цьому ж складі також припадає на незначну частину асортименту. Цій групі також необхідний жорсткий контроль, але вже іншого плану: часта інвентаризація, розміщення в спеціальних камерах, укладка у верхні яруси стелажів, що ускладнює розкрадання і т.п.

Менеджмент високоєфективних складів велику увагу приділяє сьогодні проблемі зайвих переміщень по складу. Мета – економія сил і часу, тобто ресурсу, який завжди в дефіциті. Помилки розміщення можуть приводити до десятків, а то й сотень кілометрів в місяць зайвих переміщень. Розділимо асортимент продукції на складі за ознакою повторюваності позицій в відвантажувальних накладних, найчастіше зустрічатися, так само як і в перших двох випадках, буде незначна частина асортименту. Уникнути перевитрати ресурсів на переміщення продукції можна, якщо розмістити цей асортимент в так званих гарячих зонах, тобто в зонах, найбільш зручно розташованих відносно місць відпуску товару. Слід зазначити, що ця «ударна» група за складом не буде повністю збігатися ні з першою, ні з групою, небезпечною з точки зору розкрадання [5].

Другим етапом аналізу ABC є ідентифікація об'єктів управління, які аналізуються цим методом. У наведеному вище прикладі таким об'єктом є окрема позиція асортименту. Однак для вирішення перерахованих завдань можуть бути обрані й інші об'єкти. Наприклад, зменшити запаси на складі можна, приділивши особливу увагу роботі з постачальниками, на частку яких припадає основна частина складських запасів. У цьому випадку об'єктом управління будуть постачальники, ознака, на основі якої буде здійснена класифікація постачальників (етап 3 алгоритму), – частка запасів товарів на складі, отриманих від даного постачальника [5].

Після того як визначена класифікаційна ознака, кожен з об'єктів (позиція асортименту, постачальники тощо) оцінюють за визначеним критерієм (етап 4). Потім здійснюють групування об'єктів управління в порядку послаблення виділеної ознаки (етап 5).

Методів виділення груп існує близько десяти, найбільш застосовні з них: емпіричний метод, метод суми і метод дотичних. В емпіричному методі розподіл відбувається в класичній пропорції 80/15/5. У методі суми складається питома вага об'єктів і їхня сукупна частка в результаті – таким чином значення суми знаходиться в діапазоні від 0 до 200%. Групи виділяють так: група А – 100%, В – 45%, С – інше. Перевага методу – велика гнучкість. Найбільш гнучким методом є метод дотичних, в якому до кривої ABC проводиться дотична, викремлюючи спочатку групу А, а потім С.

XYZ-аналіз – це інструмент, що дозволяє здійснити розподіл продукції в залежності від стабільності продажів і коливань споживання. Метод даного аналізу полягає в розрахунку коефіцієнта варіації для кожної товарної позиції. Цей коефіцієнт показує відхилення витрати від середнього значення і виражається у відсотках. В якості параметра можуть бути: обсяг продажів (кількість), сума продажів, сума реалізованої торговельної націнки.

Результатом XYZ-аналізу є групування товарів за трьома категоріями, виходячи з стабільності їх поведінки:

група X – ресурси характеризуються стабільною величиною споживання, незначними коливаннями в їх витраті і високою точністю прогнозу. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 0 до 10%;

група Y – ресурси характеризуються відомими тенденціями визначення потреби в них (наприклад, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їх прогнозування. Значення коефіцієнта варіації – від 10 до 25%;

група Z – споживання ресурсів нерегулярне, будь-які тенденції відсутні, точність прогнозування невисока. Значення коефіцієнта варіації – понад 25%.

Основним критерієм, за допомогою якого можна віднести закупаваний товар до тієї чи іншої групи, є коефіцієнт варіації (чим він нижче, тим більш прогнозованим є споживання). Реальне значення коефіцієнта варіації для різних груп може відрізнятися з наступних причин: сезонність продажів, тренд, акції, дефіцит тощо [3].

Порядок проведення XYZ-аналізу можна представити у чотири етапи (рис.2).

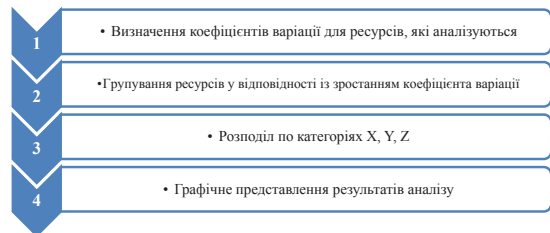


Рис. 2. Алгоритм проведення XYZ-аналізу

Поєднання ABC і XYZ аналізів виявляє безумовних лідерів (група AX) і аутсайдерів (CZ). Обидва методи доповнюють один одного. Якщо ABC-аналіз дозволяє оцінити внесок кожного продукту в структуру збуту, то XYZ-аналіз дозволяє оцінити скачки збуту і його нестабільність.

Використання сумісного ABC-XYZ-аналізу має ряд значних переваг, до яких можна віднести наступні:

- підвищення ефективності системи управління товарними ресурсами;
- підвищення частки високоприбуткових товарів без порушення принципів асортиментної політики;
- виявлення ключових товарів і причин, що впливають на кількість товарів, які зберігаються на складі;
- перерозподіл зусиль персоналу в залежності від кваліфікації і наявного досвіду.

Перед тим як поєднати показники ABC і XYZ-аналізів, необхідно провести ABC-аналіз товарів по сумі отриманого доходу або за кількістю реалізованої продукції за певний обліковий період, наприклад, за рік.

Потім здійснюється XYZ-аналіз цих товарів за цей же період, наприклад, за кількістю щомісячної реалізації за рік. Після цього результати поєднуються.

При суміщенні визначається дев'ять груп товарів (рис. 3).

Група	A	B	C
X	AX	BX	CX
Y	AY	BY	CY
Z	AZ	BZ	CZ

Рис.3. Посадження ABC і XYZ-аналізів

Товари *груп A і B* забезпечують основний товарообіг компанії, тому необхідно забезпечувати постійну їх наявність. Як правило, по товарах групи *A* створюється надлишковий страховий запас, а по товарах групи *B* – достатній. Використання *XYZ-аналізу* дозволяє точніше налаштувати систему управління товарними ресурсами і за рахунок цього зменшити сумарний товарний запас.

Товари *групи AX і BX* відрізняє високий товарообіг і стабільність. Необхідно забезпечити постійну наявність товару, але для цього не потрібно створювати надлишковий страховий запас. Витрата товарів цієї групи стабільна і добре прогнозується.

Товари *групи AY і BY* при високому товарообігу мають недостатню стабільність використання, і, як наслідок, для того, щоб забезпечити постійну наявність, потрібно збільшити страховий запас.

Товари *групи AZ і BZ* при високому товарообороті відрізняються низькою прогнозованістю використання. Спроба забезпечити гарантовану наявність по всіх товарах даної групи тільки за рахунок надлишкового страхового товарного запасу призведе до того, що середній товарний запас підприємства значно збільшиться. Тому по товарах даної групи слід переглянути систему замовлень:

- перевести частину товарів на систему замовлень з постійною сумою (обсягом) замовлення;
- забезпечити по частині товарів більш часті поставки;
- вибрати постачальників, розташованих близько до складу, тим самим знизивши суму страхового товарного запасу;
- підвищити періодичність контролю;
- доручити роботу з даною групою товарів самому досвідченому менеджеру компанії тощо [2].

Товари *групи C* складають до 80% асортименту компанії. Застосування *XYZ-аналізу* дозволяє сильно скоротити час, який менеджер витрачає на управління і контроль над товарами цієї групи.

По товарах *групи CX* можна використовувати систему замовлень з постійною періодичністю і знизити страховий товарний запас.

По товарах *групи CY* можна перейти на систему з постійною сумою (обсягом) замовлення, але при цьому формувати страховий запас, виходячи з наявних у компанії фінансових можливостей.

В групу *товарів CZ* потрапляють всі нові продукти, товари спонтанного попиту і товари, що поставляються під замовлення і т. п. Частину цих позицій можна безболісно виводити з асортименту, а іншу – потрібно регулярно контролювати, так як саме з товарів цієї групи виникають неліквідні запаси або продукція, від реалізації якої підприємство зазнає втрат. Виводити з асортименту необхідно залишки товарів, узятих під замовлення або таких, які вже не випускаються, тобто товарів, які зазвичай відносять до категорії *стоків*.

Висновки з проведеного дослідження. *ABC-аналіз* є важливим інструментом, який використовують на підприємстві для визначення ключових моментів і пріоритетів у сфері управлінських завдань, процесів, матеріалів, постачальників, груп продуктів, ринків збуту, категорій клієнтів. У системі контролю за рухом матеріальних запасів усі їх види поділяються на три групи з урахуванням їхньої вартості, обсягу і частоти витрачання, негативних наслідків у разі нестачі. До категорії *A* належать найдорожчі види запасів із тривалим циклом замовлення, що потребують постійного моніторингу у зв'язку з важливістю фінансових наслідків у разі нестачі їх. Потрібен щоденний контроль за їх рухом. До категорії *B* належать матеріальні запаси, які мають меншу значимість у забезпеченні безперервного операційного процесу і формуванні кінцевих фінансових результатів. Запаси цієї групи контролюються раз на місяць. До категорії *C* належать усі інші запаси із низькою вартістю, що не відіграють значної ролі у формуванні кінцевих фінансових результатів. Контроль за їх рухом здійснюється раз на квартал. *ABC-аналіз* зосереджує увагу на русі найпріоритетніших груп матеріальних запасів.

Проводячи *XYZ-аналіз*, матеріали розподіляють відповідно до структури їх споживання. До *групи X* належать матеріали, споживання яких має постійний характер, до *групи Y* – сезонний характер, до *групи Z* – нерегулярний характер.

Така класифікація матеріальних запасів дає змогу підвищити ефективність прийняття рішень у сфері закупівлі і складування.

Література:

1. Алесинская Т.В Основы логистики. Функциональные области логистического управления. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. – 79 с.
2. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
3. Давидович І. С. Контролінг: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
4. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами. Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.

КАЦ С. В.

магістр II року навчання економічного факультету,
Київський національний університет імені Т.Г. Шевченка

АНАЛІЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ТА ПОТОКІВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Анотація: Успішне функціонування підприємства передбачає не тільки забезпечення прибутковості підприємства, а й формування оптимальних грошових потоків, здатність акумулювати грошовими коштами з метою забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень для подальшого ефективного функціонування підприємства.

Анотация: Успешное функционирование предприятия предполагает не только обеспечение прибыльности предприятия, но и формирование оптимальных денежных потоков, способность аккумулировать денежными сред-

ствами с целью обеспечения принятия эффективных управленческих решений для дальнейшего эффективного функционирования предприятия.

Summary: The successful operation of the enterprise involves not only the profitability of the enterprise, but also the formation of optimal cash flow, the ability to accumulate cash in order to ensure effective management decisions to further the effective operation of the enterprise.

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою господарської діяльності кожного підприємства України є рух грошових коштів. Для ефективного функціонування підприємства його керівництву важливо знати не тільки скільки коштів зараз є в касі чи на поточному рахунку, а й причину чому саме така сума там міститься. Чи ефективно використовуються грошові кошти підприємства, чи є наявні вільні кошти які можна вкласти в подальший розвиток виробництва так і в підприємство в цілому. Відповіді на дане питання допоможе ефективно зроблений аналіз руху грошових коштів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в пошуку ефективного аналізу руху грошових коштів і потоків підприємства в цілому, який дасть змогу керівництву підприємства прийняти правильне рішення щодо політики використання грошових коштів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішне функціонування підприємства передбачає не тільки забезпечення прибутковості, а й формування оптимальних грошових потоків, здатність акумулювати грошові кошти з метою ефективного господарювання. Прибуткова діяльність не завжди ототожнюється з наявністю у компанії грошових коштів у обсягах, необхідних для погашення зобов'язань. Разом з тим, у процесі діяльності підприємству постійно потрібні грошові кошти для оплати придбаних товарно-матеріальних цінностей, отриманих послуг, виплати заробітної плати персоналу, сплати податків тощо.

За цих умов виживання компанії залежить не стільки від прибутку, скільки від стану її платоспроможності. Першою ознакою виникнення на підприємстві фінансових проблем є, як правило, нестача у нього грошей. Відсутність грошових коштів паралізує підприємство. Тому здатність компанії накопичувати грошові кошти в обсягах, достатніх для здійснення платежів, не менш важлива, ніж прибуткова діяльність. Дані про зміни стану грошових коштів порівняно з попереднім періодом містяться в Балансі, але в ньому не розкривається інформація про джерела надходження та напрямки використання готівки. Інформація про рух грошових коштів згідно з операціями, які здійснювалися за звітний період, деталізована за видами діяльності підприємства, міститься в Звіті про рух грошових коштів. Зміст, форма Звіту про рух грошових коштів, а також основні вимоги до розкриття його статей визначено в П (С) БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» [4].

Метою складання Звіту про рух грошових коштів є надання інформації про стан і зміни протягом звітного року грошових потоків, а саме надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів підприємства в результаті ведення господарської діяльності. До грошових коштів, зокрема, належить грошова готівка в національній та іноземній валюті, грошові кошти на банківських рахунках, депозити до запитання. До еквівалентів грошових коштів відносяться короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, вільно конвертовані в певні суми грошових коштів та характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості. Дані Звіту про рух грошових коштів дозволяють отримати таку інформацію:

- про спроможність підприємства нарощувати грошові кошти протягом року;
- про причини розбіжності, що виникла між даними фінансової звітності про прибуток (або збиток) підприємства та фактичною наявністю грошових коштів;

- про можливість підприємства розплатитися за боргами;
- про прогнозні дані майбутніх грошових надходжень та їх витрачання [1].

В звіті розкриваються джерела надходження та видатків грошових коштів у розрізі таких видів діяльності, як операційна, інвестиційна та фінансова.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, яка не є інвестиційною та фінансовою. Грошові потоки від операційної діяльності підприємства включають:

- надходження грошових коштів від продажу основної та допоміжної продукції (товарів, робіт, послуг), включаючи грошові кошти в складі суми непрямих податків, зборів (обов'язкових платежів), що включені до ціни її продажу;
- надходження грошових коштів від здачі майна в оренду;
- видаток грошових коштів на закупівлю сировини (товарів, робіт, послуг);
- виплати на погашення іншої кредиторської заборгованості, пов'язаної з операційною діяльністю (оплата електроенергії, опалення, МШП та ін.);
- виплати за розрахунками з персоналом;
- виплати відсотків за користування банківськими кредитами;
- виплати за податками та зборами та інші види виплат.

Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є частиною грошових коштів та їх еквівалентів.

Грошові потоки від інвестиційної діяльності включають:

- надходження грошових коштів від реалізації акцій, боргових зобов'язань та часток у капіталі інших підприємств, необоротних активів, майнових комплексів, від отримання дивідендів від інших підприємств, отримання позик раніше наданих іншим підприємствам позик та від інших операцій;

- видаток грошових коштів внаслідок придбання акцій, боргових зобов'язань та часток у капіталі інших підприємств, необоротних активів, майнових комплексів, надання позик іншим підприємствам та внаслідок інших операцій.

Фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Грошові потоки від фінансової діяльності включають:

- надходження грошових коштів від продажу власних акцій, боргових цінних паперів (облігацій) векселів, надходження у вигляді внесків або додаткових внесків до статутного фонду, отримання банківських кредитів та внаслідок інших операцій;
- видаток грошових коштів внаслідок викупу власних акцій, боргових цінних паперів (облігацій), векселів, повернення раніше отриманих банківських кредитів, сплати дивідендів та внаслідок інших операцій [5].

Звіт про рух грошових коштів, крім того, містить інформацію, яка корисна при оцінці фінансової гнучкості фірми. Фінансова гнучкість – це здатність фірми генерувати значні суми грошових коштів з тим, щоб своєчасно реагувати на несподівано виникаючі потреби і можливості. Інформація про рух грошових коштів за минулі пері-

оди, особливо про рух грошових коштів від основної діяльності, допомагає оцінити фінансову гнучкість. Оцінка здатності фірми пережити, наприклад, несподіване падіння попиту може включати аналіз руху грошових коштів від основної діяльності за минулі періоди. Чим значніше потоки грошових коштів, тим вище виявиться здатність фірми витримати несприятливі зміни економічних умов.

За станом руху грошових коштів можна судити про якість управління підприємством (рис.1).

Відомо понад 200 відносних аналітичних показників, які можна розраховувати на основі фінансової звітності. Фінансовий аналітик не повинен намагатися розрахувати все, що можливо. Досвід свідчить, що кілька правильно вибраних коефіцієнтів містять потрібну інформацію. Користь кожного конкретного коефіцієнта суворо визначена метою аналізу. Тому до здійснення аналізу необхідно з'ясувати, з погляду якого користувача він виконується, його мету та регламентовані або рекомендовані кількісні значення показників.[1]

Необхідність і доцільність застосування аналітичних коефіцієнтів зумовлюються:

- стандартністю подання вихідних даних (форми фінансової звітності);
- прагненням мінімізувати вплив інфляційного чинника;
- можливістю порівняння показників у часі та просторі, тобто між підприємствами однієї галузі, а за деякими показниками і за різними галузями (наприклад, за групою показників, що свідчать про становище підприємства на ринку);

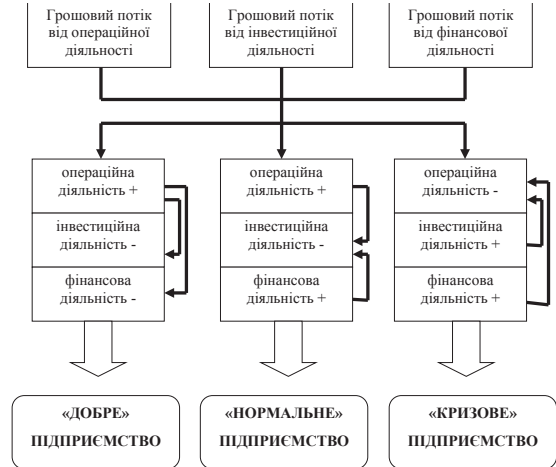


Рис. 1. Залежність якості управління підприємством від структури грошових потоків.

Джерело: [4]

- формалізацією розрахунків і можливістю застосування комп'ютерних програм;
- можливістю визначення узагальнюючого показника фінансового стану і за цим критерієм – рейтингу підприємств.

Для здійснення аналізу грошових коштів та потоків потрібна правдива і достовірна інформація та дані, які

Таблиця 1

Визначення та розрахунок відносних показників для аналізу грошових коштів та потоків підприємства

№	Відносний показник	Визначення показника/ Розрахунок показника
1	Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	Співвідношення між сумою вхідного і вихідного грошового потоку підприємства. Для забезпечення ліквідності грошового потоку значення цього коефіцієнту повинно бути більшим за одиницю;
2	Коефіцієнт ефективності грошового потоку	Відношення чистого грошового потоку до вихідного грошового потоку підприємства;
3	Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку	Відношення чистого грошового потоку підприємства, який зменшено на суму дивідендів (процентів), виплачених власникам (акціонерам) на вкладений капітал до чистого грошового потоку підприємства;
4	Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті операційної діяльності	Відношення чистого грошового потоку від операційної діяльності до поточних зобов'язань підприємства;
5	Коефіцієнт грошового покриття виплат по відсотках	Відношення суми величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, сплачених відсотків та податків до суми сплачених відсотків з довгострокових та короткострокових позик;
6	Коефіцієнт грошового покриття короткострокових боргів	Відношення величини чистого грошового потоку від операційної діяльності, зменшеної на суму дивідендів, які будуть сплачені грошовими коштами до короткострокових боргів;
7	Коефіцієнт достатності грошового потоку	Відношення суми чистого грошового потоку до суми виплат боргу з довгострокових, короткострокових кредитів і позик, збільшення на суму приросту запасів та дивідендів, виплачених власникам підприємства (акціонерам) на вкладений капітал.
8	Коефіцієнт синхронності надходження та витрат грошових коштів	Показує, яку частку становить середнє відхилення між вхідним та вихідним грошовими потоками у загальному вихідному грошовому потоці. Значення показника повинно наближатися до нуля;
9	Коефіцієнт рівномірності надходження та витрат грошових коштів	Показує частку середнього відхилення вхідного грошового потоку від його середнього значення у обсязі вхідного грошового потоку. Значення показника повинно наближатися до нуля;
10	Коефіцієнт рівномірності використання грошових коштів	Показує частку середнього відхилення вихідного грошового потоку від його середнього значення у обсязі вихідного грошового потоку. Значення показника повинно наближатися до нуля;
11	Коефіцієнт інкасація готівки	Виражає відсоток очікуваних грошових надходжень від продажів у відповідному інтервалі часу від моменту реалізації.

Джерело: [2]

відображаються в річній звітності підприємства, а саме в звітності форми № 1, 2 і 3.

Розрахунок відносних показників необхідних для здійснення ефективного руху грошових коштів відобразимо в таблиці 1.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз грошових коштів є дуже необхідним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від стану грошових коштів, які є найбільшою частиною оборотних засобів. Сума грошових коштів повинна бути такою, щоб її вистачало для покриття всіх першочергових платежів.

Грошовий потік як результативний показник є одним з найважливіших показників ефективності діяльності підприємства. У зв'язку з цим дослідження різного роду

факторів, що мають на нього вплив, є дуже актуальними.

Як для внутрішнього, так і для зовнішнього аналізу фінансового стану підприємства необхідно знати, яким чином і з яких джерел підприємство отримує грошові кошти і які основні напрямки їх витрат [3].

Тому аналіз грошових коштів і потоків є дуже необхідною частиною аналізу діяльності підприємства в цілому. Даний аналіз дозволить підприємству постійно і ефективно використовувати і примножувати свої грошові кошти. Аналіз грошових потоків підприємства призведе до прискорення руху грошових коштів і підвищення на цій основі оборотності активів і капіталу, а також до забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства в цілому.

Література:

1. Лігоненко Л. О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками: Навч. посіб. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т., 2010. – 255с.
2. Надточій С. І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними. Збірник №7 – 2009
3. Овсійчук М. Ф. Управління коштами підприємства// *Контракти*. 2010. №5. С. 37-42.
4. Аналіз руху грошових коштів: Звіт про рух грошових коштів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/accountant/17514>
5. Фінанси підприємств: Практикум [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/fn/6.htm>

КІРССВА Е. А.

асистент кафедри адміністративного менеджмент та державного управління;

КОЗАК К. В.

*студентка факультету менеджменту,
Вінницький національний аграрний університет*

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ЗАПОРУКА ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація: У статті розглянуто поняття продовольчої безпеки. Проаналізовано зміст категорії якості як важливого чинника формування продовольчої безпеки країни та регіону. Визначено шляхи забезпечення якості продукції в Україні на основі використання світового досвіду.

Аннотация: В статье рассмотрено понятие продовольственной безопасности. Проанализировано понятие категории качества как важного фактора формирования продовольственной безопасности страны и региона. Определены пути обеспечения качества продукции в Украине на основе использования мирового опыта.

Summary: In the article considered the concept of food security. Analyzed the content category quality as an important factor in the development of food security of the country and the region. Investigated ways of ensuring quality in Ukraine on the basis of international experience.

Постановка проблеми. Продовольча безпека набуває все більшого значення за умов розвитку ринкового середовища, коли виникає конкурентне середовище, що поширюється не лише на діяльність підприємств та суб'єктів економіки, але все більше і більше поширюється на соціальне середовище держави, в якому індивідам необхідно самостійно створювати умови для достатнього рівня життя. Таким чином держава потребує особливих трансформаційних процесів для здатності забезпечувати населення продовольством та створювати умови для безпечного рівня життя суспільства.

Продовольча безпека як категорія має широкий зміст та велику кількість трактувань, так Інна Тернавська досліджує поняття трактує: „продовольча безпека – це безперешкодний процес забезпечення всіх верств населення високоякісними продуктами харчування згідно з медичними науково обґрунтованими нормами з урахуванням сформованого платоспроможного попиту й доступних цін, що характеризує рівень та якість життя населення і є умовою створення атмосфери стабільності й підвищення суспільного добробуту” [6].

Дем'яненко С. трактує продовольчу безпеку як гарантування для всіх громадян постійної фізичної та економічної доступності безпечних продуктів харчування відповідно до індивідуальних переваг споживачів з метою підтримання їх активної та здорової життєдіяльності [2, с. 72].

Виходячи з вищевведених понять бачимо, що для забезпечення достатнього рівня продовольчої безпеки актуальним є розгляд категорії якості та шляхів її забезпечення для населення країни.

Якість є важливим інструментом у боротьбі за ринки збуту. Саме якість забезпечує конкурентоздатність товару. Вона складається з технічного рівня продукції і корисності товару для споживача через функціональні, соціальні, естетичні, ергономічні, екологічні властивості. Безумовно, підвищення якості сполучене з витратами. Однак, вони окупляться завдяки отриманому прибутку. Дослідження, проведені в ряді країн, показали, що в компаніях, що мало приділяють уваги якості, до 60% відсотків часу може йти на виправлення браку [5].

Проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної і екологічної безпеки і головним інструментом конкуренції. Головною

умово підвищення конкурентоспроможності продукції при виході на іноземний ринок є забезпечення її відповідної якості та впровадження системи управління якістю на базі міжнародних стандартів ISO серії 9000. Підприємствам, які мають впроваджену систему управління якістю, як засіб вдосконалення своїх господарчих процесів належить перевага над іншими, тому що впроваджені системи управління якістю надають можливість на більш ефективне провадження господарської діяльності підприємства [4].

Постановка завдання. Розглянути поняття продовольчої безпеки. Проаналізувати зміст категорії якості як важливого чинника формування продовольчої безпеки країни та регіону. Визначити шляхи забезпечення якості продукції в Україні на основі використання світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можна назвати історичним феноменом те, що якість, як категорія, є національною ідеєю всіх розвинутих країн світу. Стосується це будь-якої продукції, послуг, соціального забезпечення, всіх сфер діяльності людини в цілому. Саме високі вимоги до якості продукту і дотримання цих вимог забезпечує домінування продукції розвинутих країн на світовому ринку, забезпечує їхню безпеку, конкурентоздатність і дозволяє відігравати провідну роль у світовому розподілі праці.

Попри те, що український споживач, в переважній своїй більшості, схильний довіряти вітчизняному продукту і виробнику, складається враження, що держава і вітчизняний бізнес абсолютно не дбають про якість свого товару, ігноруючи її як критерій. Все це не тільки не сприяє репутації, а й загрожує здоров'ю та безпеці нашої в майбутньому. Держава в свою чергу не вживає жодних заходів, які б припинили такі загрозові тенденції або ж вони впроваджуються дуже повільно, навіть не зважаючи на вступ країни до СОТ і постійне декларування руху до Європейського Союзу.

На відміну від європейських країн головним критерієм для бізнесу і споживача виступає зовсім не якість товару в цілому і продуктів харчування зокрема, а ціна. Норми безпеки, які повинні міститися в державних стандартах залишаються незмінними вже тривалий час, зусилля вітчизняних стандартизаторів і споживачів ігноруються державними інститутами. Державний контроль не в змозі припинити як випуск вітчизняної низькоякісної продукції, так і ввіз на територію України товарів сумнівної якості, що в першу чергу стосується продуктів харчування та напівфабрикатів. Все це відбувається на фоні існування досить розвинутої системи стандартизації, метрології і сертифікації та наявності відповідних кадрів.

В зв'язку з цим, у розвинутих країнах існує багаторівнева система захисту населення від недоброякісного товару, створюючи тим самим безпеку через контроль якості.

В першу чергу – контроль держави за якістю продуктів харчування, дитячих товарів, лікарських препаратів, косметичних засобів тощо. На наукову розробку методів контролю та існування відповідних інстанцій урядами розвинутих країн виділяються значні суми з державних бюджетів. Крім того постійно розробляються нові директиви, доопрацьовуються існуючі, постійно коригуються допустимі норми і концентрації певних речовин у продуктах.

В США головну функцію виконує Food and Drug Administration (FDA), яка здійснює контролюючі функції, акредитацію незалежних експертних лабораторій і є незалежною від уряду.

Динамічно розвивається система сертифікації продуктів якості. У Європейському Союзі діє Постанова ЄС

Про екологічне землеробство і відповідне маркування сільськогосподарської продукції і продуктів харчування, яка передбачає контроль якості на всіх етапах виробництва і переміщення. Маркування товарів в знаком СЕ означає його відповідність жорстким вимогам директив відповідності. Товар без цього маркування не допускається на ринок і воно є обов'язковим для всіх суб'єктів діяльності Європейського Союзу.

В цьому аспекті існує певна загроза для не розвинутих країн, до яких відноситься і Україна. Адже продукція, яка не відповідає вимогам ЄС може реалізовуватися у нас. Оскільки система контролю якості і безпеки продуктів харчування потребує значних коштів та затрат, то й природно, що в розвинутих країнах вона набагато досконаліша і жорсткіша. А це, в свою чергу, означає, що перелік граничних норм і концентрацій різних препаратів набагато досконаліший. Саме це забезпечує значно більшу тривалість життя та менший рівень різних захворювань у розвинутих країнах.

В цьому аспекті необхідно сказати, що українська система стандартизації поки що не відповідає міжнародним нормам. В умовах України надзвичайно складно, майже неможливо, контролювати продукти харчування за всіма можливими забруднюючими речовинами, генетично модифікованими складовими, оскільки це надто дорого. Необхідно відмітити слабкі повноваження і можливості громадських органів контролю, а вся система не може базуватися тільки на державному фрагменті.

Створення ефективної системи контролю повинно базуватися на сертифікації виробника в першу чергу, а вже потім, на контролю якості продукції, яку він виробляє. Така практика розвинених країн. Сертифікації піддається ґрунти, де вирощується сировина, власне сировина, обладнання, технологічне обладнання, кадри, транспортування, торгівельна мережа та багато інших аспектів діяльності підприємства. Отже, діє ефективний контроль на всьому ланцюжку від виробництва до реалізації. Слід відмітити, що в деяких країнах, наприклад Великобританії, підприємство не має права брати участь у державному замовленні, якщо воно не сертифіковане, а до сертифікації у більшості країн Європейського Союзу долучаються вітчизняні організації.

Практика державного замовлення може послужити ефективним прийомом підвищення якості продукції в Україні та збільшити конкурентоздатність українських продовольчих товарів на світовому ринку.

Питання безпеки, захисту здоров'я і навколишнього середовища змушують законодавчу владу, з одного боку, установлювати відповідальність постачальника (виробника, продавця і так далі) за введення в обіг недоброякісної продукції; з іншого боку – встановлювати обов'язковий до виконання мінімальні вимоги, що стосуються характеристик продукції, що вводиться в обіг. До першого відносяться такі законодавчі акти, як наприклад, Закон «Про захист прав споживачів», прийнятий в Україні, чи закон про відповідальність за продукцію, прийнятий у країнах Європейського Співтовариства. У 1993 році було прийнято Директиву Євросоюзу 93/43 СЕС «Про гігієну харчових продуктів», яка передбачає обов'язкове застосування систем НАССР (абревіатура, що в перекладі розшифровується як «Аналіз ризиків і критичні контрольні точки»), при виробництві всіх харчових продуктів. Нині в Україні діють два стандарти, які регламентують побудову системи безпечності харчових продуктів: ДСТУ 4161-2003 та ДСТУ ISO 22000:2007. Обидва вони побудовані на принципах НАССР. За даними міжнародної організації із стандартизації ISO у світі налічується понад 14 тисяч підприємств, які впро-

вадили цю систему. З метою підвищення якості і конкурентоздатності вітчизняної продукції і забезпечення захисту інтересів споживача 23 лютого 2001 року Президент України видав Указ «Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції». У ньому говориться про «здійснення державної підтримки у впровадженні систем керування якістю на підприємствах відповідно до стандартів Міжнародної організації по стандартизації (ISO) серії 9000, що охоплюють системи забезпечення якості, і серії 14000, що охоплюють сферу керування навколишнім середовищем», а також про «проведення на Україні щорічного Європейського тижня якості і конкурсу «100 кращих товарів України». Успіхи економічної науки в дослідженні якості сприяли офіційному закріпленню визначення якості в стандартах ISO (Міжнародної організації зі стандартизації на базі ООН). Стандарти ISO серії 9000 встановили єдиний, визнаний в світі підхід стосовно договірних умов з оцінки систем якості і одночасно регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції.

Головна цільова настанова систем якості, побудованих на основі стандартів ISO серії 9000, – забезпечення якості продукції, необхідного замовникам, і надання йому доказів у здатності підприємства зробити це. У стандартах ISO серії 9000 цільова настанова на економічну ефективність виражена дуже слабо, а на своєчасність постачань – просто відсутня. Але незважаючи на те, що система не вирішує всіх задач, необхідних для забезпечення конкурентоздатності, популярність системи швидко росте, і сьогодні вона займає міцне місце в ринковому механізмі. В даний час, особливо в умовах ринкових відносин, коли всім підприємствам і організаціям надане право самостійного виходу на зовнішній ринок, вони зіштовхуються з проблемою оцінки якості і надійності своєї продукції. Міжнародний досвід свідчить про те, що необхідним інструментом гарантуючим відповідність якості продукції вимогам нормативно технічної документації (НТД) є сертифікація.

Сертифікат від лат. certum – вірно, facere – робити [3]. Сертифікація в загальноприйнятій міжнародній термінології визначається як установлення відповідності. Національні законодавчі акти різних країн конкретизують відповідність чому встановлюється, і хто встановлює цю відповідність. Сертифікація – це документальне підтвердження відповідності продукції визначеним вимогам, конкретним стандартам чи технічним умовам. Сертифікація продукції являє собою комплекс заходів (дій), проведених з метою підтвердження за допомогою сертифіката відповідності (документа), що продукція відповідає визначеним стандартам чи іншим НТД.

Багато закордонних фірм витрачають великі кошти і час на доведення споживачу, що їхня продукція має високу якість. Так, по закордонних джерелах величина витрат на ці роботи складає близько 1-2% усіх витрат підприємств виготовлявачів. У деяких випадках витрати навіть порівнянні з витратами на досягнення самої якості. Це робиться не випадково, тому що сертифікація є дуже ефективним засобом розвитку торгово-економічних зв'язків країни, просування продукції підприємства на зовнішній і внутрішній ринок збуту, а також закріплення на них на досить тривалий період часу. Саме все це визначило широке поширення сертифікації. Сертифікація з'явилася в зв'язку з необхідністю захистити внутрішній ринок від продукції, непридатної до використання. У результаті в багатьох випадках наявність у підприємства сертифіката на систему якості стало однією з основних умов його допуску до тендерів по участі в різних проектах. Широке застосування сертифікат на систему якості знайшов у страховій справі: так як сертифікат свідчить

про надійність підприємства, то часто йому надаються пільгові умови страхування. У керівництві ISO визначені п'ять схем сертифікації третьою стороною [5]:

- 1) іспити зразка продукції;
- 2) іспити зразка продукції й оцінка заводського керування якістю з наступним контролем на основі нагляду за заводським керуванням якістю й іспитів зразків, отриманих із заводу і відкритого ринку;
- 3) тільки оцінка заводського керування якістю.
- 4) перевірка партій виробів;
- 5) 100%-овий контроль.

На рівні європейських країн, взаємини суб'єктів сертифікації регулюються серією європейських стандартів EN 45000. Багато органів по сертифікації й дослідницькі лабораторії, що здійснюють іспити з метою сертифікації, проходять акредитацію, тобто одержують офіційне визнання того, що вони можуть проводити визначені види діяльності. Зокрема, акредитація може полягати в тім, що орган по акредитації, керуючись стандартами EN 45002 чи EN 45010, перевіряє виконання дослідницькою лабораторією чи органом по сертифікації стандартів EN 45001 чи EN 45011, відповідно [5].

Для успішної роботи підприємств на сучасному ринку наявність у них системи якості, що відповідає стандартам ISO серії 9000, і сертифіката на неї може бути не зовсім достатньою, але необхідною умовою. Тому й в Україні вже є десятки підприємств, що впровадила стандарти ISO серії 9000 і сертифікати на свої системи якості. В даний час однієї із серйозних проблем для українських підприємств є створення системи якості, що дозволяє забезпечити виробництво конкурентоздатною продукцією. Система якості важлива при проведенні переговорів із закордонними замовниками, що вважають обов'язковою умовою наявність у виробника системи якості і сертифіката на цю систему, виданого авторитетним сертифікаційним органом. Споживач бажає мати впевненість, що якість продукції, що поставляється, буде стабільною і стійкою. В сучасних умовах на підприємствах, що працюють на світовому ринку, все частіше впроваджується система «тотального управління якістю» (Total Quality Management – TQM), яка є результатом симбіозу західної і східної концепції управління якістю продукції.

Ця система тотального (загального) управління, при якій політика якості продукції, управління якістю, підвищення якості та її забезпечення відіграють велике значення в системі управління підприємством, пронизує всі управлінські структури при виконанні керівництвом підприємства провідної ролі в її забезпеченні.

Складовими елементами системи TQM є планування, аналіз оцінювання і контроль якості продукції. TQM – це ще і керування цілями і самими вимогами [1].

Основними напрямками підвищення якості продукції можуть бути:

- сертифікація продукції (удосконалення стандартів і технічних умов);
- удосконалення методів контролю та самоконтролю;
- перевірка документації;
- прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;
- аудит відповідності на об'єкти управління;
- контроль безпечності продуктів харчування;
- система якості використання передового, вітчизняного та зарубіжного досвіду;
- належна мотивація праці всіх категорій персоналу;
- активізація людського чинника на проведення наукової і формування нової концепції управління;
- вдосконалення менеджменту на засадах світового досвіду;

- сучасні норми і методи організації виробництва;
- прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;
- розширення господарських зв'язків між виробниками та споживачами;

Основним елементом системи якості продукції є формування нової концепції управління, контроль безпечності продуктів харчування, вдосконалення менеджменту на засадах світового досвіду.

Висновки з проведеного дослідження. Проблема якості продукції та послуг національного виробника грає першочергову роль у визначенні рівня життя

в країні, її конкурентоспроможності на міжнародному ринку, стабільності національної валюти, тобто є чинником національної безпеки. Окремого значення набуває якість продукції у процесі формування продовольчої безпеки держави як фактор здоров'я нації та безпеки життєдіяльності. Впровадження систем управління якістю спонукає до вивчення, задоволення та передбачення потреб споживача, дисциплінує працювати «строго за регламентами», чітко розподіляє відповідальності та повноваження, тобто ліквідує дублювання функцій і пов'язані з цим витрати, має попереджуючий ефект.

Література:

1. Гольцев Д.Г. Сутність та маркетинговий підхід до поняття “якість” у системі управління якістю / Д.Г. Гольцев // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 79–87.
2. Дем'яненко С. До питання про стратегію розвитку аграрної політики України / С. Дем'яненко, І. Свідерська // Економіка України. – 2004. – №8. – С. 72-79
3. Кабаков Ю.Б. Построение системы менеджмента организации / Ю.Б. Кабаков // Стандарты и качество. – 2010. – № 4. – С. 70–75.
4. Корешков В. Интегрированные системы менеджмента организации / В. Корешков, В. Назаренко, М. Кусокин, І. Осмола // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – № 1. – С. 54–61.
5. Системи менеджменту якості. Вимоги (ISO 9000:2008, IDT) : ДСТУ ISO 9000:2009. – [Чинний від 2009-09-01]. К.: Держстандарт України, 2009. – 26 с. [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://referatu.net.ua>
6. Тернавська І. Теоретичні підходи до інтерпретації сутності продовольчої безпеки // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://confitrapv.at.ua/publ/konf_14_15_grudnja_2011_r/sekcija_5_ekonomichni

КІНЄВА Т. С.

аспірант кафедри статистики та економічного аналізу;

САВЧУК В. К.

доктор економічних наук, професор,

Національний університет біоресурсів та природокористування України

СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ БІОЛОГІЧНОГО КАПІТАЛУ СКОТАРСТВА

Анотація: У статті досліджено пізнання сутності та значення побудови системи інформаційного забезпечення процесів формування та використання біологічного капіталу скотарства. Обґрунтовано необхідність диференціації інтересів управлінців різних рівнів з подальшим їх врахуванням у загальній системі управління сільськогосподарським підприємством, з метою прийняття своєчасних та обґрунтованих рішень. Розроблено модель інформаційного забезпечення з врахуванням задач різних рівнів управління та алгоритм визначення оптимального рівня відтворення біологічного капіталу скотарства.

Аннотация: В статье исследовано познание сущности и значение построения системы информационного обеспечения процессов формирования и использования биологического капитала скотоводства. Обосновано необходимость дифференциации интересов управленцев разных уровней с последующим их учетом в общей системе управления сельскохозяйственным предприятием, с целью принятия своевременных и обоснованных решений. Разработана модель информационного обеспечения с учетом задач разных уровней управления и алгоритм определения оптимального уровня воспроизводства биологического капитала скотоводства.

Summary: In the article investigational cognition of essence and value of construction of the system of the informative providing of processes of forming and use of biological capital of the cattle breeding. Grounded a necessity of differentiation of interests of managers of different levels is with their subsequent account in general control system by an agricultural enterprise, with the purpose of acceptance of timely and grounded decisions. The model of the informative providing taking into account the tasks of different levels of management and algorithm of determination of optimum level of recreation of biological capital of the cattle breeding is developed.

Постановка проблеми. Враховуючи сучасні умови господарювання сільськогосподарських підприємств та технологічні особливості відтворення біологічного капіталу скотарства, цілком обґрунтовано є необхідність організації належного рівня інформаційного забезпечення, що дозволить найефективнішу реалізацію цілей діяльності. Процеси формування та використання біологічного капіталу скотарства є технологічно складними, що зумовлено прийняттям участі живих організмів. Беручи до уваги вищезазначене, варто виділити, що відтворення біологічного капіталу розкриває свою сутність на декількох рівнях управління, які мають різні цілі, задачі

та шляхи практичної реалізації, але обов'язково є збалансованими між собою.

Від рівня організаційно-функціональної збалансованості інформаційних потоків рівнів управління залежить ефективність формування та використання біологічного потенціалу галузі. Тому, формування інформаційної системи відтворення біологічного капіталу скотарства з врахуванням запитів менеджерів різних рівнів, є актуальним в сучасних умовах господарювання, з метою забезпечення реалізації його самовідновлюючої здатності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування значення системи інформаційного

забезпечення відтворення біологічного капіталу скотарства, з врахуванням цілей та задач різних рівнів управління. Основними задачами досягнення поставленої мети є:

- визначення пізнання сутності інформаційного забезпечення процесу управління відтворенням біологічного капіталу скотарства;

- обґрунтування необхідності та розробка системи інформаційного забезпечення на основі діалектичного поєднання задач різних рівнів управління;

- розробка алгоритму оптимізації рівня відтворення біологічного капіталу скотарства, з метою раціонального використання потенціалу галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інформаційного забезпечення процесу управління присвячено праці вітчизняних вчених: В.Б. Авер'янова, І.А. Бланка, О.Д. Гудзинського, Г.Г. Кірейцева, В.К. Савчука, І.Б. Садовської та інших вчених, які складають його теоретико-методологічну основу. Водночас залишаються невирішеними та неврегульованими багато питань щодо формування інформаційних потоків про відтворення біологічного капіталу скотарства на різних етапах управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок XXI століття ознаменувався осмисленням значення та дії біосфери на всі сфери буття людства, що актуалізувало концепцію сталого розвитку. Розроблено економічні інструменти, прийоми та методи управління процесами господарювання в рамках обмеженості забезпечення природними ресурсами. За таких умов висувуються нові вимоги і до інформаційного забезпечення процесу управління, яке, на сьогодні, не відображає належним чином соціальні та екологічні аспекти господарської діяльності підприємств.

Системність впливу умов господарювання у галузі скотарства, антропогенні зміни систем природи та постійно змінюючі умови господарювання, обґрунтовують необхідність розробки нових підходів управління, зумовлені потребою його повного інформаційного забезпечення. За таких умов, пріоритетною задачею інформаційного забезпечення управління процесами формування та використання біологічного капіталу скотарства є задоволення інформаційних потреб користувачів різних рівнів управління. При цьому інформаційна база має бути гнучкою, легко доступною, з можливістю довгострокового використання та обов'язковим аналітичним осмисленням.

Для цього необхідно сформувати інформаційні потоки, схему їх методичної обробки та реалізації, з врахуванням не лише поточних задач процесу управління відтворенням біологічного капіталу скотарства, а й охопити стратегічні цілі діяльності сільськогосподарського підприємства. Досліджуючи інформаційне забезпечення управління відтворенням біологічного капіталу скотарства, з метою врахування всіх чинників впливу та диверсифікації виконання цілей, необхідно виділити три рівні управління:

- оперативне, на яке покладено завдання вирішення поточних питань щодо ресурсозабезпеченості процесу відтворення та контролю стабільності. Це перший етап управління біологічним капіталом скотарства, який розкриває незавершені технологічні процеси за ділянками відтворення. Виконавцями є оператори машинного доїння, скотарі, зоотехніки, ветеринари, селекціонери;

- тактичне, характеризує завершені локальні операції з відтворення біологічного капіталу та спрямований на забезпечення його ефективності, що передбачає розробку планів руху худоби (надходження, реалізації, отелу тощо), вживання заходів покращення відтворюваних якостей та продуктивності корів, контроль за виходом продукції, способами її переробки і напрямками реаліза-

ції тощо. Виконавцями є завідувачі фермою, бухгалтерія, планово-економічний відділ, менеджери;

- стратегічне, орієнтований на розширене відтворення біологічного капіталу скотарства та підвищення показників успішності розвитку ферми. На даному етапі керівники вищого рівня, розробляють бізнес-план та обґрунтовують стратегічні напрями розвитку. Враховуючи циклічність розвитку галузі та фактичний рівень господарського віку худоби на рівні 3 лактацій у середньому, для забезпечення достовірності прогнозів господарювання, визначимо трирічний термін стратегічного рівня управління.

Погоджуючись з В.Б. Авер'яновим [1, с. 53], виділимо основні підходи формування інформаційної системи відтворення біологічного капіталу:

- 1) орієнтована на формування та реалізацію інформаційних потоків щодо розкриття сутнісних характеристик процесу відтворення;

- 2) при побудові моделі інформаційного забезпечення обов'язковим є обґрунтування методів досягнення задач певного рівня управління, на основі аналізу оптимальності, раціональності та ефективності використання біологічного потенціалу галузі;

- 3) є інтегрованою на основі діалектичного поєднання локальних підсистем управління, що зорієнтовані на прийняття одного чи групи управлінських рішень щодо відтворення біологічного капіталу.

При цьому варто виділити основні принципи побудови системи інформаційного забезпечення управління формуванням та використанням біологічного капіталу скотарства [2, с. 174]:

- система інформаційного забезпечення має враховувати галузеву структуру виробництва, наявність біологічних ресурсів, пріоритетні напрями розвитку галузі певного регіону та по країні в цілому;

- дану систему слід будувати після розробки стратегічного плану управління, розробленого на основі завдань оперативного та тактичного характеру, орієнтованих на поточне організаційно-ресурсне забезпечення виконання планів;

- для ефективного функціонування системи доцільним є залучення експертів, які здатні застосовувати свої знання й технології у спільній роботі зі співробітниками інформаційно-аналітичних підрозділів;

- інформаційна система управління має враховувати зовнішні та внутрішні фактори впливу та запити різних користувачів інформації.

Оскільки, всі рівні управління є діалектично взаємозалежними, то інформаційне забезпечення процесів формування та використання біологічного капіталу скотарства, передбачає постійний контроль виконання господарських операцій, з періодичним переглядом параметрів відтворення. Для ефективності та раціональності відтворення біологічного капіталу скотарства, необхідно забезпечити взаємозалежність та взаємодоповнення етапів управління, з обов'язковим поточним корегуванням цілей і напрямів їх реалізації (рис. 1).

Сформована за таких умов система інформаційного забезпечення, забезпечує не лише всебічне охоплення етапів процесу відтворення біологічного капіталу скотарства, а й гарантує раціональне використання біологічних ресурсів та досягнення ефективного рівня самовідновлення.

Велике значення для інформаційного забезпечення має організаційно-господарська належність господарюючого суб'єкта, від якої залежить рівень відтворення біологічного капіталу скотарства. Для племінних репродукторів, технологічно відтворення охоплює процес від отримання сперми, запліднення яйцеклітини до отримання та реалізації високопродуктивної худоби.

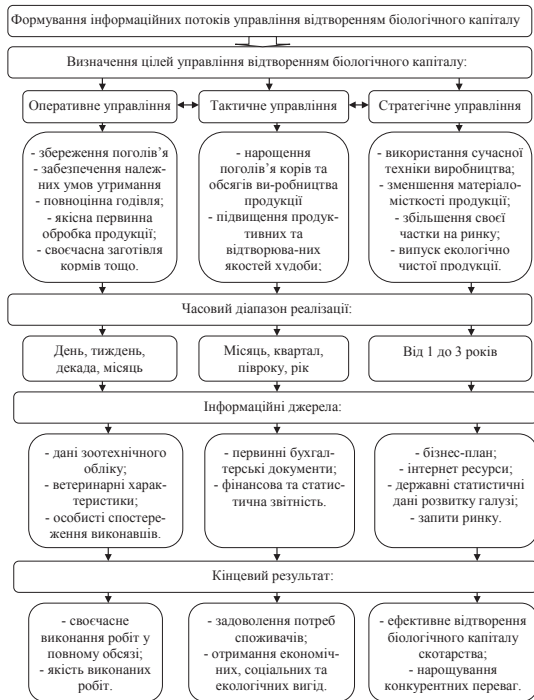


Рис. 1. Схематичне зображення системи інформаційного забезпечення управління відтворенням біологічного капіталу скотарства [розробка автора]

Інформаційне забезпечення процесу формування та використання біологічного капіталу скотарства в товарних підприємствах, включає агрегування потоків про поголів'я, його продуктивні характеристики, рівень кормозабезпеченості, обсяги виробництва продукції та її якісні параметри, тип виробничого циклу тощо.

Формуючи інформаційні потоки управління, не залежно від рівня, кінцевою метою є забезпечення ефек-

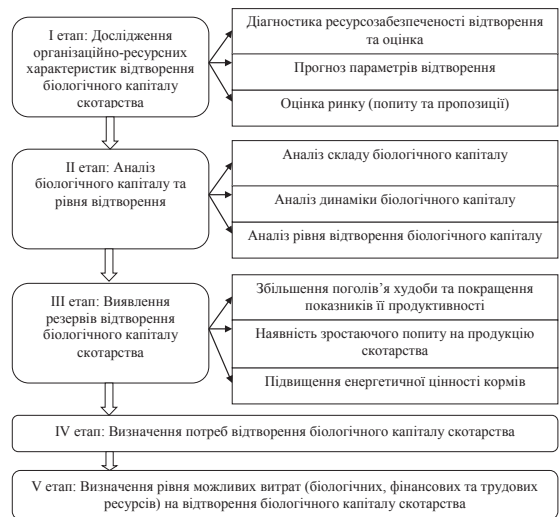


Рис. 2. Алгоритм оптимізації рівня відтворення біологічного капіталу скотарства [розробка автора]

тивного відтворення біологічного капіталу скотарства, але цей процес має задовольняти умовам сталого розвитку та загальнолюдовським потребам. Адже нарощення поголів'я та обсягів виробництва продукції скотарства, призводить не лише до насиченості ринку з усіма наслідками, а й до збільшення антропогенного впливу, через виділення метану, вуглекислого газу, оксиду азоту.

Наведені фактори обґрунтовують, при формуванні інформаційно-аналітичної системи управління, необхідність проведення оцінки фактичного рівня забезпеченості біологічними ресурсами сільськогосподарського підприємства та динамічного попиту на їх нарощення, з метою забезпечення раціонального використання наявного потенціалу. Далі, спираючись аналітичне осмислення фактичних даних щодо формування та використання біологічного капіталу скотарства, необхідно визначити оптимальний рівень його відтворення (рис. 2). При цьому, важливим є кінцеве визначення рівня використання

Таблиця 1

Матриця оцінок впливу факторів на відтворення біологічного капіталу скотарства Київської області [розробка автора]

Сильні сторони	Значення	Слабкі сторони	Значення
Матриця внутрішніх факторів впливу IFE			
Забезпеченість кормовими площами	0,5	Застарілість матеріально-технічної бази	0,2
Наявність ринків збуту продукції	0,1	Недостатнє фінансування інтенсифікації виробництва	0,2
		Дисбаланс з галуззю рослинництва	0,1
Кваліфіковані кадри	0,1	Недостатність інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління	0,2
Селекційно-племінна база	0,3	Низький рівень рентабельності	0,3
Сума значень	1	Сума значень	1
Матриця зовнішніх факторів впливу EFE			
Попит на продукцію	0,3	Диспаритет цін на продукцію	0,3
Доступність до ресурсів	0,4	Недостатня державна підтримка розвитку галузі	0,2
		Загальноекономічний розвиток країни	0,1
Інвестиційна привабливість регіону	0,3	Недостатність інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління	0,2
		Низький рівень конкурентних переваг виробленої продукції	0,2
Сума значень	1	Сума значень	1

асиміляційного потенціалу та рівня втрат відтворюючих можливостей як на рівня суб'єкта господарювання, так і загальногалузевому по країні.

Дотримання даного алгоритму забезпечує раціональне використання біологічного капіталу галузі, враховуючи потенційні можливості та загрози для відтворюючих процесів сільськогосподарського підприємства, з наступним продукуванням здатності до самовідновлення біоресурсів.

Інформаційне забезпечення формування та використання біологічного капіталу скотарства, характеризується впливом багатьох факторів як зовнішніх, так і внутрішніх. Кожна група факторів впливу створюють для сільськогосподарського підприємства комплекс можливостей і загроз на процес формування та використання біологічного капіталу скотарства.

З метою забезпечення повноти та достовірності інформаційного забезпечення процесу управління відтворенням біологічного капіталу скотарства Київської області, а також для визначення векторів удосконалень, необхідно визначити основні фактори впливу з встановленням ступеня значимості (табл. 1).

Дана матриця дає інтегровану оцінку рівня впливу окремих факторів, визначаючи пріоритети для управліців підприємства. Отримані дані, підтверджують необ-

хідність та значення інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління, виділяючи його у складі слабких сторін обох площин управління об'єкту дослідження (зовнішньої і внутрішньої).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, інформаційне забезпечення відтворення біологічного капіталу скотарства є комплексом організаційно-функціональних засобів формування та обробки інформаційних потоків всіх підсистем управління, орієнтований на ефективне використання біологічного потенціалу галузі з одночасним отриманням економічних, соціальних та/або екологічних вигід.

Визначені принципи побудови системи інформаційного забезпечення формування та використання біологічного капіталу, дають змогу діалектичного поєднання задач всіх рівнів управління на основі всебічного розкриття технологічних характеристик господарських процесів. Управління процесом відтворення має бути злагодженим та обґрунтованим, що забезпечується на основі дотримання алгоритму оптимізації. Визначення векторів подальших вдосконалень ґрунтується на розробленій матриці оцінок врахування впливу факторів на процес відтворення біологічного капіталу скотарства.

Література:

1. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / За заг. ред. В.Б. Авер'янова. — К.: Факт, 2003. — 384 с.
2. Климовицька Г.Ю. Регіональні особливості інформаційно-аналітичного забезпечення управління підприємством // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 2(32). — С. 172-176.

КОВАЛЬ Н. І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аналізу,
Вінницький національний аграрний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: Досліджено особливості формування та обліку результатів фінансової діяльності аграрних підприємств. Визначено основні складові які впливають на їх формування, а також уточнено склад фінансових результатів залежно від предмета діяльності підприємства.

Аннотация: Исследованы особенности формирования и учета результатов финансовой деятельности аграрных предприятий. Определены основные составляющие влияющих на их формирование, а также уточнен состав финансовых результатов в зависимости от предмета деятельности предприятия.

Summary: The peculiarities of formation and registration of the financial performance of agricultural enterprises. The main components that affect their formation, and the compositions financial results depending on the subject of business.

Постановка проблеми. Фінансовим результатом господарської діяльності аграрних підприємств є прибуток або збиток. На його формування впливають фінансові результати, отримані внаслідок здійснення операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, та фінансові результати, одержані внаслідок настання надзвичайних подій, відповідно до нормативного регулювання ведення обліку [5]. Поняття фінансових результатів діяльності трактується в П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Загальновизнано, що прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснено ці витрати.

Розглядаючи питання формування фінансових показників діяльності, слід зазначити, що в нормативних документах є певна невідповідність у визначенні класифікаційних ознак видів діяльності. Так, згідно з П(С)БО 3 і Планом рахунків формування показників здійснюється за такими видами діяльності: звичайна, основна, опера-

ційна, фінансова, інвестиційна, від надзвичайних подій, інша діяльність.

У П(С)БО 4 відсутні поняття «інша діяльність» і «звичайна діяльність». Проведеним дослідженням визначено, що у понятті «інша діяльність» передбачаються операції, які віднесено до інвестиційної та фінансової діяльності. Така невідповідність є й у визначенні окремих операцій. Так, одержані дивіденди, відсотки, фінансові результати від інвестицій згідно з П(С)БО 3 і Планом рахунків віднесено до фінансової діяльності, а відповідно до П(С)БО 4 – до інвестиційної діяльності. Така невідповідність негативним чином впливає на формування фінансових показників діяльності підприємств, їх використання при прийнятті управлінських рішень.

Постановка завдання. Залежно від предмета діяльності підприємства склад фінансових результатів у межах вказаних вище груп може принципово різнитися. Виникає необхідність уточнення складу фінансових

результатів залежно від предмета діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У аграрних підприємствах виникають доходи, втрати, які не пов'язані напряму з реалізацією продукції, але збільшують або зменшують суму прибутку або збитку, – це фінансові результати, отримані від інвестиційної та фінансової діяльності, а також результати, пов'язані з надзвичайними подіями.

Визначення фінансового результату полягає в обчисленні чистого прибутку (збитку) звітної періоду. З цієї метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів і витрат, для нашого дослідження – фінансової діяльності.

У бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) загалом, та за видами діяльності, у тому числі й від фінансової, формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів фінансової діяльності та включає в себе: фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, який розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

У Плані рахунків [3] результати фінансової діяльності визначаються на субрахунку 792 «Результат фінансових операцій» як прибуток (збиток) від фінансових операцій підприємства. За кредитом субрахунку відображається списання суми в порядку закриття рахунків обліку доходів від участі в капіталі та інших фінансових доходів, за дебетом – списання фінансових витрат з рахунків 95 «Фінансові витрати» та 96 «Втрати від участі в капіталі»;

Первинними документами для здійснення бухгалтерських проведень при відображенні накопичення фінансових результатів фінансового виду діяльності та віднесення до складу нерозподіленого прибутку (збитку) є довідки та розрахунки бухгалтерії. Дані по рахунку 79 відображаються в журналі-ордері 5Г с.-г., 6 с.-г. та у Звіті про фінансові результати [2, 5].

Основні бухгалтерські проводки по рахунку 79 «Фінансові результати» наведені в таблиці 1, які згруповані нами за видами витрат і доходів.

На кредит субрахунка 792 «Результат фінансових операцій» наприкінці звітного періоду списують:

а) у кореспонденції з дебетом рахунка 72 «Дохід від участі в капіталі»; – дохід від участі в капіталі (дивіденди, дохід від інвестицій в асоційовані підприємства, в дочірні підприємства, від спільної діяльності);

б) у кореспонденції з дебетом рахунка 73 «Інші фінансові доходи» – інші фінансові доходи (дивіденди, одержані від інших підприємств; відсотки, одержані за облигаціями чи іншими цінними паперами, інші доходи від фінансових операцій).

На дебет субрахунка 792 «Результат фінансових операцій» наприкінці звітного періоду списують:

а) у кореспонденції з кредитом рахунка 95 «Фінансові витрати» – фінансові витрати (нараховані відсотки за користування кредитами банків, за договорами кредитування, фінансового лізингу; витрати, пов'язані з випуском, утриманням і обігом власних цінних паперів та ін.);

б) у кореспонденції з кредитом рахунка 96 «Втрати від участі в капіталі» – втрати від інвестицій в асоційовані підприємства, від спільної діяльності, від інвестицій в дочірні підприємства тощо.

Фінансовий результат (прибуток, збиток), визначений за даними субрахунку 792 «Результат фінансових операцій» шляхом порівняння кредитового і дебетового обороту, списується відповідними записами на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Отже, інформація про вид доходу формується на рахунку 79, а знаходить відображення на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», де формуються фінансові результати від усіх видів діяльності підприємства за звітний період – основної, інвестиційної, фінансової діяльності.

Нині ще існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів і формуванням фінансових результатів. Спричинено це тим, що як і будь-яка дефініція, визначення фінансових результатів діяльності не може дати повної характеристики безлічі господарських ситуацій, пов'язаних із визначенням фінансових результатів процесу господарської діяльності. Фактично їх усі передбачити неможливо.

Проте, розглядаючи питання формування фінансових показників діяльності, слід зазначити, що в нормативних документах є певна невідповідність у визначенні класифікаційних ознак видів діяльності. Так, згідно з П(С)БО 3 і Планом рахунків [2, 4], формування

Таблиця 1

Облік операцій, пов'язаних з отриманням інших фінансових доходів і здійснення інших фінансових витрат

Операція	Дебет	Кредит
Нараховану суму дивідендів, процентів, роялті, що підлягають отриманню	373 «Розрахунки за нарахованими доходами»	73 «Інші фінансові доходи»
У разі здійснення фінансових інвестицій у цінні папери, що передбачають нарахування (отримання) за ними процентів (крім інвестицій, облік яких ведеться за методом участі в капіталі) щомісяця або не рідше як один раз на квартал суми процентів, яка припадає на даний місяць (квартал), відноситься до складу доходів звітного періоду	373 «Розрахунки за нарахованими доходами»	73 «Інші фінансові доходи»
Витрати на фінансову оренду активів	95 «Фінансові витрати»	685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
Нараховані витрати, пов'язані із залученням позичкового капіталу	95 «Фінансові витрати»	684 «Розрахунки за нарахованими відсотками»
Відображено дисконт за операціями з векселями	95 «Фінансові витрати»	34 «Короткострокові векселі одержані»
Віднесено інші фінансові доходи, отримані за звітний рік, до складу фінансового результату від фінансових операцій	73 «Інші фінансові доходи»	792 «Результат фінансових операцій»
Списано фінансові витрати за рік для визначення фінансового результату від фінансових операцій	792 «Результат фінансових операцій»	95 «Фінансові витрати»

Джерело: [1; 3].

показників здійснюється за такими видами діяльності: звичайна, основна, операційна, фінансова, інвестиційна, від надзвичайних подій, інша діяльність.

Вдаючись у деталі, як уже відмічено іншими авторами, зокрема М. А. Проданчук [7], у П(С)БО 4 відсутні поняття «інша діяльність» і «звичайна діяльність». Проведеним цим автором дослідженням визначено, що у понятті «інша діяльність» передбачаються операції, які віднесено до інвестиційної та фінансової діяльності. Така невідповідність є й у визначенні окремих операцій. Так, одержані дивіденди, відсотки, фінансові результати від інвестицій згідно з П(С)БО 3 і Планом рахунків віднесено до фінансової діяльності, а відповідно до П(С)БО 4 – до інвестиційної діяльності. Така невідповідність вносить плутанину у формування фінансових показників діяльності підприємств, утруднює формування вірних управлінських рішень.

Крім того, Я. В. Лебедзевич [10] зазначає, що залежно від виду діяльності підприємства склад фінансових результатів у межах вказаних вище груп інвестиційної, фінансової, операційної діяльності та окремих їх складових може не співпадати. Необхідно уточнення послідовності формування фінансових результатів залежно від виду діяльності, для якого обчислюється фінансовий результат, особливо фінансової. Потрібно, щоб уже сама структура рахунків доходів, витрат і результатів давала змогу порівнювати загальну суму отриманого доходу з

сумою понесених витрат від іншої операційної діяльності в частині інвестиційної і фінансової.

На думку Г.А. Ямборко [6], простежується невідповідність між фінансовою та інвестиційною діяльністю й отриманими від неї доходами. Тому за результатами дослідження автором запропоновано внести деякі зміни до Плану рахунків. Так, рахунок 73 «Інші фінансові доходи» перейменувати у «Доходи від фінансової діяльності» з відповідними субрахунками:

- дохід від безоплатно одержаних активів (731);
- дохід від неопераційної курсової різниці (пов'язаний з фінансовою діяльністю) (732);
- дивіденди одержані (733);
- відсотки одержані (734);
- інші доходи від фінансових операцій (735).

Облік фінансових витрат пропонується вести на рахунку 95 «Витрати від фінансової діяльності» з відповідними субрахунками:

- відсотки за кредит (951);
- втрати від неопераційних курсових різниць (пов'язані з фінансовою діяльністю) (952);
- інші фінансові витрати (953).

Результат від фінансової діяльності буде узагальнюватися на рахунку 792 «Результат фінансової діяльності».

Автор Г.А. Ямборко [6] пропонує наступне: якщо рахунок 72 «Дохід від участі в капіталі» призначено для узагальнення інформації про доходи від інвести-

Таблиця 2

Оптимізація структури рахунків класів 7 «Доходи і результати діяльності» і 9 «Витрати діяльності» для відображення фінансової діяльності

Рахунки	
Згідно з Планом рахунків	Згідно з пропозиціями
Клас 7 рахунків «Доходи і результати діяльності»	Клас 7 рахунків «Доходи і результати діяльності»
72 «Дохід від участі в капіталі» 721 «Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства» 722 «Дохід від спільної діяльності» 723 «Дохід від інвестицій в дочірні підприємства»	724 «Резерв доходів від участі в капіталі»
73 «Інші фінансові доходи» 731 «Дивіденди одержані» 732 «Відсотки одержані» 733 «Інші доходи від фінансових операцій»	734 «Резерв фінансових доходів»
74 Інші доходи 741 Дохід від реалізації фінансових інвестицій 742 Дохід від реалізації необоротних активів 743 Дохід від реалізації майнових комплексів 744 Дохід від неопераційної курсової різниці 745 Дохід від безоплатно одержаних активів 746 Інші доходи від звичайної діяльності	741 «Інші інвестиційні доходи» 742 „Інші доходи від звичайної діяльності»
Клас 9 «Витрати діяльності»	
95 «Фінансові витрати» 951 «Відсотки за кредит» 952 «Інші фінансові витрати»	953 «Резерв фінансових витрат»
96 «Втрати від участі в капіталі» 961 «Втрати від інвестицій в асоційовані підприємства» 962 «Втрати від спільної діяльності» 963 «Втрати від інвестицій в дочірні підприємства»	964 «Резерв витрат/боргів від участі в капіталі»
97 Інші витрати 971 Собівартість реалізованих фінансових інвестицій 972 Собівартість реалізованих необоротних активів 973 Собівартість реалізованих майнових комплексів 974 Втрати від неопераційних курсових різниць 975 Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій 976 Списання необоротних активів 977 Інші витрати звичайної діяльності	971 „Інші інвестиційні витрати» 972 „Інші витрати звичайної діяльності»

цій, які здійснено в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі. Тобто, рахунок призначено для обліку доходів, одержаних від фінансових інвестицій. Тому цей рахунок пропонується перейменувати у «Доходи від інвестиційної діяльності» з відповідними субрахунками:

- Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства (721);

- Дохід від спільної діяльності (722);

- Дохід від інвестицій в дочірні підприємства (723).

Також для обліку інших витрат інвестиційної діяльності призначити рахунок 74 «Інші доходи» з відповідними субрахунками:

- Дохід від реалізації фінансових інвестицій (741);

- Дохід від реалізації необоротних активів (742);

- Дохід від реалізації майнових комплексів (743);

- Дохід від неопераційної курсової різниці (пов'язаний з інвестиційною діяльністю) (744);

- Інші доходи від інвестиційної діяльності (745).

Облік фінансових витрат пропонується вести на рахунках:

- 96 «Втрати від інвестиційної діяльності» з субрахунками: втрати від інвестицій в асоційовані підприємства (961); втрати від спільної діяльності (962); втрати від інвестицій в дочірні підприємства (963);

- 97 «Інші витрати» з субрахунками: собівартість реалізованих фінансових інвестицій (971); собівартість реалізованих необоротних активів (972); собівартість реалізованих майнових комплексів (973); втрати від неопераційних курсових різниць (пов'язані з інвестиційною діяльністю) (974); уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій (975); списання необоротних активів (976); інші витрати інвестиційної діяльності (977).

Результат від здійснення інвестиційної діяльності буде відображатися на рахунку 793 «Результат інвестиційної діяльності».

Деякі автори [9] зазначають, що оскільки рахунок 72 «Дохід від участі в капіталі», який призначено для відображення прибутку, одержаного від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється за методом участі в капіталі. Метод участі в капіталі передбачає збільшення або зменшення балансової вартості фінансових інвестицій на суму відповідно збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування. У цьому випадку рахунок 72 «Дохід від участі в капіталі» буде кореспондувати безпосередньо з дебетом рахунка 14 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі».

Тому, на нашу думку, беручи до уваги дослідження О.М. Райковської [9], рахунок 74 потрібно назвати «Інші інвестиційні доходи», а субрахунки 971 і 972 перейменувати на «Інші інвестиційні витрати» та «Інші витрати звичайної діяльності». В такому разі інвестиційні надходження та видатки, безпосередньо пов'язані з придбанням підприємством фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів та інших, будуть обліковуватися на субрахунках 741 і 971, у структурі рахунків фінансових доходів та витрат (табл. 2).

Спірне питання виникає із субрахунками 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці» і 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць», адже вони призначені для обліку курсових різниць за активами та зобов'язаннями в іноземній валюті, які пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства. Проте, на думку згаданих авторів О.В. Гаращенко, М.І. Бондар [7], на цих субрахунках потрібно обліковувати відповідно доходи і витрати від неопераційних курсових різниць, пов'язаних лише з інвестиційною діяльністю, а до рахунків 73 «Інші фінансові доходи» та 95 «Інші фінансові витрати» відкрити субрахунки 733 «Дохід від неопераційної курсової різниці» і 952 «Втрати від неопераційних курсових різниць», на яких вестимуть облік доходів і витрат від неопераційних курсових різниць, пов'язаних лише з фінансовою діяльністю (інші доходи від фінансових операцій та інші фінансові витрати будуть перенесені на субрахунки 734 і 953 відповідно).

Таким чином, рахунок 74 «Інші доходи» матиме два субрахунки: 741 «Інші інвестиційні доходи» і 742 «Інші доходи від звичайної діяльності», а рахунок 97 «Інші витрати» – 971 «Інші інвестиційні витрати» та 972 «Інші витрати звичайної діяльності».

Оскільки за загальною класифікацією видів діяльності інша звичайна діяльність поділяється на фінансову та інвестиційну, неправомірно виділяти в обліку окремо результат від фінансових операцій і результат від іншої звичайної діяльності, не згадуючи інвестиційної діяльності, тоді субрахунок 792 необхідно перейменувати на «Результат від іншої звичайної діяльності», відкривши субрахунки 792.1 «Результат фінансових операцій», 792.2 «Результат від інвестиційної діяльності» та 792.3 «Результат від інших звичайних операцій», адже інвестиційна діяльність в аграрних підприємствах має здійснюватися на рівні з операційною та фінансовою, тому й обліковувати її слід окремо. І, як наслідок, доходи і витрати від участі в капіталі мають списуватися відповідно по кредиту та по дебету рахунку 792.2 «Результат від інвестиційної діяльності». По дебету субрахунку 792.3 будуть списуватися витрати з субрахунку 972, а по кредиту – доходи з субрахунку 742.

Висновки з проведеного дослідження. Перейменування вищезгаданих рахунків дозволить виділити облік фінансової діяльності поряд із операціями інших видів діяльності підприємства, оскільки стабілізація та удосконалення процесу управління фінансами як фінансового менеджменту аграрних підприємств – це основа їх економічного розвитку.

Пропозиції щодо зміни рахунків обліку фінансових інвестицій дозволять знизити трудомісткість і складність облікових процесів в аграрних підприємствах та покращити якість представленої інформації про фінансові інвестиції у фінансовій звітності, але основним позитивом даних змін слід вважати виділення фінансової діяльності як окремого виду господарської діяльності, як процесу розвитку підприємства, однак глибоко взаємопов'язаної з іншими видами діяльності підприємства, насамперед фінансовим менеджментом.

Література:

1. Бухгалтерський облік : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 370 с.
2. Бухгалтерський фінансовий облік : посібник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. зал. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-е вид. доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 1. – С. 14 – 64.
4. Костирко Л. А. Інформаційне забезпечення управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств [Електронний ресурс] / Л. А. Костирко, Л. О. Сурженко. – Джерело доступу : www.nbu.gov.ua/.

5. Ліга Закон, 2011. Портал [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://www.ligazakon.ua>.
6. Лебедзевич Я.В. Фінансові результати та їх контроль в системі бухгалтерського обліку: методологія і практика: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Я.В. Лебедзевич; Нац. аграр. ун-т. – К., 2002. – 20 с.
7. Озеран В. О. Методика відображення доходів у звіті про фінансові результати [Електронний ресурс] / В. О. Озеран, Ж. С. Труфіна. – Джерело доступу : www.nbu.gov.ua/portal/Soc./26.pdf.
8. Проданчук М. А. Облік і контроль результатів операційної діяльності сільськогосподарських формувань: автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук: 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» [Електронний ресурс] / М. А. Проданчук. – К., 2003. – 19 с.
9. Райковська О. М. Відображення результату від інвестиційної діяльності на рахунках та в фінансовій звітності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. М. Райковська. – Джерело доступу: www.nbu.gov.ua/portal/.../16_Rajko.pdf.

КОЗЬОРИНСЬКА Г. Я.

*аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання,
Львівська державна фінансова академія*

МОБІЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ НА ОСНОВІ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

Анотація: Розглянено поняття «податкові надходження» та умови їх мобілізації беручи за основу податковий потенціал. Також наведено дані щодо наповнення державного та місцевого бюджетів за останні 2 роки.

Анотация: Рассмотрено понятие «налоговые поступления» и условия их мобилизации ссылаясь на налоговый потенциал. Также приведены данные относительно наполнения государственного и местного бюджетов за последние 2 года.

Summary: Viewed term "tax revenue" and conditions of their mobilize taking as a basis tax potential. Also there are data on the filling state and local budget for the last 2 years.

Постановка проблеми. Бюджет, з погляду держави, є загальним фінансовим законом, на якому будується розпис доходів і видатків держави, тому держава може витратити лише ті кошти, які мобілізує за допомогою податків, що є основним джерелом бюджетних надходжень.

Ефективність мобілізації податкових надходжень у доходах на державному та регіональному рівнях займає важливе місце у фінансовому забезпеченні розвитку територій.

Слід зазначити, що не втрачає своєї актуальності проблема пошуку резервів збільшення податкових надходжень до Державного бюджету України, що пов'язано з багатьма причинами, основними з яких є:

– Державний бюджет України протягом багатьох років функціонує з певним дефіцитом коштів, покриття яких відбувається за рахунок нарощування державного боргу або за рахунок грошової емісії;

– економіка України за існуючого рівня оподаткування має істотний податковий потенціал, який держава не здатна використати повною мірою для збалансування бюджету.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розгляд проблем, пов'язаних з мобілізацією податкових надходжень на державному та регіональному рівнях, а також визначення впливу податкового потенціалу на формування податкових надходжень та економіку країни загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідженням проблем доходів державного бюджету в цілому та податкових надходжень зокрема присвячено наукові роботи відомих вчених, таких як: В. Андрущенко, С. Булгакової, Й. Бескида, О. Василика, М. Єрмошенка, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, Ц. Огонь, В. Опаріна, А. Соколовської, С. Юрія та інших

Державні фінанси – вагомий інструмент мобілізації коштів всіх секторів народного господарства для проведення збалансованої політики у контексті забезпечення умов соціально-економічного розвитку суспільства [1, с. 122].

Мобілізація доходів бюджету може проводитись на податковій і неподатковій основі. Податковий метод характеризує перерозподіл доходів юридичних і фізичних

осіб на користь держави, який регламентується податковим законодавством. Неподаткові доходи формуються від продуктивної діяльності держави та від реалізації її майнових прав. У такий спосіб виділяються три методи формування доходів держави: від підприємницької діяльності держави; від державного майна, угідь і послуг; податковий [2, 57].

Для виконання завдань і функцій держава повинна мати у своєму розпорядженні достатню кількість коштів, тобто мобілізувати необхідні фінансові ресурси для забезпечення фінансової діяльності.

Державні доходи – сукупність надходжень у грошовій формі до державних фондів коштів для подальшого їх використання з метою реалізації завдань і функцій держави.

За Бюджетним кодексом України доходи бюджету – це усі податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, дарунки, гранти). Вони посідають центральне місце у системі доходів держави і поділяються на податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом та трансферти. Податковими надходженнями визнаються передбачені податковими законами України загальнодержавні і місцеві податки, збори та інші обов'язкові платежі [3, с. 9]. Отже, податки і збори є найголовнішим, але не єдиним джерелом наповнення бюджетів.

Варто відзначити, що податкові надходження служать важливою формою перерозподілу ВВП і забезпечують мобілізацію майже три чверті доходів бюджетів України. Вони включають такі податкові надходження:

а) податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості;

б) податки на власність;

в) збори за спеціальне використання природних ресурсів;

г) внутрішні податки на товари та послуги (податок на додану вартість, акцизний збір, плата за ліцензії на певний вид господарської діяльності, плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності);

д) податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (ввізне мито; вивізне мито; кошти, отримані за вчинення консульських дій; інші надходження від зовнішньоекономічної діяльності);

е) інші податки (групи місцевих податків і зборів; фіксований сільськогосподарський податок; єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства).

Згідно діючого законодавством в Україні запроваджені загальнодержавні та місцеві податки і збори. Саме такий розподіл відображає розмежування законодавчих повноважень у податковій сфері. Оскільки місцеві податки і збори становлять незначну частку в податкових доходах і зараховуються до місцевих бюджетів, а основним тягарем для суб'єктів господарювання регіону є загальнодержавні податки і збори, то необхідно проаналізувати загальну ситуацію, що склалася в Україні.

За 2012 рік згідно із даними карток особових рахунків платників податків (АІС «Галузь») податковими інспекціями Львівської області забезпечено збір до Зведеного бюджету України податків, зборів, обов'язкових платежів, що контролюються органами державної податкової служби, в сумі 6 782,4 млн. грн.. Порівняно з 2011 роком збір платежів до Зведеного бюджету збільшився на 999,4 млн. грн. або на 17,3%. Виконання завдань, визначених наказами ДПС України на 2012 рік, становить 105,2%, або зібрано до бюджетів усіх рівнів на 335,2 млн. грн. більше (табл. 1).

За 2012 рік, у порівнянні з 2011 роком зросли надходження до Зведеного бюджету з:

– податку з доходів фізичних осіб – на 312,1 млн. грн. або на 12,4%;

– податку на прибуток підприємств – на 363,6 млн. грн. або на 55,1%;

Таблиця 1

Аналіз збору коштів до бюджету по Мостиському відділенні станом на 31.12.2012 р.

№ з/п	Найменування податку	План на січень-грудень 2012 р.	Надійшло з частку року	+/- до прогнозу	% виконання з початку року	Факт за січень-грудень 2011 р.	+/- до 2011 р.	% до 2011 р.
1	ПДВ	5273,0	4697,0	-576,0	89,1	3960,2	736,8	118,6
2	Акцизний податок	29,5	27,5	-2,0	93,1	24,7	2,8	111,4
3	Податок на промисел	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	
4	Податок на прибуток	5115,3	6441,6	1326,3	125,9	6075,8	365,8	106,0
5	Податок на доходи фіз. осіб	28525,0	29970,1	1445,1	105,1	25915,5	4054,6	115,6
6	Плата за землю	3070,6	3949,6	879,0	128,6	2482,0	1467,7	159,1
7	Податок з ТЗ	0,0	943,3	943,3		563,0	380,2	167,5
8	Плата за воду	31,4	28,1	-3,3	89,5	23,8	4,3	118,1
9	Місцеві податки	15,7	16,7	1,0	106,4	33,0	-16,3	50,6
10	Плата за надра	4197,1	4897,6	700,5	116,7	3476,4	1421,3	140,9
11	Плата за геологорозвідку	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	
12	Фіксований с/г податок	24,9	40,9	16,0	164,2	26,3	14,6	155,3
13	Торгові потенти	470,3	585,9	115,6	124,6	463,3	122,6	126,5
14	Пеня за пор.у сф.ЗЕД	0,0	1,0	1,0		3,0	-2,0	33,7
15	Збір за розв.виноград.	1416,2	1348,5	-67,7	95,2	961,9	386,6	140,2
16	Рентна плата за нафту	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	
17	Рентна плата за прир.газ	13621,1	14249,9	628,8	104,6	15069,7	-819,8	94,6
18	Єдиний податок-всього	2431,1	3165,9	734,8	130,2	1318,1	1847,7	240,2
19	з юрид.ос.	335,0	442,7	107,7	132,2	437,1	5,6	101,3
20	з фіз.ос.	2096,1	2723,1	627,0	129,9	881,0	1842,1	309,1
21	Лісові ресурси	199,0	278,1	79,1	139,8	247,9	30,2	112,2
22	Конфіскація майна	340,0	869,3	529,3	255,7	216,1	653,3	402,4
23	Екологічний податок	178,4	94,7	-83,7	53,1	322,7	-288,1	29,3
24	Плата за ліцензії	563,0	584,4	21,4	103,8	576,4	8,0	101,4
25	Частина прибутку підп.	4,1	5,1	1,0	123,7	15,4	-10,4	32,9
26	Інші надходження	1703,4	1637,6	-65,8	96,1	1477,7	159,0	110,8
27	ПДВ згідно Постанови (спецфонд)		516,4					
28	ПДВ переробних підп.	505,6	17,3	-488,3	3,4	43,3	-26,0	40,0
	Разом:	67714,7	74366,7	6652,0	109,8	63296,3	11070,3	117,5
	в т.ч. державний	30163,4	32145,3	1981,9	106,6	29212,6	2932,7	110,0
	місцевий	37551,3	42221,3	4670,0	112,48	34083,8	8137,5	123,9
	Відшкодовано ПДВ		1037,7	1037,7		440,4	597,3	235,6
	Виконання збору у% до грудня 2011 р.				118,5			

Джерело: розраховано автором за даними податкової звітності у Мостиському районі

– податку на додану вартість (збір) – на 217,1 млн. грн. або на 18,2%;

– акцизного податку з вироблених в Україні товарів – на 8,0 млн. грн. або на 81,1%;

– платежів за користування надрами – на 31,1 млн. грн. або на 37,4%;

– збору за спеціальне використання лісових ресурсів – на 2,9 млн. грн. або на 16,8%;

– збору за спеціальне використання водних ресурсів – на 4,8 млн. грн. або на 27,4%;

– плати за землю – на 38,2 млн. грн. або на 12,3%;

– плати за ліцензії на підприємницьку та професійну діяльність – на 1 116,2 тис. грн. або на 2,3%;

– фіксованого сільськогосподарського податку – на 556,0 тис. грн. або на 41,2%;

– єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – на 138,9 млн. грн. або у 2,3 рази;

– плати за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності – на 7,8 млн. грн. або на 29,4%;

– надходжень коштів від реалізації безхазяйного мвйна – на 165,6 тис. грн. або на 13,1%;

– рентної плати за газовий конденсат, що видобувається в Україні – на 63,3 тис. грн. або у 10,7 рази;

– збору за першу реєстрацію транспортного засобу – на 18,2 млн. грн. або на 31,5%;

– збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства – на 8,8 млн. грн. або на 34,2%;

– частини прибутку (доходу) державних підприємств, що вилучається до бюджету – на 17,7 млн. грн. або у 2,8 рази.

В той же час зменшилися у порівнянні з 2011 роком надходження з:

– екологічного податку – на 23,5 млн. грн. або на 33,3%;

– рентної плати за нафту, що видобувається в Україні – на 132,9 млн. грн. або на 33,0%;

– рентної плати за природний газ, що видобувається в Україні – на 2,1 млн. грн. або на 2,1%;

– місцевих податків і зборів – на 410 тис. грн. або на 5,2%;

– плати за користування позиками, наданими за рахунок коштів, залучених державою – на 2,9 млн. грн. або на 21,7%;

– збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності – на 6,6 млн. грн. або на 22,5%.

До Державного бюджету України за 2012 рік органами державної податкової служби області (за даними АІС «Галузь») забезпечено збір платежів в сумі 3 028,8 млн. гривень. При цьому, розрахункову базу, визначену наказами ДПС України на 2012 рік, виконано на 101,2% або зібрано на 36,6 млн. грн. більше. (деведени планові завдання не виконано: ДПП у Залізничному районі м. Львова (98,9%), ДПП у Франківському районі м. Львова (98,6%), ДПП у Личаківському районі м. Львова (97,5%), ДПП у м. Червонограді (91,6%), ДПП у Бродівському районі (99,0%), Миколаївська МДПП (99,6%), ДПП у Жовківському районі (99,9%), ДПП у Сокальському районі (98,2%)). Збір платежів до Державного бюджету України

Таблиця 2

Аналіз збору коштів до Державного бюджету по Мостиському районі станом на 31.12.2012 р.

№ з/п	Найменування податку	План на січень-грудень 2012 р.	Надійшло з початку року	+/- до прогнозу	% виконання з початку року	Факт за січень-грудень 2011 р.	(+/-) до 2011 р.	% до 2011 р.
1	ПДВ	5273,0	4697,0	-576,0	89,1	3960,2	736,8	118,6
2	Акцизний податок	29,5	27,5	-2,0	93,1	24,7	2,8	111,4
3	Податок на прибуток	5088,2	6417,1	1328,9	126,1	6025,3	391,8	106,5
4	Прибуток на доходи фіз.осіб	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	
5	Плата за воду	17,2	14,1	-3,1	81,7	11,9	2,2	118,1
6	Плата за надра	2002,0	2430,8	428,8	121,4	1719,9	711,0	141,3
7	Плата за геологорозв.	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	
8	Лісові ресурси	108,0	130,6	22,6	121,0	116,5	14,2	112,2
9	Пеня за пор. у сф.ЗЕД	0,0	1,0	1,0		3,0	-2,0	33,7
10	Надх. від конф. майна	339,0	869,3	530,3	256,4	0,0	869,3	
11	Збір на розв. виноград.	1416,2	1348,5	-67,7	95,2	961,9	386,6	140,2
12	Рентна плата за нафту	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	
13	Рентна плата за природ. газ	13621,1	14249,9	628,8	104,6	15069,7	-819,8	94,6
14	Екологічний податок	60,2	28,4	-31,8	47,2	96,8	-68,4	29,3
15	Плата за ліцензії	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	
16	Частина прибутку підп.	0,0	0,9	0,9		7,2	-6,3	12,5
17	Інші надходження	1703,4	1393,2	-310,2	81,8	1172,2	220,9	118,8
18	ПДВ згідно постанови (спецфонд)		516,4					
19	ПДВ переробних підп.	505,6	20,6	-485,0	4,1	43,3	-22,7	47,6
	Всього надх. до Д/Б	30163,4	32145,3	1981,9	106,6	29212,6	2932,8	110,0
	Збір до заг. фонду Д/Б	28181,4	30231,4	2050,0	107,3	28110,6	2120,8	107,5
	Збір до спец. фонду Д/Б	1982,0	1913,9	-68,1	96,6	1102,0	811,9	173,7
	Відшкодовано ПДВ		1037,7	1037,7		440,4	597,3	235,6

Джерело: розраховано автором за даними податкової звітності у Мостиському районі

порівняно з 2011 роком збільшився на 468,2 млн. грн. або на 18,3% (табл. 2).

У 2012 році органами державної податкової служби Львівської області завдання щодо збору платежів до Державного бюджету України, визначені наказами ДПС України, виконано з:

– податку на прибуток підприємств – на 124,9% або на 202,6 млн. грн. більше визначених завдань (виконано усіма інспекціями);

– збору за спеціальне використання лісових ресурсів державного значення – 112,9% виконано або на 747,1 тис. грн. більше визначених завдань (завдання не виконано: ДПП у Яворівському районі (92,8%));

– збору за спеціальне водокористування – на 132,0% або на 2,7 млн. грн. більше визначених завдань (завдання виконано усіма інспекціями);

– надходженню платежів за користування надрами – 118,1% виконання, або на 8,1 млн. грн. більше визначених завдань (завдання не виконано ДПП у м. Червонограді (84,2%));

– акцизного податку із вироблених в Україні товарів (без нафтопродуктів та транспортних засобів) – на 117,8% або на 2,7 млн. грн. більше визначених завдань (завдання виконано всіма інспекціями);

– рентної плати за нафту, що видобувається в Україні – на 100,0% або на 109,7 тис. грн. більше визначених завдань (завдання не виконано ДПП у Стрийському районі (96,66) та ДПП у Яворівському районі (94,3%));

– рентної плати за природний газ, що видобувається в Україні – на 112,3% або на 11,0 млн. грн. більше ви-

значених завдань (виконано усіма інспекціями, яким було доведено завдання);

– надходження коштів від реалізації безхазяйного майна – на 247,8% або на 524,9 тис. грн. більше визначених завдань (виконано усіма інспекціями, яким було доведено завдання);

– збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства – на 102,9% або на 929,0 тис. грн. більше визначених завдань (не виконали завдання: Городоцька МДПП (97,0%), Золочівська МДПП (95,7%));

– частині прибутку (доходу) господарських організацій, що вилучається до бюджету – на 223,3% або на 12,4 млн. грн. більше визначених завдань (не виконали завдання: ДПП у Галицькому р-ні (71,5%), ДПП у Франківському р-ні (94,6%), ДПП у Личаківському р-ні (56,5%), ДПП у Бродівському р-ні (90,8%), Золочівською МДПП (73,1%), Миколаївською МДПП (60,8%), ДПП у Пустомитівському р-ні (17,5%), ДПП у Яворівському р-ні (64,4%));

– збору за забруднення навколишнього природного середовища – 103,4% виконання або на 461,9 тис. грн. більше визначених завдань (завдання не виконано ДПП у Галицькому р-ні м. Львова (89,5%), ДПП у Личаківському р-ні м. Львова (92,9%), ДПП у Сихівському р-ні м. Львова (98,1%), ДПП у м. Червонограді (93,2%), ДПП у Сокальському р-ні (88,2%));

– збору за користування радіочастотним ресурсом України – на 100,2% або на 2,2 тис. грн. більше запланованих завдань (не виконали завдання: ДПП у Залізничному р-ні (27,3%), ДПП у Франківському р-ні (59,7%), ДПП у Кам'янка-Бузькому р-ні (40,0%), ДПП у Сколівському р-ні (94,1%)).

Таблиця 3.

Аналіз надходження коштів до Місцевого бюджету по Мостиському районі станом на 31.12.2012 р.

№ п/п	Найменування податку	План на січень-грудень 2012 р.	Надійшло з початку року	+/- до прог-нозу	% виконання з початку року	Факт за січень-грудень 2011 р.	(+/-) до 2011 р.	% до 2011 р.
1	Податок на прибуток комун.	27,1	24,5	-2,6	90,4	50,5	-26,0	48,5
2	Податок на доходи фіз.осіб	28525,0	29970,1	1445,1	105,1	25915,5	4054,6	115,6
3	Лісові ресурси	91,0	147,5	56,5	162,1	131,4	16,1	112,2
4	Конфіскація майна	1,0	0,0	-1,0	0,0	216,1	-216,1	0,0
5	Плата за надра	2195,1	2466,8	271,7	112,4	1756,5	710,3	140,4
6	Плата за землю	3070,6	3949,6	879,0	128,6	2482,0	1467,7	159,1
7	Податок на промисел	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
8	Плата за ліцензії	563,0	584,4	21,4	103,8	576,4	8,0	101,4
9	Торговий патент	470,3	585,9	115,6	124,6	463,3	122,6	126,5
10	Місцеві податки	15,7	16,7	1,0	106,4	33,0	-16,3	50,6
11	Фіксований с/г податок	24,9	40,9	16,0	164,2	26,3	14,6	155,3
12	Єдиний податок – всього	2431,1	3165,9	734,8	130,2	1318,1	1847,7	240,2
13	з юрид.осіб	335,0	442,7	107,7	132,2	437,1	5,6	101,3
14	з фіз.осіб	2096,1	2723,1	627,0	129,9	881,0	1842,1	309,1
15	Податок з ТЗ	0,0	943,3	943,3	0,0	563,0	380,2	167,5
16	Екологічний податок	118,2	66,3	-51,9	56,1	225,9	-159,6	29,3
17	Частина прибутку підп..	4,1	4,2	0,1	101,8	8,2	-4,0	50,9
18	Плата за воду	14,2	14,1	-0,1	99,0	11,9	2,2	118,1
19	Інші надходження	0,0	244,5	244,5	0,0	305,5	-61,0	80,0
	Всього надх. до М/Б	37551,3	42224,6	4673,3	112,4	34083,8	8140,9	123,9

Джерело: розраховано автором за даними податкової звітності у Мостиському районі

Податковою службою Львівської області за 2012 рік не виконано розрахункову базу щодо збору платежів до Державного бюджету по:

– податку на додану вартість із вироблених в Україні товарів (збір) – 88,9% виконання або на 172,7 млн. грн. менше визначених завдань;

– акцизного податку із ввезених на територію України товарів – 47,0% виконання, що на 61,8 тис. грн. менше визначених завдань;

– платі за надання та користування позиками, наданими за рахунок коштів, залучених державою – 86,7% виконання або на 1 579,6 тис. грн. менше визначених завдань;

– збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів учіх форм власності – на 86,8% або на 3 452,0 тис. грн. менше визначених завдань.

Збір платежів до загального фонду Державного бюджету України за 2012 рік складає 2 944,9 млн. грн., розрахункова база, визначена наказами ДПС України, виконана на 101,9%, або зібрано коштів на 53,9 млн. грн. більше. Порівняно з 2011 роком збір платежів до загального фонду Державного бюджету України збільшився на 439,3 млн. грн., або на 17,5%.

За результатами роботи у 2012 році до місцевих бюджетів області надійшло 3 753,5 млн. грн. податків, зборів та інших обов'язкових платежів, що контролюються органами державної податкової служби. У порівнянні із 2011 роком надходження до місцевих бюджетів збільшилися на 531,1 млн. грн., або на 16,5%. Рівень виконання розрахункової бази ДПС України становить 108,6%, додатково надійшло 298,7 млн. гривень (табл. 3).

Станом на 01.01.2013 року до зведеного бюджету Мостиського району мобілізовано 74 366,7 тис. грн. при

планових показниках 67 714,7 тис. грн. або на 109,8%, ріст до відповідного періоду минулого року складає 11 070,3 тис. грн. або 117,5%.

До загального фонду державного бюджету за січень-грудень 2012 року збір становить 30 231,4 тис. грн., завдання прогнозних призначень станом на 01.01.2013 року виконано на 107,3%, ріст до відповідного періоду минулого року складає 107,5% або 2 120,8 тис. грн..

До місцевого бюджету на 01.01.2013 року надійшло 42 224,6 тис. грн., завдання виконано на 112,4%, ріст до відповідного періоду минулого року складає 123,9% або 8 140,9 тис. грн..

Проти відповідного періоду минулого року надходження до зведеного бюджету зросли:

– по податку на доходи фізичних осіб на 4 054,6 тис. грн. або на 115,6%;

– по єдиному податку – на 1 847,7 тис. грн. або на 240,2%;

– по платі за землю – на 1 467,7 тис. грн. або на 159,1%;

– по платі за надра – 1 421,3 тис. грн. або на 140,9%;

– по податку на додану вартість – на 736,8 тис. грн. або на 118,6%;

– по податку на прибуток – на 365,8 тис. грн. або на 106,0%;

– по збору на провадження деяких видів підприємницької діяльності – на 122,6 тис. грн. або на 126,5%;

– по збору за спеціальне використання лісових ресурсів – на 30,2 тис. грн. або на 112,2%.

Зменшилися надходження у січні-грудні 2012 року проти відповідного періоду 2011 року по місцевих податках і зборах на 16,3 тис. грн..

За січень-грудень 2012 року частка надходжень до бюджету складає:

Таблиця 3.

Аналіз надходження коштів до Місцевого бюджету по Мостиському районі станом на 31.12.2012 р.

№ п/п	Найменування податку	План на січень-грудень 2012 р.	Надійшло з початку року	+/- до прогнозу	% виконання з початку року	Факт за січень-грудень 2011 р.	(+/-) до 2011 р.	% до 2011 р.
1	Податок на прибуток комун.	27,1	24,5	-2,6	90,4	50,5	-26,0	48,5
2	Податок на доходи фіз.осіб	28525,0	29970,1	1445,1	105,1	25915,5	4054,6	115,6
3	Лісові ресурси	91,0	147,5	56,5	162,1	131,4	16,1	112,2
4	Конфіскація майна	1,0	0,0	-1,0	0,0	216,1	-216,1	0,0
5	Плата за надра	2195,1	2466,8	271,7	112,4	1756,5	710,3	140,4
6	Плата за землю	3070,6	3949,6	879,0	128,6	2482,0	1467,7	159,1
7	Податок на промисел	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
8	Плата за ліцензії	563,0	584,4	21,4	103,8	576,4	8,0	101,4
9	Торговий патент	470,3	585,9	115,6	124,6	463,3	122,6	126,5
10	Місцеві податки	15,7	16,7	1,0	106,4	33,0	-16,3	50,6
11	Фіксований с/г податок	24,9	40,9	16,0	164,2	26,3	14,6	155,3
12	Єдиний податок – всього	2431,1	3165,9	734,8	130,2	1318,1	1847,7	240,2
13	з юрид.осіб	335,0	442,7	107,7	132,2	437,1	5,6	101,3
14	з фіз.осіб	2096,1	2723,1	627,0	129,9	881,0	1842,1	309,1
15	Податок з ТЗ	0,0	943,3	943,3	0,0	563,0	380,2	167,5
16	Екологічний податок	118,2	66,3	-51,9	56,1	225,9	-159,6	29,3
17	Частина прибутку підп..	4,1	4,2	0,1	101,8	8,2	-4,0	50,9
18	Плата за воду	14,2	14,1	-0,1	99,0	11,9	2,2	118,1
19	Інші надходження	0,0	244,5	244,5	0,0	305,5	-61,0	80,0
	Всього надх. до М/Б	37551,3	42224,6	4673,3	112,4	34083,8	8140,9	123,9

Джерело: розраховано автором за даними податкової звітності у Мостиському районі

– по податку на доходи фізичних осіб – 40,3% (29 970,1 тис. грн.);

– по рентній платі за природний газ – 19,2% (14 249,9 тис. грн.);

– по податку на прибуток – 8,7% (6 441,6);

– по платі за надра – 6,9% (4 897,6 тис. грн.);

– по податку на додану вартість – 6,3% (4 697,0 тис. грн.);

– по платі за землю – 5,3% (3 949,6 тис. грн.);

– по єдиному податку – 4,3% (3 165,9 тис. грн.);

– по збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства – 1,8% (1 348,5 тис. грн.);

– по платі за ліцензії – 0,8% (584,4 тис. грн.);

– по збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності – 0,8% (585,9 тис. грн.);

– по збору за спеціальне використання лісових ресурсів – 0,4% (278,1 тис. грн.).

Найбільші суми платежів за 12 місяців 2012 р. ввели [4]:

– В/ч 1494 – 6 861,9 тис. грн. або 9,3% (в 2011 р. – 5 994,0 тис. грн.);

– УНСП «Львів-Трейдінг» – 6 810,8 тис. грн. або 9,2% (в 2011 р. – 5 999,2 тис. грн.);

– відділ освіти – 5 086,3 тис. грн. або 6,8% (в 2011 р. – 3 756,7 тис. грн.);

– Мостиська комунальна ЦРЛ – 2 516,7 тис. грн. або 3,4% (в 2011 р. – 1 762,9 тис. грн.);

– Львівська митниця – 1 147,3 тис. грн. або 1,5% (в 2011 р. – 1 480,6 тис. грн.);

– МП «Руно» – 1 077,9 тис. грн. або 1,4% (в 2011 р. – 785,0 тис. грн.);

– філія УЕГГ ВАТ «Львівгаз» – 793,3 тис. грн. або 1,1% (в 2011 р. – 1 076,0 тис. грн.);

– ТЗОВ «Цег. завод» «Промінь» – 639,0 тис. грн. або 0,9% (в 2011 р. – 729,5 тис. грн.);

– МВК «Мрія» – 482,4 тис. грн. або 0,6% (в 2011 р. – 405,0 тис. грн.);

– МКП «Житловик» – 421,2 тис. грн. або 0,6% (в 2011 р. – 212,7 тис. грн.).

На величину доходів від місцевих податків та зборів впливає податковий потенціал (англ. tax potential) – це умовна можливість держави зібрати до бюджету податки і збори за певний час.

Кількісна оцінка податкового потенціалу передбачає вирішення двох ключових завдань: визначення власне податкового потенціалу (тобто тієї частини сукупних фінансових ресурсів, що можуть розглядатися як потенційні податкові ресурси) й визначення гранично допустимого податкового навантаження (норми оподаткування) для окремого регіону з урахуванням збалансованості інтересів усіх учасників міжбюджетних відносин й об'єктивно зумовленого та реального перерозподілу коштів між бюджетами з метою збалансування рівня бюджетної забезпеченості регіонів і муніципальних утворень.

Забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування є актуальним протягом усього процесу розвитку суспільно-політичних та економічних відносин будь-якої країни. Це характерно для країн, у яких здійснюються глобальні трансформаційні процеси. Трансформаційні процеси, що тривають у системі державного управління та місцевого самоврядування України з часу здобуття незалежності, обумовили необхідність пошуку нових наукових підходів до розв'язання проблеми ефективного управління місцевими бюджетами [5, с. 6].

Самостійність органів місцевого самоврядування залежить від законодавчого закріплення достатніх та стабільних власних джерел доходів місцевих бюджетів, оскільки тільки стосовно власних доходів органи місцевого самоврядування мають реальні повноваження щодо

їх запровадження та збирання. Це дасть змогу значно скоротити кількість дотаційних місцевих бюджетів за рахунок підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування в розвитку власного податкового потенціалу на території відповідних регіонів.

Важливе місце у фінансовому забезпеченні розвитку територій відіграє ефективність мобілізації податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів, для формування фінансової незалежності територій.

Мобілізація фінансових ресурсів забезпечується набором фінансово-правових норм, що регулюють відносини, які виникають при: встановленні та введенні податків, неподаткових доходів до бюджетів та цільових фондів; визначенні принципів мобілізації фінансових ресурсів, структури доходів бюджетної системи; справлянні податків та обов'язкових зборів, плат тощо; здійсненні контролю за надходженням коштів до бюджету; застосуванні уповноваженими органами санкцій за порушення фінансового законодавства.

Слід зазначити, що у всіх розвинених країнах функціонує надійна та незмінна система правового регламентування та застосування місцевих податків і зборів. Їх велика чисельність забезпечує достатні можливості використання в різних за податковим потенціалом і умовами адміністративно-територіальних одиницях, що гарантує стабільність формування місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень. Причому, місцеві податки і збори сплачуються незалежно від рівня отримуваних доходів.

Податкові надходження служать важливою формою перерозподілу валового внутрішнього продукту і забезпечують мобілізацію майже три чверті доходів бюджетів України. Вони включають такі податкові надходження: податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості; податки на власність; збори за спеціальне використання природних ресурсів; внутрішні податки на товари та послуги; податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції; інші податки.

До факторів, що впливають на обсяг податкових надходжень до бюджету, відносять макроекономічні чинники: розмір ВВП, який створюється країною, структура платіжного балансу, рівень інфляції, рівень зайнятості населення, платоспроможність населення, нормативно-правове поле законодавчої бази. Крім цього, на обсяг податкових надходжень до бюджету впливають і мікроекономічні чинники: вибір підприємствами виду свого оподаткування, наявність у підприємств податкових пільг, рівень прибутковості суб'єктів господарювання, розмір їх валового доходу, витрати на оплату праці в структурі собівартості продукції підприємства, середньо-облікова чисельність працюючих, ефективність податкового менеджменту підприємств тощо.

Значний вплив на обсяги податкових надходжень до бюджету має група соціально-економічних факторів, яка визначає потужність податкового потенціалу, насамперед базу оподаткування і, відповідно, визначальний для нарахування податкових платежів [6, с. 122].

У сучасних умовах форми і методи мобілізації податків і виконання доходів бюджету мають багато недоліків, які несуть у собі різні суперечності, не сприяють ефективним діям і розвитку підприємництва в країні, легалізації тінювих потоків і негативно впливають на формування доходів бюджету.

До інших негативних рис податкової системи, які не сприяють збільшенню податкових надходжень до державного бюджету відносять:

– існування двох підсистем оподаткування – стандартної і спрощеної;

– значна нерівномірність розподілу податкового тягаря внаслідок масштабного ухилиння від сплати податків та наявності податкових пільг;

– високий рівень податкової заборгованості;

– неповна відповідність податкової системи основним принципам.

Негативно пливає на формування податкових надходжень та їх виконання недосконалість податкового законодавства, що сприяє розширенню впливу на цей процес багатьох факторів. Платник податків має нести повну відповідальність за невиконання податкових зобов'язань як факту правового порушення, що зумовило невиконання мобілізації надходжень до державного фонду фінансових ресурсів.

Поступальний приріст, реальність у наповненні податкових доходів бюджету і виконання планових показників окремими джерел їх мобілізації залежать головним чином від стабільності податкової системи і податкового законодавства.

Своєчасне реагування на стан виконання чи невиконання бюджету, а також здійснення правового вирівнювання у напрямку стимулювання мобілізації податків, зборів та обов'язкових платежів сприятиме дотриманню і забезпеченню балансу державних фінансових ресурсів і виконання державних зобов'язань.

Дотримання єдиного підходу у виконанні податкових зобов'язань та мобілізації доходів бюджету у поєднанні з єдиним підходом у визначенні відповідальності за формування державних фінансових ресурсів і належне їх використання має сприяти формуванню дієвого механізму мобілізації доходів бюджетів України.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у даній статті було проаналізовано економічну сутність формування податкових надходжень бюджету, яка полягає у сукупності фінансових відносин, що виникають у процесі розробки і реалізації податкової політики, прогнозування та планування податкових надходжень, та ідентифіковані фактори впливу на обсяг податкових надходжень.

Основою зміцнення державних фінансів, забезпечення макроекономічної стабілізації і зростання є формування раціонального бюджету, який відповідає можливостям

податкової системи щодо мобілізації необхідних надходжень та забезпечує виконання державою покладених на неї суспільно необхідних функцій, не гальмуючи при цьому підприємницької ініціативи та не виснажуючи податкоспроможності платників. Якщо обсяг цих функцій визначається конституцією країни, то якісний рівень їх виконання залежить від обсягу ВВП, що перерозподіляється через бюджет держави, або рівня бюджетних надходжень.

У ринковій економіці податки потрібно використовувати не лише як джерело доходів бюджету, а й як невід'ємний і безпосередній структурний елемент фінансового регулювання економіки. Це багато в чому залежить від податкової політики, яку провадить уряд країни. Лише при раціональному використанні кожного із зазначених важелів створюються передумови для впливу держави на різні сторони соціально-економічного розвитку країни при формуванні бюджету як невід'ємної частки податкового потенціалу.

Податковій службі протягом 2011-2012 років вдалося зберегти позитивну динаміку зростання бюджетних надходжень, можна стверджувати, що аналіз податкового навантаження є доволі актуальним питанням для економіки України на сучасному етапі розвитку.

За недостатнього рівня податкового навантаження державний бюджет недоотримає кошти, а тому уряд держави не буде в змозі ефективно та в повному обсязі виконувати свої функції. Забезпечити розвиток податкового потенціалу оптимальним рівнем податкового навантаження – одне з першочергових завдань податкової системи кожної країни.

Таким чином, напрямами удосконалення формування доходної частини Бюджету України є:

– збільшення темпів зростання ВВП шляхом збільшення внутрішнього попиту;

– протидія розвитку тіньової економіки, створення рівних правових вимог щодо оподаткування вітчизняних та іноземних підприємств – платників податків;

– впровадження цивільно-правових методів державного контролю за правильною і своєчасною сплатою податків фізичними і юридичними особами;

– вжити заходів до недопущення порушення законодавства.

Література:

1. Василькова Т.В. Оцінка факторів впливу на обсяги надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів / Т.В. Василькова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2009. – № 3 (46). – С. 122-129.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. Бюджетний кодекс України: [Станом на 10 січня 2007 р.]. – К.: Велес, 2007. – 64 с.
4. Показники виконання бюджету за 2011-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Островецький В.І. Формування податкових надходжень бюджету в умовах трансформації економіки України: автореферат / В.І. Островецький. – К.: Науково-дослідний фінансовий інститут при міністерстві фінансів України, 2006. – 20 с.
6. Василькова Т.В. Оцінка факторів впливу на обсяги надходжень податкових платежів до бюджетів усіх рівнів / Т.В. Василькова // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2009. – № 3 (46). – С. 122-129.

КОЛЕШНЯ Я. О.*студентка V курсу факультету менеджменту та маркетингу;***МОХОНЬКО Г. А.***кандидат економічних наук, доцент,**доцент кафедри менеджменту факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: Досліджено сутність економічної стійкості підприємств, її структура, а також виділено особливості економічної стійкості сільськогосподарських підприємств.

Аннотация: Исследована сущность экономической устойчивости предприятий, ее структура, а также выделены особенности экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий.

Summary: Essence of economic viability is analysed, its structure and selected features of the economic sustainability of agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Сучасна економічна система характеризується постійною мінливістю та непередбачуваністю. Підприємства в сьогочасних умовах господарювання у своїй діяльності орієнтуються не лише на прибутковість та ефективність діяльності, а й на її стабільність та стійкість перед зовнішнім впливом навколишнього середовища. Діяльність сільськогосподарських підприємств підлягає крім всього іншого також значному впливу природного середовища, а тому їх функціонування відзначається ще більшою складністю.

Про те, що в Україні багато підприємств не здатні виживати в складних економічних умовах свідчить той факт, що 42,6% підприємств у січні-вересні 2011 року були збитковими [1, с. 217]. Тобто, більше третини підприємств не отримують прибутку і неефективно витрачають ресурси. Вони є потенційними банкрутами. Ситуація у сільському господарстві значно погіршується ще й у зв'язку з низькою рентабельністю, викликаною високою вартістю ресурсів та низькими закупівельними цінами на сільськогосподарську продукцію. Водночас підприємства саме цього сектору мають надзвичайну важливість, оскільки є постачальниками продуктів харчування. Від ефективності та стабільності їх діяльності залежить якість тих продуктів, що поступають на ринок. Саме тому необхідно приділяти значну увагу управлінню економічною стійкістю підприємств в агросекторі.

Питання економічної стійкості розглядають багато науковців: Семененко І. М., котрий визначив сутність стійкості [2], Кондрашевська О. Г., яка дала визначення стійкого функціонування [5], Гречаний В. В., який розробив фактори стабілізації економічної стійкості [7], Мельник Т. [8] та інші.

Саме тому питанням управління економічною стійкістю підприємств слід приділяти значну увагу, оскільки нестабільне середовище спонукає до пошуку нових методів та заходів.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у з'ясуванні сутності економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, а також виділенні її складових

Виклад основного матеріалу дослідження. В загальному, стійкість визначається як здатність будь-якої системи зберігатися в стані у відповідь на зовнішні впливи [2]. Також стійкість розглядається як сталість, здатність системи повернутися до рівноважного стану або циклічного режиму після усунення факторів, які викликали порушення [3]. З іншого боку, стійкість розглядають як здатність системи реагувати на зовнішні чинники генеруючи чинники, які зумовлюють її рівноважний стан і забезпечувати подальший розвиток [4].

Останнє є дуже важливим, оскільки для збереження економічної стійкості підприємства важливо не лише повернутися до рівноважного стану, а й забезпечувати подальший розвиток та зростання. Це обумовлюється перш за все тим, що дія чинників не є тимчасовою і одноразовою і в майбутньому може знадобитися більше зусиль для подолання дестабілізуючого впливу.

З огляду на це, стійкість підприємства – це його здатність як економічної системи зберігати свій стан при впливі негативних факторів, відновлювати свій початковий стан та виходити на новий рівень розвитку.

Взагалі в економічній теорії існує багато підходів до визначення економічної стійкості підприємства та складових економічної стійкості (табл. 1).

Більшість підходів базується на тому, що стійкість – це здатність опиратися зовнішньому негативному впливу. Спільною рисою є також те, що економічна стійкість включає в себе сукупність взаємопов'язаних елементів, які її забезпечують.

Слід зазначити, що досить часто економічна стійкість ототожнюється з фінансовою стійкістю. Так, Мельник Т. розглядає фінансово-економічну стійкість як фінансову стабільність, рівень котрої оцінюється за допомогою фінансового аналізу [8]. Цей же підхід проявляється і у визначенні Дерев'яно Д. В. (див. табл. 1).

Щодо структури економічної стійкості то спільним є те, що більшість науковців виділяють фінансову, виробничу та кадрову стійкість. Крім того за різними підходами виділяється управлінська, маркетингова та стратегічна стійкість.

Отже, з урахуванням різноманітності факторів, які можуть здійснювати негативний вплив на діяльність підприємства, економічну стійкість розглядають як систему, що включає фінансову, соціальну, виробничу, технологічну, екологічну та ринкову стійкість [9, с. 333].

Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств має свої особливості. Досить часто продумані стратегічні та тактичні дії можуть звестися нанівець раптовою зміною погодних умов або неврожайністю. Саме тому економічна стійкість сільськогосподарських підприємств повинна розглядатися як здатність зберігати свою цілісність та темпи розвитку в умовах нестабільності оточуючого економічного та природного середовища.

Слід відзначити, що здебільшого економічна стійкість розглядається як здатність опиратися зовнішнім впливам. Протенегативний вплив не завжди має зовнішнє джерело походження. Іноді він може проявлятися у активізації руху персоналу, розсосередженні коштів тощо, що стали результатом непродуманої політики. Стійкість тут виявляється в умінні вчасно помічати негативні тен-

Підходи до визначення та структуризації економічної стійкості підприємства

№ п/п	Автор	Визначення	Складові
1	Анохін С.Н.	Такий стан рівноваги промислового підприємства, при якому економічні і управлінські рішення мають здатність регулювати основні фактори стійкості стану підприємства: управління, виробництво, фінанси, персонал і стратегії в заданих межах ризику.	управлінська; виробнича; фінансова; кадрова; стратегічна
2	Ареф'єва О.В.	Сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених структурних складових, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування підприємства	кадрова; інвестиційна; маркетингова; фінансова; управлінська; виробнича
3	Гречаний В.В.	Володіння саморегульованою системою факторів виробничого, фінансового та соціального характеру, здатної незалежно від зовнішніх впливів і внутрішнього стану підприємства, за рахунок взаємної оптимізації внутрішньої структури і внутрішніх зв'язків, забезпечувати стійку фінансову та виробничо-технологічну активність з метою задоволення суспільних і соціальних потреб	Фінансова сфера, постачання, збутова і виробнича (технологічна) сфери діяльності
4	Дерев'яно Д.В.	Стан економічної стійкості підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та джерелами фінансування, здатністю розраховуватися за борговими зобов'язаннями.	фінансова; інвестиційна; виробнича; кадрова; маркетингова
5	Єзерська С.Г.	Здатність економічної підсистеми зберігати свою цілісність і одночасно створювати посилення для прогресивного розвитку навіть в умовах негативних впливів факторів зовнішнього середовища	виробнича складова (кадрова, матеріальна); фінансово-економічна складова (маркетингова, фінансова)
6	Поліщук О.А.	Здатність оптимально використовувати свій потенціал, що дозволяє швидко адаптуватися до динамічних змін зовнішнього середовища, в довгостроковій перспективі задовольняючи потреби всіх учасників господарської діяльності.	виробнича, ресурсна, фінансова, ринкова, інтерфейсна, соціальна, екологічна

Розроблено авторами за даними [5,6,7]

денції та впливати на джерело їх виникнення ще до того, як вони набудуть широких масштабів. Саме тому економічну стійкість слід розглядати як здатність виявляти та нівелювати негативні впливи, які мають як зовнішнє, так і внутрішнє походження, зберігати позитивні тенденції та забезпечувати можливості для подальшого стабільного зростання та розвитку.

Якщо взяти до уваги диференційованість впливу на підприємство на зовнішній та внутрішній то економічну стійкість підприємства слід розглядати як динамічну систему, що складається з двох підсистем, кожна з яких відповідає за внутрішню та зовнішню стійкість (рис. 1).

При цьому внутрішня стійкість являє собою сукупність фінансової, технологічної, виробничої та соціальної стійкості, тобто тих складових, які знаходяться під безпосереднім впливом підприємства та можуть бути

завчасно передбачені. Зовнішня ж стійкість являє собою здатність опиратися зовнішнім впливам, які не можуть бути безпосередньо підконтрольні підприємству та іноді – бути непередбачуваними.

При цьому слід враховувати специфіку сільськогосподарської діяльності, яка полягає в тому, що на підприємство мають великий вплив такі фактори як клімат, різкі зміни погоди, екологічні катаклізми тощо. Водночас наявний і такий специфічний фактор, як зміна тенденцій та смаків, що проявляється у зміні вимог до якості продукції. Так, все більшого поширення набуває пропаганда здорового харчування, споживання продуктів без ГМО та органічних продуктів, отриманих без використання хімікатів.

Економічна стійкість являє собою складну систему, що включає ряд факторів. При цьому слід зазначити, що деякі з них не можна чітко віднести до зовнішніх чи внутрішніх. Так, екологічна стійкість може проявлятися як через здатність підприємства відповідати екологічним вимогам, які встановлюються та контролюються державою (викиди, забруднення середовища хімікатами, добривами тощо), так і власним вимогам (рівень забруднення власних земель, що відповідають встановленим цінностям та цілям розвитку). Ринкова стійкість також може виявлятися як уміння коригувати збутову політику відповідно до змін вимог ринку (поява конкурента з аналогічною продукцією, зміна вподобань споживачів), так і відповідно до власної діяльності (обґрунтована маркетингова політика, уникнення перенасичення ринку, особливо у випадку коли підприємство діє на невеликому місцевому ринку).

Внутрішня стійкість підприємства – стан і динаміка матеріально-речової та вартісної структури господарської діяльності підприємства, при якому забезпечується стабільно високий результат його функціонування; досягається активним реагуванням на зміну внутрішніх і зовнішніх факторів [10].

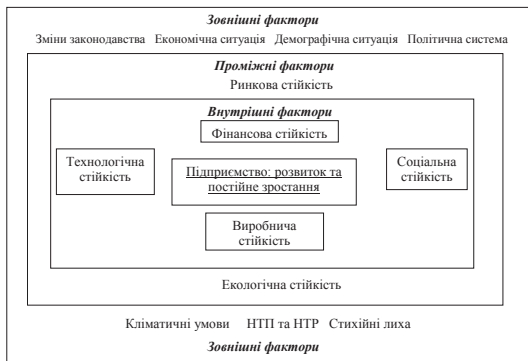


Рис. 1. Система економічної стійкості сільськогосподарського підприємства

Розроблено авторами

Таблиця 2

Характеристика складових системи економічної стійкості сільськогосподарського підприємства

Фактор	Складова	Характеристика
Внутрішні фактори	Фінансова стійкість	Відображає стан і структуру фінансових ресурсів підприємства та здатність підприємства функціонувати у станах, близьких до фінансово-економічної рівноваги
	Виробнича стійкість	Здатність підприємства реагувати на зміни кон'юнктури ринку шляхом швидкої зміни обсягів виробництва
	Технологічна стійкість	Характеризує забезпеченість підприємства новими засобами виробництва, динаміка їх використання.
	Соціальна стійкість	Характеризує постійність кадрового складу, його структуру, динаміку та рівень соціального забезпечення працівників
Проміжні фактори	Ринкова стійкість	Здатність підприємства проводити обґрунтовану збутову політику, реагування на зміну кон'юнктури ринку шляхом зміни збутової та цінової політик
	Екологічна стійкість	Здатність підприємства дотримуватися вимог екологічного законодавства та вимог до якості продукції та послуг
Зовнішні фактори	Законодавча стійкість	Здатність підприємства реагувати на будь-які зміни законодавства за допомогою фінансових, виробничих та інших важелів
	Економічна стійкість	Здатність підприємства виживати в умовах криз, інфляцій, різких змін цін
	Політична стійкість	Здатність реагувати на введення державних програм, вимог до виробництва сільськогосподарської продукції
	Демографічна стійкість	Здатність підприємства коректувати кадрову політику відповідно до змін на ринку паці та демографічної ситуації
	Природнича стійкість	Здатність підприємства швидко відновлюватися після дії негативних чинників, уникати збитків
	Науково-технологічна стійкість	Здатність підприємства «йти в ногу з часом», вводячи в дію нові технології та методи ведення бізнесу

Розроблено авторами

Зовнішня стійкість підприємства – визначається стабільністю економічного середовища, у рамках якого здійснюється діяльність підприємства; досягається відповідною системою управління ринковою економікою в масштабах усієї країни [10].

Що собою представляє кожен фактор, представлено у таблиці 2.

Водночас зовнішня стійкість значною мірою залежить від внутрішньої. Неможливо боротися з наслідками стихійних лих, не маючи фінансових резервів. Також врахування ринкових тенденцій вимагає наявності виробничого та технологічного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. На основі вищезазначеного можна зробити висновок, що еконо-

мічна стійкість сільськогосподарських підприємств – це складна економічна категорія, яка відображає здатність підприємства розвиватися та зростати, незважаючи на негативні впливи середовища, у якому воно функціонує. Що сільськогосподарських підприємств, то економічна стійкість включає також і стійкість перед впливами природного середовища. Також стійкість доцільно поділяти на внутрішню та зовнішню. При цьому зовнішня стійкість забезпечується в основній мірі внутрішньою стійкістю, яка включає фінансову, технологічну, виробничу та соціальну.

Тобто, економічна стійкість є інтегральним показником, який включає ряд факторів, які в загальному можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Література:

1. Фісуненко П. А., Дугінець Г. В. Проблеми та перспективи після кризового розвитку підприємництва: регіональний аспект / П. А. Фісуненко, Г. В. Дугінець // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 214-219
2. Семененко І.М. Економічна стійкість підприємства: сутність і поняття. [Електронне джерело] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2010_2_2/Semenenko.pdf
3. Гончар І. В. Структура експрес-анализа экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий / И. В. Гончар // Экономика и управление. – 2000. – № 4. – С. 22-23.
4. Новоселецький О.М. Моделювання стійкості функціонування підприємства з урахуванням ризику : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.11 / О.М. Новоселецький; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана". – К., 2008. – 18 с.
5. Кондрашевська О.Г. Сутність та значення стійкого функціонування підприємства у сучасних умовах. [Електронне джерело] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Kondrashevskaya_411.htm
6. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городицька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8 (86). – С. 83-91.
7. Гречаний В.В. Экономическая устойчивость предприятия и факторы её стабилизации / В.В. Гречаний // Коммунальное хозяйство городов. – 2000. – № 26. – С. 157-159.
8. Т. Мельник. Підходи до визначення фінансово-економічної стійкості підприємств. [Електронне джерело] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biolog/vldau/APK/2012_19_1/files/12metoed.pdf
9. Харчук Т.В. Характеристика економічної стійкості підприємства та її елементів / Т. В. Харчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 332-335
10. Фінансова стійкість та фінансовий стан підприємства. [Електронне джерело]; Режим доступу <http://financeblog.com.ua/finansy-predpriyatij/finansovij-stan-pidpriyemstva-metodichni-pidhodi-do-jogo-otsinki/finansova-stijkist-ta-finansovij-stan-pidpriyemstva.html>

КОМАРОВА Н. В.

*аспірант кафедри менеджменту та маркетингу,
Одеська державна академія будівництва та архітектури*

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація: В статті проаналізовано вплив забруднення навколишнього природного середовища на людину, та надано рекомендації щодо покращення екологічної ситуації в Одеському регіоні.

Анотация: В статье проанализировано влияние загрязнения окружающей среды на человека, и даны рекомендации по улучшению экологической ситуации в Одесском регионе.

Summary: The article analyzes the impact of environmental pollution on human and makes recommendations to improve the environmental situation in the Odessa region.

Постановка проблеми. Одна з найбільш гострих екологічних проблем області є проблема утворення, зберігання, утилізації та знешкодження токсичних відходів, фінансові труднощі вирішення екологічних проблем та нерациональне природокористування.

Постановка завдання. Пріоритетним завданням є удосконалення економічних механізмів охорони природи та природокористування з метою формування умов для концентрації фінансових ресурсів та їх цільового використання на фінансування невідкладних екологічних заходів загальнодержавного та регіонального значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі життєдіяльності суспільства – утворення відходів, природне і неминує явище. При будь-якому виробництві і споживанні матеріальних благ відбувається постійне збільшення кількості відходів, що в свою чергу впливає на забруднення навколишнього природного середовища. Основною причиною цього порушення є незворотні зміни, пов'язані з витяганням, переміщенням і перетворенням природних ресурсів, необхідних для отримання кінцевої продукції та поверненням їх частини в природне середовище у вигляді відходів.

Для задоволення потреби однієї людини у всьому необхідному за рік з навколишнього середовища вилучається від 20 до 45 тонн різних природних ресурсів, при цьому в готову продукцію переходить менше 10% вказаної кількості. Інша частина перетворюється у відходи, які утворюються на всіх проміжних стадіях виробництва (відходи виробництва). У підсумку, кінцевий продукт, також трансформуються у відходи – відходи споживання [1, с. 173]. Іншими словами, кожній тонні відходів на стадії споживання співвідноситься 5 – 10 т відходів на стадії виробництва і 20 – 100 т відходів на стадії видобутку сировини [2, с. 7].

За класичному трактуванні, даної Н.Ф. Рейсмерсом, відходи – це «непридатні для виробництва даної продукції види сировини, його неупотребіме залишки або виникають в ході технологічних процесів речовини (тверді, рідкі та газоподібні) і енергія, не піддаються утилізації в розглянутому виробництві» [3, с. 331]

Вітчизняна нормативно – правова база також дає визначення відходам відповідно до Закону України «Про відходи» [4] відходами вважаються «будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворюються у процесі життєдіяльності людини, не мають подальшого використання за місцем утворення чи виявлення і від яких власник позбується, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення».

Одеська область займає 5,5% території України (33,3 тис. км²) та характеризується однією з найвищих щільністю населення (78 чол./км²), що є одним з високо розвинутих індустріально – аграрним регіоном, який виробляє близько 5% ВВП України.

Одеська область, маюча багаті рекреаційні ресурси, вигідне економіко-географічне розташування, різноманіт-

тя природних та соціально-економічних умов, має і багатопрофільний складний господарський комплекс з високорозвиненими агропромисловою, машинобудівельною та транспортною галузями.

Одна з найбільш гострих екологічних проблем області є проблема утворення, зберігання, утилізації та знешкодження токсичних відходів.

Значний обсяг накопичених в Одеській області відходів обумовлений соціально-економічними, техніко-технологічними та організаційними факторами, основними з яких є:

- відсутність сміттєпереробних підприємств;
- значна питома вага застарілих технологій та обладнання;
- зношеність виробничих основних фондів, що зумовлюють високу ресурсовмісність виробництва, яка призводить до утворення великої кількості відходів;
- значна кількість відходоутворюючих галузей промисловості – метало– та енерговмісних виробництв (хімічна, нафтохімічна, нафтопереробна промисловість, машинобудівельна, чорна та кольорова металургія);
- відсутність екологічно безпечної технології утилізації або знешкодження заборонених, або непридатних для подальшого використання хімічних засобів захисту рослин.

Область характеризується особливими природними умовами, які спричинені її приморським розташуванням. На території області – тільки гирлові частини великих річок – Дунаю та Дністра, які значну частину забруднень з своїх басейнів виносять у берегову зону Чорного моря. У прибережну смугу Одеської області потрапляють також забруднення з басейну Дніпра.

Інтенсивна господарська діяльність, нерациональне природокористування, нехтування законами природи спричинили тяжкі, часто незворотні, зміни в навколишньому природному середовищі області. На подолання їх спрямовані зусилля природоохоронних органів та місцевих органів влади, але через фінансові труднощі вирішення екологічних проблем затримується, і вони ще більше загострюються.

Загострення проблем безпеки навколишнього середовища і населення є сучасності. Обсяг антропогенного впливу на природне середовище, урбанізація територій визначальною рисою, зростання обсягів штучних елементів середовища (техносфери) – усі ці фактори справляють потужний зворотний вплив на населення.

Пріоритетним завданням є удосконалення економічних механізмів охорони природи та природокористування з метою формування умов для концентрації фінансових ресурсів та їх цільового використання на фінансування невідкладних екологічних заходів загальнодержавного та регіонального значення.

Серед областей України Одеська область займає значну територію. Вона розташована в лісостеповій (північна третина краю) та степовій ландшафтних зонах і протяж-

ною смугою (близько 270 км) виходить до Чорного моря. Головні особливості територіального розподілу антропогенно-техногенних навантажень у межах області такі:

Основне техногенне навантаження на довкілля в межах області пов'язане з сільськогосподарським природокористуванням (агротехногенне навантаження), що рівномірно поширене по всій області і створює осередки більш інтенсивного навантаження на півдні краю – у зонах зрошуваного землеробства – та в приміській сільськогосподарській зоні навколо Одеси.

Осередковий характер має промислово-техногенне навантаження, що зосереджується у великих і середніх містах, переважно у приморській смузі та по нижньому Дунаю. Транспортно-техногенне навантаження локалізоване на головних транспортних магістралях і вузлах. Зокрема, техногенне навантаження, пов'язане з водним транспортом (від суден і портів), засереджується в приморській смузі та на Дунаї.

Одеська область, особливо її приморська смуга, виділяється значним рекреаційно-антропогенним навантаженням на довкілля. Гостро стоїть проблема раціонального природокористування на морських узбережжях у літній сезон, коли сюди спрямовується великий потік самодіяльних неорганізованих рекреантів.

У сільській місцевості особливо напружена ситуація щодо антропогенно-техногенного навантаження склалася у долинах річок, де мешкає більша частина населення, та навколо водних об'єктів – озер, лиманів, водосховищ.

Пріоритетними напрямками у подоланні негативних наслідків антропогенного впливу на довкілля на сьогодні є:

- проведення рекультивації земель, яким було завдано шкоди при розробці родовищ корисних копалин, з відродженням ґрунтового та рослинного покриву;
- проведення інвентаризації забруднених земель та здійснення заходів щодо їх реабілітації;
- відновлення та екологічне оздоровлення площі водоохоронних зон в області, полезахисних лісосмуг, вирішення соціально-екологічних проблем населених пунктів, що розташовані біля озера Сасик та приднаїнських озер;
- збереження курортно-рекреаційного потенціалу області;
- картографування ресурсів підземних вод господарсько-питного водопостачання та їх раціональне використання;
- проведення заходів щодо відновлення малих річок, поліпшення їх екологічного стану; розробка та впровадження міждержавної програми екологічного оздоровлення річки Дністер;
- берегоукріплення морського узбережжя та річок Дунай і Дністер на аварійних ділянках; відновлення та ремонт аварійних ділянок захисних дамб на водних об'єктах області;
- проведення заходів щодо захисту населених пунктів області від підтоплення;
- виконання комплексу природоохоронних заходів, спрямованих на поетапне поліпшення екологічного стану Чорного моря;
- стабілізація та поліпшення екологічної ситуації в місті Одесі;
- створення на транскордонних територіях низини річки Дністер заповідного об'єкту міжнародного значення "Нижньодністровський";
- проведення заходів щодо поліпшення якості атмосферного повітря шляхом впровадження пилогазоочисного обладнання на підприємствах, зниження валового обсягу викидів від автотранспорту;
- збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, розвиток природно-заповідної справи.

Природоохоронна політика в області спрямована на застосування ефективних регуляторів природокористування, на підвищення дієвості еколого-економічних інструментів, таких як платежі за забруднення, екологічний податок, екологічні фонди, штрафи.

Заходи щодо охорони природного середовища здійснюються через реалізацію екологічних програм, спрямованих на поліпшення якості повітря, води, розвиток заповідної справи та створення цілісної екомережі, запровадження і додержання принципів екологічно збалансованого розвитку.

Створюється система моніторингу довкілля та удосконалення механізму управління і контролю з екологічної безпеки.

У межах структурної перебудови економіки з урахуванням екологічних чинників проводиться реконструкція, технічне переозброєння і модернізація підприємств-забруднювачів.

В області проводяться заходи щодо охорони земель, реалізації широкомасштабних водоохоронних і водооздоровчих проектів у басейнах усіх річок, поліпшення якості водних ресурсів і водозабезпеченості в усіх населених пунктах. Створюються нові полезахисні лісові смуги та захисні лісові насадження. Будуються протиерозійні гідротехнічні споруди, реконструюються і розширюються системи водопостачання, каналізації та очищення стічних вод. Активніше розвивається міжнародне і міжрегіональне співробітництво у сфері захисту навколишнього природного середовища.

Економічний механізм природоохоронної діяльності. Одним з найбільш важливих джерел фінансування природоохоронної діяльності є екологічні фонди. Саме завдяки існуванню таких екофондів на загальнодержавному, регіональному й місцевому рівнях є реальна можливість спрямовувати відповідні кошти на реалізацію природоохоронних програм і проектів.

За даними ДПА, в Одеській області за 2011 рік число юридичних та фізичних осіб, зареєстрованих як платники збору за забруднення навколишнього природного середовища в Одеській області, складає 20078 одиниць [5]. Загальна сплачена сума податку за забруднення навколишнього природного середовища – 8 млн 544 тис. грн. (табл. 1.1.).

Порядок формування коштів обласного фонду, їх розподіл та контроль за використанням згідно з цільовим призначенням, встановлений Положенням про обласний фонд. Видатки, відповідно до цього Положення здійсню-

Табл. 1.1.

Екологічні платежі (тис. грн.)

	Пред'явлений до сплати	Фактично сплачений
Викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин:	4 933,9	5 151,4
стаціонарними джерелами забруднення	4 148,6	4 037,3
пересувними джерелами забруднення	785,3	1 114,1
Скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	887,3	871,3
Розміщення відходів у спеціально відведених місцях	2 687,3	2 521,4
Екологічний податок – усього	8 508,5	8 544,1
Штрафні санкції за правопорушення законодавства	537,3	524,5

ються за поданням Державного управління охорони навколишнього природного середовища в Одеській області, яке погоджується з постійною комісією обласної ради з питань екології, природокористування, надзвичайних ситуацій і ліквідації їх наслідків, з питань бюджету та банківської діяльності та затверджується президією обласної ради.

Поверхневі та підземні води. Водопостачання Одеської області здійснюється як з поверхневих джерел, так і за рахунок підземних. Поверхневими джерелами питного водопостачання населення області є річки Дністер і Дунай, оз. Ялпуг, два канали Ізмайльського управління водного господарства Дунай-Сасик та Лаптіш. У межах області – 15 прісноводних та морських лиманів, 68 водосховищ, 45 озер, у тому числі 7 придунайських озер: Ялпуг, Кугурлуй, Катлабух, Китай, Сасик, Кагул, Каргал. Державна екологічна інспекція в Одеській області здійснює моніторинг поверхневих вод р. Дністер за чотирма затвердженими створами: кордон України та Молдови (Осетровий завод), село Троїцьке, село Біляївка (Одеський водозабір), село Маяки. Результати аналізів за 2011 рік свідчать, що перевищення гранично – допустимих концентрацій по ортофосфатам – в 2,5 раза, БСК5 – 2,2, загальному залізу – 2,3. Фонові показники якості води Дунаю характеризуються стабільним станом за мінералізацією 0,4 г/л та низьким вмістом магнію, хлоридів та сульфатів. Підвищення рівня завислих речовин спостерігається при проходженні повені. Якість води у прикордонному створі міста Рені практично не відрізняється від показників якості води в замкаючому створі гирла Дунаю (м. Вилкове), що дозволяє зробити висновок про формування забруднення Дунаю вище за течією, тобто поза нашою територією.

Великою проблемою у Одеському регіоні є скидання забруднених стічних вод у водні об'єкти. Нині налічується 187 підприємств, які скидають стічні води в поверхневі водойми, у тому числі 27 господарств, які здійснюють скид в канали зрошувальних систем. Всього на території області налічується 141 комплекс

каналізаційних очисних споруд, загальною проектною потужністю 1 216,2 тис. м³/добу. Це 7 станцій очисних споруд механічної очистки, 123 – біологічної очистки, 11 – фізико-хімічної очистки. У задовільному стані перебуває 94 (66,7%) комплекс очисних споруд, 47 – у незадовільному.[5](табл. 1.2.)

Забезпечення раціонального використання надр. Одеська область характеризується невеликою різноманітністю видів корисних копалин. В основному це сировина для будівельних матеріалів та пиляний вапняк. Найбільше розповсюдження мають тверді нерудні корисні копалини місцевого значення – піски, суглинки, гравій, галька, граніти, які використовуються як будівельні матеріали чи сировина для їх виробництва. З інших корисних копалин виявлені чи попередньо розвідані: нафта, природний газ, залізна руда, фосфорити, кольорові метали, золото, кам'яне та буре вугілля, лікувальні грязі та ін. Але про промислово розробку наразі не йдеться (невеликий обсяг запасів, дорогі пошукові роботи). Видобування корисних копалин загальнодержавного значення, наприклад нафти та газу, перебуває фактично на стадії дослідницько-промислових розробок.

На сьогоднішній день в Одеській області серйозною проблемою залишається:

- поширення зон впливу кар'єрів і шахт;
- у багатьох районах області кар'єри не працюють, або працюють сезонно;
- численні кар'єри являють собою зони розвитку різноманітних геологічних процесів і явищ: вивітрювання, обвалення, опливання, зсуви, ерозія, обводнення, заболочення;
- поширення зон впливу кар'єрів (зон відчуження) призводить до скорочення площ сільгоспугідь і територій для забудови;
- практично не проводиться рекультивация земель, яким було завдано шкоди внаслідок ведення гірничодобувних робіт;

Табл. 1.3.

Обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел

	Кількість підприємств, які мали викиди	Обсяги викидів, т	Обсяги викидів, % до 2011 р.
Викиди забруднюючих речовин у повітря – всього у тому числі	332	8 520,7	96
Метали та їх сполуки	132	51,9	89,5
Речовини у вигляді суспендованих твердих частинок	263	704,0	100,3
Діоксид та інші сполуки сірки	196	512,9	120,3
сполуки азоту	306	1175,3	79,1
Неметанові легкі органічні сполуки	202	447,0	83,4
Метан	121	3607,1	98,8
Оксид вуглецю	296	2018,9	100,3
Викиди діоксиду вуглецю, тис.т	144	901,6	77,3

Дані по підсумкових рядках можуть не дорівнювати сумі складових тому, що по одному й тому ж підприємству враховуються викиди кількох шкідливих речовин.

Табл. 1.2.

Скидання забруднених стічних вод

(млн. м³)

	Всього	Без очищення	Недостатньо очищених	Частка у загальному обсязі, %
Одеська область	183,1	45,7	137,4	75,1
М. Одеса	149,3	15,9	133,4	89,4
М. Білгород-Дністровський	1,4	-	1,4	100
М. Котовськ	1,2	-	1,2	100
М. Теплодар	0,8	-	0,8	100
М. Іллічівськ	-	-	-	-
М. Ізмаїл	-	-	-	-
М. Южне	-	-	-	-
Кілійський	21,5	21,5	-	0
Ренійський	3,6	3,6	-	0
Біляївський	0,2	0,1	0,1	50
Ізмайльський	4,5	4,5	-	0
Саратський	0,1	0,1	-	100

– деградує цінні в лікувальному відношенні Кульницький, Хаджибейський, Будацький та Тузлівський лимани.

Беззахайні та вчасно не рекультивовані кар'єри спричиняють різноманітні геологічні процеси: ерозію, обваллення, вивітрювання, зсуви, забруднення водоносних горизонтів. Останніми роками кошти з місцевих бюджетів для проведення рекультивації пошкоджених земель практично не виділяються.

Охорона атмосферного повітря, у т.ч. проблеми змін клімату та руйнування озонового шару. Протягом 2012 р. в атмосферне повітря області потрапило 36,96 тис. т забруднюючих речовин, що на 4,1 % менше ніж 2011. Підприємства області за рахунок власних коштів здійснюють заходи щодо зменшення викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел. Так, проводиться реконструкція підприємств ВАТ «Одеський припортовий завод», ДП «Одеський морський торговельний порт», ВАТ «Ізмаїльський целюлозно-картонний комбінат» та ВАТ «Лукойл-Одеський нафтопереробний завод» (у стадії експлуатації). При реконструкції підприємства використовувалися найкращі європейські технології, враховувався досвід організації управління, що дозволить знизити викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря та поліпшити екологічну обстановку в Одесі. Обсяги викидів забруднюючих речовин в Одеському регіоні приведені у табл. 1.3.[6].

Для встановлення оптимальних режимів горіння палива та дотримання екологічних нормативів щодо вмісту забруднюючих речовин у димових газах на 210 підприємствах області у 2012 році проведено еколого-теплотехнічну наладку на паливовикористовуючому обладнанні.

Держуправління проводить роботу щодо впровадження нового механізму регулювання викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами.

Поводження з відходами, небезпечними хімічними речовинами та агрохімікатами, пестицидами, екологічна та радіаційна безпека. Однією з найбільш гострих екологічних проблем області, які відносяться до категорії таких, що істотно впливають не тільки на соціально-економічний стан суспільства, але й на рівень національної безпеки, є проблема утворення, зберігання, утилізації та знешкодження відходів.

Промислові відходи 1-3-го класу небезпеки (відходи 1-го класу небезпеки – ртутьмісні відходи, шлами гальванічні, свинець та його сполуки, непридатні отрутохімікати та ін., 2-го класу – нафтошлами, мідь та її сполуки, від-

працьовані неорганічні кислоти та ін., відходи 3-го класу – відходи фарб, лаків, емалей, відпрацьовані формувальні суміші, відпрацьовані неорганічні кислоти, відпрацьовані каталізатори та ін.) у 2011 році склали 12,8 тис. т (проти 7,5 тис. т у 2010, збільшення на 41,4%). Основні показники поводження з відходами, їх наявність на кінець року (табл. 1.4.)[5,6,7].

Катастрофічне зростання кількості відходів обумовлене зростанням рівня виробництва та роботою новостворених підприємств.

Згідно зі ст.26 Закону України від 5 березня 1998 р. № 187/98-ВР „Про відходи” обов'язковому державному обліку та паспортизації підлягають усі відходи, що утворюються на території України. Це зроблено більш як на 1400 підприємствах області. Кожне підприємство передбачає заходи щодо мінімізації утворення та окремого збору ресурсоієних видів відходів.

Для впорядкування поводження з відпрацьованими люмінесцентними лампами, які згідно з Постановою Кабміну України від 01.03. 1999 р. № 303 віднесені до 1-го класу небезпеки, на базі трьох одеських підприємств (ТОВ “РАФ+”, ТОВ “Грін-порт”) створено систему централізованого збирання, зберігання і вивезення на переробку цього виду токсичних відходів.

За даними проведеної інвентаризації, крім промислових відходів, що утворюються на підприємствах на території Одеської області, нараховується 125 складів з непридатними для використання хімічними засобами захисту рослин (ХЗЗР). З них 77 складів перебувають у задовільному, 48 – у незадовільному стані. За даними райдержадміністрації, там міститься близько 1820 тон. У 2007 році з області за межі України вивезено 201 т непридатних ХЗЗР (за рахунок Державного фонду охорони навколишнього природного середовища), кількість непридатних ХЗЗР зменшилася в області на 16%. Взагалі згідно з проектом з території області буде вивезено 283 т (82 т підготовлено до вивезення, вони знаходяться на складі ТОВ "Агро-Світ" у с.Саф'янах, Ізмаїльського району). Поводження з непридатними ХЗЗР у 2011 р. залишається пріоритетним напрямом, планується подальше їх вивезення з території області.

Тверді побутові відходи (IV клас небезпеки) є відходами сфери споживання, що утворюються в результаті побутової діяльності населення. Вони складаються з виробів і матеріалів, непридатних до подальшого використання в побуті.

Утворення ТПВ коливається від 500 гр. до 1 кілограма на людину в день. Дані показники мають тенденцію до постійного збільшення. На території області вже накопичилося понад 200 млн.т відходів, які здебільшого не переробляються, а захаращують навколишнє природне середовище. Зараз найбільш поширений спосіб утилізації твердих побутових відходів в Одеській області – це звалища. Під звалищами, яких налічується більше півтисячі, зайнято в області понад 800 га землі. Проте цей простий спосіб супроводжують наступні проблеми:

- швидке переповнення існуючих звалищ внаслідок великого об'єму і малої щільності розміщуваних відходів,
- відбудеться зараження підземних вод продуктами вилугування, виділення неприємного запаху, розкидання відходів вітром, мимовільне горіння звалищ, безконтрольне утворення метану,
- залишається все менше площ, придатних для розміщення звалищ на зручній відстані від населених пунктів [8, 9].

Проблема складування і зберігання відходів в даний час є однією з найактуальніших і життєво важливих для України екологічних і економічних проблем. В більшості випадків санітарний стан звалищ незадо-

Табл. 1.4.
Основні показники поводження з відходами I-III класу небезпеки у спеціально відведених місцях

Клас небезпеки	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
I	327,6	38,2	41,4	34,8	31,6	25,6	28,6
II	260,6	243,1	214,7	231,2	212,5	200,8	232,4
III	4 949,2	5 908,4	6 989,8	7 658,1	5 828,3	7 303,3	12 570,3
Всього, т	5 537,4	6 189,7	7 245,9	7 924,1	5 981,4	7 529,7	12 831,3

вільний. Тому вирішення проблеми утилізації ТПВ за допомогою полігонів є надзвичайно актуальною для Одеського регіону.

Висновки з проведеного дослідження. аким чином, екологічна проблема – це дійсно життєво важлива проблема в прямому й переносному розумінні. Адаже йдеться при цьому про нормальні умови життя та про здоров'я людини. Саме тому необхідно вживати рішучих і невідкладних заходів з ефективного розв'язання екологічних проблем, з радикального оздоровлення навколишнього середовища як на загальнодержавному, так і на регіональному та локальному рівнях.

Керуючись вищезазначеним, доцільною є розробка стратегії розвитку природоохоронної діяльності України з врахуванням існуючих проблем в даних сферах та розробки заходів щодо їх вирішення. Даними заходами повинні стати:

В економічній сфері:

- Надання дотацій державним підприємствам та надання податкових пільг приватним підприємствам, які впроваджують нові технології та очисне обладнання, що дає змогу суттєво знизити рівень викидів та утворення промислових відходів на даному підприємстві;

В бюджетній сфері:

- Перегляд напрямків використання коштів, які надходять до бюджетів різних рівнів та їх цілковите спрямування саме на розвиток природоохоронної діяльності, при якому половина коштів залишалася в місцевому бюджеті і витрачалася на розвиток саме цього регіону;

- Закладення до бюджету наступних п'яти – десяти років переобладнання системи водопостачання та встановлення нового вдосконаленого очисного обладнання, особливо гостро дана проблема стоїть в місцях водозабору р Дністер.

В соціальній сфері:

- В екологічно неблагополучних регіонах впровадити профілактичні обов'язкові медичні огляди населення, що дасть можливість виявлення та вдалого лікування найбільш складних захворювань;

В законодавчій сфері:

- Необхідно доповнити вже існуючі регіональні програми конкретними заходами з чітким зазначенням строків виконання та джерел фінансування;

- Затвердити на законодавчому рівні збільшення процентної частки витрат на природоохоронну діяльність.

Література:

1. Бобылев С.Н. Экономика природопользования: учеб. пособие/С.Н.Бобылев, А.Ш.Ходжаев. – М.: ТЕИС, 1997. – 272 с.
2. Метлова Л.П. Теорія та практика поводження з відходами – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2004. – 168 с.
3. Рейсмерс Н.Ф. Природопользование: словарь – справочник / Рейсмерс Н.Ф. – М.: Мысль, 1990. – 637 с.
4. Закон України «Про відходи» від 05.03.1998 № 187/98 – ВР із змінами та доповненнями.
5. Статистичний збірник Україна за 2011 рік: Державний комітет статистики України, 2012 рік. – 536 с.
6. Статистичний збірник Україна за 2012 рік: Державний комітет статистики України, 2012 рік. – 523 с.
7. Статистичний збірник Україна за 2005 рік: Державний комітет статистики України, 2006 рік. – 543 с.
8. Геоэкология урбанизированных территорий. Сб. тр. Центра Практической Геоэкологии Под ред. В.В.Панькова, С.М.Орлова – М.: ЦПГ, 1996. – 108с.
9. Горлицкий Б.А. Проблемы нормативно-правового регулирования обращения с отходами потребления – Сб.: «Проблемы сбора, переработки и утилизации отходов»: – Одесса. ОЦНТЭИ, 2003.–74-77 с.

КОНОВАЛ О. А.

*викладач кафедри економіки підприємства,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИЗИК ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: Досліджено види ризиків, визначено методи їх оцінки та вплив інвестиційного ризику на інвестиційну привабливість, що визначає загальну інвестиційну політику підприємства.

Аннотация: Исследованы виды рисков, определены методы их оценки и влияние инвестиционного риска на инвестиционную привлекательность, которая определяет общую инвестиционную политику предприятия.

Summary: The types of risks are investigational, the methods of their estimation and influence of investment risk are certain on an investment attractiveness which determines the general investment policy of enterprise.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки та інтеграційних процесів, глобалізації економіки та інноваційного розвитку важливе місце серед чинників, що впливають на розвиток країни і суспільства в цілому, займає реалізація інвестиційних проектів на підприємствах різних галузей виробництва та визначення інвестиційної привабливості самого підприємства. Кожен інвестиційний проект характеризується не тільки інвестиційною привабливістю для інвестора, але й наявністю інвестиційних ризиків, що проявляються у зниженні доходів, перевищенні витрат, зниженні рентабельності і т.д. Для вдосконалення практики прийняття й реалізації суб'єктами господарювання оптимальних рішень щодо напрямків інвестування в контексті забез-

печення їх ефективності в умовах постійної трансформації та перебудов соціально-економічного середовища функціонування підприємства стає актуальною проблема врахування інвестиційних ризиків, які визначають не тільки ризикованість для самого інвестора, але й обумовлюють умови щодо здійснення загальної інвестиційної політики та визначення інвестиційної привабливості самого підприємства

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження комплексу ризиків, що виникають під час реалізації інвестиційних проектів, методів їх оцінки та вибору найоптимальніших з них, визначення ступеня впливу на інвестиційну привабливість підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми практичного застосування сучасних методичних розробок з аналізу інвестиційних ризиків і розрахунків ефективності інвестиційних проєктів та визначення інвестиційної привабливості підприємства досліджується у працях таких авторів як Ю.Біленька [1], О. Кузьмін, В.Глібчук [2], Панченко Є.Г., Дамаскіна М.В. [3], Кошечкин С.А. [5].

Під ризиком прийнято розуміти імовірність втрати, невідповідності реально отриманих результатів реалізованого рішення поставленим цілям. Як зазначає Інвестиції завжди орієнтовані на майбутнє і тому пов'язані зі значною невизначеністю економічної ситуації та поведінки людей. Від цього походить високий рівень ймовірності невиконання інвестиційних планів з об'єктивних чи суб'єктивних причин.

Аналіз існуючих інвестиційних ризиків способів управління ними є основою для прийняття інвестором рішення про здійснення інвестування, при чому сам аналіз здійснюється не тільки на стадії підписання угоди про забезпечення підприємства необхідним обсягом інвести-

ційних ресурсів, але й протягом усього часу виконання того чи іншого інвестиційного проєкту.

Важливе значення для одержання всебічної характеристики ризиків має їх науково-обґрунтована класифікація. В економічній літературі, ризики класифікуються по-різному, що свідчить про існування різноманітних підходів до створення класифікаційних схем та підходів, щодо їх сутності та визначення ступеня впливу на ефективну інвестиційну політику і діяльність підприємства.

Нормативна література безпідставно «розмиває» фінансові ризики аж на чотири види: кредитні, інвестиційні, фінансові, гарантійні (Інструкція про порядок видачі суб'єктам підприємницької діяльності ліцензій на здійснення страхової діяльності на території України № ЛП–18/78, затверджена наказом ліцензійної палати при Міністерстві економіки України та Комітету з питань у справах нагляду за страховою діяльністю від 15.07.1996р.).

Враховуючи, те що вченими визначаються різноманітні підходи до такого поняття як «інвестиційний ризик», то нами була систематизована класифікація ризиків в залежності від існуючих підходів (табл. 1).

Для України характерні усі види ризику, але найбільший вплив мають у сучасних умовах ризику, що виникають на трьох рівнях – операційному, інвестиційному та фінансовому. На цих рівнях виникають відповідно операційні, інвестиційні та фінансові ризики, сукупність яких дає нам змогу визначити «сукупний (господарський або підприємницький) ризик» (рис. 1), який в свою чергу розраховується як сумарна величина ризиків за всіма видами діяльності.



Рис. 1 – Складові «сукупного ризику»

Рівень сукупного ризику підприємства знаходиться під впливом багатьох факторів: так операційні ризики є наслідком прорахунків у виробничій сфері, постачанні та збутовій політиці і можуть призвести до отримання збитків від основної діяльності підприємства.

Інвестиційні ризики пов'язані з ймовірністю виникнення фінансових втрат в процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Серед інвестиційних ризиків виділяють два основних види: ризик фінансового інвестування (ризик на ринку цінних паперів); ризик реального інвестування (проєктні ризики).

Крім того, інвестиційні ризики можна класифікувати за рівнем оцінки (який поділяється на загальнодержавний; галузевий; підприємства; фінансового стану окремого інвестора тощо), причинами виникнення та видами втрат. Таким чином, операційний та інвестиційний ризики характеризують ризик отримання збитків на вкладений капітал, під вплив якого підпадає інвестор. В той же час, фінансовий ризик – це також ризик того, що суб'єкт господарювання, який залучив фінансові ресурси, виявиться неспроможним вчасно погасити зобов'язання, строк сплати яких настав, в результаті чого він може виявитися банкрутом.

Для прийняття правильного інвестиційного рішення необхідна різнобічна інформація щодо економічного, політичного, екологічного, соціального та інших аспектів, чим ретельніше буде досліджено кожен з цих аспектів, тим меншим буде ризик інвестування що в свою чергу буде сприяти формуванню інвестиційної привабливості самого підприємства.

Слід відзначити, що у світовій практиці немає чітко визначеної методики оцінки інвестиційного ризику, а проблема його оцінки практично зводиться до визначен-

Таблиця 1
Класифікація інвестиційних ризиків

Показник	Види ризиків
За джерелами	Систематичний
	Несистематичний: (селективний, фінансовий, галузевий, ризик реєстратора цінних паперів)
За економічними наслідками для інвестора	Ризик втрати прибутку
	Ризик втрати інвестованих коштів
	Ризик втрат, що перевищують вкладену суму
За характером зв'язку інвестора із джерелом ризику	Безпосередній
	Опосередкований
За факторами ризику	Економічний: (ціновий, валютний, відсотковий, інфляційний, ризик ліквідності, кредитний)
	Правовий (законодавчий)
	Соціально – політичний
	Кримінальний
	Інформаційний
	Техногенний
	Природний
За ступенем впливу на фінансовий стан господарюючого суб'єкта	Припустимий ризик
	Критичний ризик
	Катастрофічний ризик
За сферою виникнення	Внутрішній ризик
	Зовнішній ризик
За терміном та тривалістю впливу	Постійний ризик
	Тимчасовий ризик
За можливістю передбачення	Ризик, що можливо передбачити
	Ризик, що не можливо спрогнозувати
За можливістю страхування	Страховий ризик
	Нестраховий ризик
За об'єктом виникнення	Ризик, окремих фінансових операція
	Ризик різних видів фінансової діяльності
	Ризик загальної фінансової діяльності

ня періоду окупності капіталу і майбутньої вартості капіталу, але при цьому не враховується велика кількість факторів, та проводиться якісний і кількісний аналіз оцінки можливості виявлення інвестиційного ризику.

Якісний аналіз полягає у виявленні можливих видів ризику, а також у визначенні факторів ризику, що впливають на його рівень. Для врахування факторів невизначеності і ризику при аналізі використовують усю наявну інформацію про умови його реалізації. Найбільш складним етапом при проведенні загального аналізу ступеня ризику, є встановлення потенційної зони ризику та ідентифікації можливих види ризику та етапи, на яких вони можуть виникнути, але для прийняття рішення про участь в інвестиційному проєкті, його реалізацію недостатньо лише якісної оцінки, існує необхідність розробки кількісних характеристик проєкту, що полягає у вираженні ризику в числовому значенні, визначенні потенційних збитків та прибутку.

Виділяють багато методів оцінки інвестиційного ризику, такі як статистичний, факторний аналіз, метод експертних оцінок, економіко-математичне моделювання, аналіз чутливості реагування, моделювання.

В умовах сьогодення найбільш широкого вжитку набув метод експертних оцінок, на основі якого складаються різні порівняльні характеристики рівня ризику й аналітичні експертні огляди. На практиці широко використовується метод аналогій на підставі різних публікацій або практичного досвіду інших підприємств. Отримані дані обробляються з використанням відповідного математичного апарату з метою виявлення залежностей виникнення ризикованих ситуацій та встановлення потенційних зон ризику.

Важливим методом є комплексний аналіз, який виявляє собою об'єднання декількох методів або їх окремих елементів, який здійснюється у декілька етапів, а результати визначаються за шкалою в 0 (мінімальний ризик) до 1 (критичний ризик).

Вірогідність та аналіз настання інвестиційного ризику визначається наступними етапами (рис. 2).

Також цікавим є використання інвестиційного ризик-менеджменту який формується, використовується і удосконалюється на підприємствах, суть якого полягає у поєднанні інформації про можливі втрати ресурсів підприємства при придбанні зарубіжних активів із стратегічними напрямками розвитку в глобальному середовищі та процедурами прийняття інвестиційних рішень на всіх рівнях управлінського менеджменту.

Інвестиційний ризик-менеджмент підприємства включає сучасну модель прийняття інвестиційних рішень, яка дозволяє мінімізувати ризики за рахунок використання двох взаємодоповнюючих інструментів управлінського аналізу (стратегічної та крос-культурної відповідності) на кожному з чотирьох основних етапів: висування ідей, доопрацювання варіантів рішення, відбору проєктів та їх реалізації. Покрокова, кількісна оцінка дозволяє точніше виявити глобальні ринкові ризики для корпорації та уникнути від'ємного синергетичного ефекту. Відпрацювання крос-культурної відповідності дозволяє своєчасно виявити та урахувати можливість виникнення міжкультурних проблем в процесі прийняття та реалізації інвестиційного проєкту.

Приймаючи рішення про ефективність інвестиційного проєкту інвестор прагне винайти оптимальне поєднання у співвідношенні «ризик – доходність». Варіант максимальна доходність – мінімальний ризик зустрічається дуже рідко, тому у вирішенні цього питання необхідне вирішення оптимізаційної задачі.

Наприклад Кошечкин С.А. пропонує декілька варіантів вирішення цієї проблеми [4]:

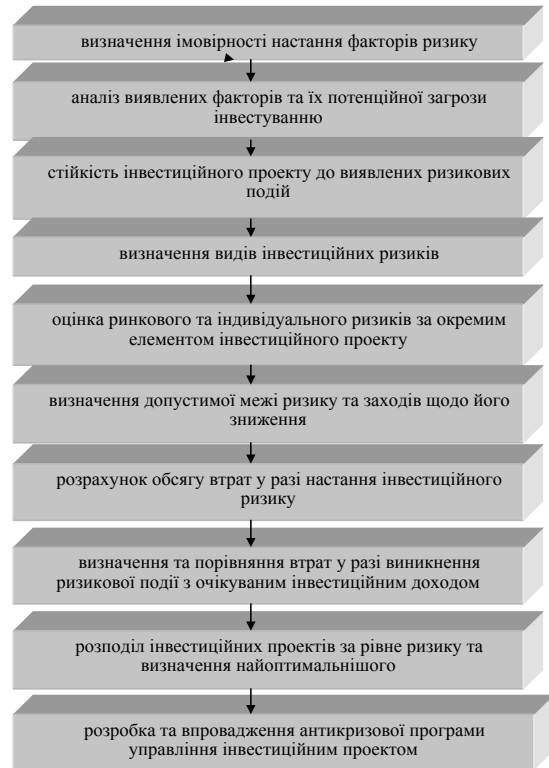


Рис. 2 – Етапи перспектив настання інвестиційних ризиків

перший підхід, його основною метою є максимальний прибуток, суть якого полягає у виборі варіанту, що приносить найбільший прибуток при прийнятному для інвестора рівні ризику.

другий підхід «оптимальна вірогідність» полягає у тому, що із можливих рішень обирається те, при якому вірогідність результату є прийнятною для інвестора. На практиці підхід «оптимальна ймовірність» рекомендується поєднувати з підходом «оптимальне коливання». Коливання показників виражається їх дисперсією, середнім квадратичним відхиленням і коефіцієнтом варіації. Сутність стратегії оптимального коливання результату полягає в тому, що з можливих рішень вибирається те, при якому ймовірності виграшу і програшу для одного і того ж ризикового вкладення капіталу мають невеликий розрив, тобто найменшу величину дисперсії, середнього квадратичного відхилення, варіації.

підхід «мінімум ризику», з усіх можливих варіантів вибирається той, який дозволяє отримати очікуваний виграш при мінімальному ризику.

Серед засобів нейтралізації або зниження ризику слід відокремити ряд загальноприйнятих прийомів та рекомендацій:

- страхування окремих активів проєкту або самого проєкту як єдиного комплексу;
- забезпечення ліквідності інвестицій;
- розподіл проєкту на декілька частин і побудова об'єкта інвестування як об'єданого комплексу;
- планування та створення резервів і запасів матеріальних, фінансових і часових ресурсів;
- інформаційне забезпечення інвестиційних планів, постійний інформаційний моніторинг ситуацій на ринку, у партнерів, споживачів, в економіці країни.

Висновки з проведеного дослідження. Розгляд інвестування в економічній літературі не сформував єдиного науково обгрунтованого підходу до класифікації ризиків. Керівництву будь-якого підприємства, затверджуючи рішення про інвестування коштів у певний напрям фінансової діяльності, варто зважати на те, що в Україні існує велике різноманіття інвестиційних ризиків, котрі різняться між собою. В той же час, саме від оцінки та аналізу інвес-

тиційного потенціалу та інвестиційного ризику, залежить інвестиційна привабливість не тільки окремого інвестиційного проекту, але і самого підприємства. Розуміння сутності інвестиційної привабливості та ступеня впливу інвестиційних ризиків на привабливість інвестиційного проекту дозволить визначити тенденції розвитку економіки підприємства в умовах глобальної кризи з метою формування сприятливого інвестиційного простору.

Література:

1. Ю.Біленька «Інвестиційний ризик при здійсненні операцій на фінансових ринках» – //Схід №2// – 2006р. – С. 41-45
2. О.Кузьмін, В.Глібчук «Оцінка інвестиційних ризиків комплексним методом» – //Вісник ТНЕУ №1// – 2008р. – С. 56–67
3. Панченко С.Г., Дамаскіна М.В. «Міжнародний інвестиційний ризик – менеджмент: крос-культурні аспекти» – //Інвестиції: практика та досвід №16// – 2008р – С. 7-9
4. Щукін Б.М. Інвестування : курс лекцій. – К. : Вид-во МАУП, 2004. – 216 с.
5. <http://www.aup.ru/articles/investment/1.htm> – Кошечкин С.А. «Концепция риска инвестиционного проекта»

КОНЯГА Т. С.

студентка,

Вінницький фінансово-економічний університет

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація: У статті розглянуто актуальні питання управління грошовими потоками підприємств, визначено сутність планування грошових потоків підприємств, виділено основні цілі та принципи планування грошових потоків.

Анотация: В этой статье рассмотрены актуальные вопросы управления денежными потоками, определено сущность планирования денежных потоков предприятий, выделены основные цели и принципы планирования денежных потоков.

Summary: This article researches into the problem of cash flow management improvement on the enterprise, the essence of cash flows planning, the main principles of planning of cash flows.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні та формування конкурентного фінансово-господарського середовища перед підприємствами постає проблема забезпечення фінансової стійкості, а також підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Передумовою безперервного та стабільного функціонування підприємств є процес формування грошових потоків. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє підприємству реалізувати стратегічні цілі його діяльності, забезпечити високий рівень оборотності капіталу, ритмічність діяльності, підвищити ступінь фінансової рівноваги та отримати додатковий прибуток. Одним із важливих елементів у системі управління грошових потоків підприємств є процес їх планування. В сучасних умовах господарювання планування грошових потоків суб'єктів господарювання пов'язане із стратегічним плануванням фінансово-господарської діяльності підприємств.

Багато науковців приділяють увагу проблемам планування грошових потоків підприємства, оскільки це важливий етап управління фінансовою діяльністю підприємств, головна мета якого – забезпечення ритмічності й синхронності грошових потоків, а в цілому досягнення фінансової рівноваги підприємства. Деякі аспекти планування грошових потоків підприємств відображені у працях зарубіжних вчених, а саме: І.Т. Балабанова, В.Г. Білолипецького, Б. Коласса, М.А. Поукока, А.Х. Тейлора, Т.С. Унковської. Проблеми планування висвітлені також і у роботах вітчизняних науковців, серед яких можна виділити І.О. Бланка, Г.О.Крамаренко, С.Я.Салигу, О.Є.Чорну, Л.С.Яструбецьку.

Незважаючи на значні наукові результати з проблематики планування грошових потоків, низка питань залишається недостатньо висвітленою. У дослідженнях цих науковців практично відсутня методика планування грошових

потоків суб'єктів господарювання. З огляду на вище зазначене, я вважаю за доцільне у ході цієї роботи визначити основні теоретичні аспекти планування грошових потоків підприємств та методіку організації цього процесу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питань планування грошових потоків у фінансово-господарській діяльності підприємства та напрямки його удосконалення, розгляд місця планування в структурі методів управління та оптимізації грошових потоків господарюючого суб'єкта.

Важливість вивчення грошових потоків обумовлюється тим, що вони обслуговують господарську діяльність підприємства в усіх її напрямках. Від якісного планування грошових потоків залежить подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування грошових потоків підприємства в сучасних умовах господарювання є складовою фінансового планування. На думку Н.В.Коротаєвої планування як елемент управління грошовими потоками підприємств полягає у формуванні стратегічних, тактичних та оперативних планів їх раціонального використання [1]. А.М.Поукока та А.Х.Тейлор вважають планування потоків грошових коштів частиною розробки плану оборотних коштів.[5] Л.А.Бернстайн, Б.Коллас, Ченг Ф. Лі та Джозеф І. Фіннерті розглядають планування грошових потоків лише у короткостроковому періоді [2]. І.О.Бланк, Л.О.Лігоненко та Г.В.Ситник зазначають, що планування грошових потоків є процесом розробки системи планів та планових показників з формування різних видів таких потоків у господарській діяльності підприємства [3].

Дж.К. Ван Хорн, Г.О.Крамаренко та О.С.Чорна визначають прогнозування грошових потоків як можли-

вість визначення часу, обсягу та джерел надходження і напрямків витрачання грошових коштів. Науковці також вважають, що методика планування грошових потоків включає наступні елементи: планування грошових надходжень за період; планування відтоку коштів; розрахунок чистого грошового потоку; визначення загальної потреби в короткостроковому фінансуванні [4]. Як бачимо, цими вченими процес планування грошових потоків підприємства розглядається лише у короткостроковому періоді. На мій погляд, такий підхід є не зовсім коректним, оскільки не він враховує стратегічних цілей діяльності суб'єктів господарювання, а отже може призвести до зниження рівня ефективності його господарської діяльності, в тому числі й інвестиційної, та фінансової стійкості.

Я вважаю, що планування грошових потоків суб'єкта господарювання полягає у визначенні їх обсягів, часових інтервалів та напрямків використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень та витрат грошових коштів шляхом формування планів грошових потоків суб'єктів господарювання. Основне значення планування грошових потоків підприємств, на мій погляд, полягає у здійсненні планових розрахунків по визначенню обсягу необхідних коштів, визначення їх структури та доведення такої інформації до виконавців урахуванням надходження коштів від основної діяльності або від інших джерел фінансування. Планування грошових потоків дозволяє передбачити перспективу ризику на майбутнє, більш раціонально використовувати усі ресурси, більш цілеспрямовано та ефективно проводити науково-технічну та інвестиційну політику, передбачити позитивні та негативні фактори, що можуть вплинути на інвестиційну діяльність суб'єкта господарювання, підвищити ефективність інвестиційної діяльності підприємств. При плануванні руху грошових потоків формується програма реального та фінансового інвестування, розраховується прогнозний рівень надходжень від реалізації основних засобів та нематеріальних активів, а також визначається прогнозний рівень прибутку.

До таких основних цілей планування та прогнозування руху грошових коштів можна віднести наступні:

- своєчасність та достовірність інформаційного забезпечення управління фінансами суб'єкта господарювання, у тому числі, зведення, обробка та узагальнення первинної фінансової інформації щодо руху грошових коштів;
- забезпечення ефективності використання грошових коштів суб'єкта господарювання через оптимальний їх розподіл у часі та просторі;
- підтримання прийнятної рівня ліквідності та платоспроможності суб'єкта господарювання, а також попередження формування чи розвитку фінансової кризи;
- забезпечення своєчасності та повноти покриття потреби підприємства у капіталі для фінансування поточних грошових зобов'язань в рамках операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності;
- підтримання адекватного балансу між формуванням резерву ліквідності (вільних грошових коштів та їх еквівалентів) та втраченими альтернативними можливостями тощо.

Визначена вище сукупність цілей прогнозування та планування грошових потоків конкретизуються у відповідності із індивідуальними потребами суб'єкта господарювання та управління його фінансами. Загалом, адекватна ідентифікація та обґрунтування цілей і завдань планування та прогнозування грошових потоків є вихідним етапом формування самої моделі управління грошовими потоками суб'єкта господарювання.

На мій погляд, планування грошових потоків підприємств доцільно здійснювати з дотриманням наступних принципів:

1) обґрунтування мінімально необхідного обсягу грошових коштів для здійснення господарської діяльності підприємств;

2) дотримання пропорцій розподілу грошових коштів для здійснення підприємством реальних та фінансових інвестицій;

3) дотримання гнучкості планування грошових потоків суб'єктів господарювання;

4) оцінки ефективності використання грошових коштів в результаті здійснення підприємством господарської діяльності;

5) адекватності інтервалів та способів планування.

К.А. Ігоніна виділяє наступні види планування грошових потоків [7]:

- стратегічне планування (1-3 роки);
- поточне (до 1 року);
- оперативне (місяць, квартал).

Я вважаю, що система планування грошових потоків суб'єкта господарювання повинна бути безперервною та включати в себе оперативне, поточне та стратегічне планування. Такі типи планування не повинні суперечити один одному. Поєднання таких видів планування грошових потоків у єдиному процесі дозволить досягти узгодженості руху грошових коштів з тактичними та стратегічними цілями підприємства у часі та просторі. О.М. Губачова та А.В. Гриліцька перевагою безперервного планування грошових потоків вважають те, що воно дозволяє відслідковувати грошові потоки суб'єктів господарювання, своєчасно виявляти відхилення та встановити причини таких відхилень [6]. На мою думку, такий підхід до сприяє підвищенню ефективності прийнятих управлінських рішень. Крім того, безперервне планування грошових потоків дає можливість прогнозувати надходження та планувати виплати, пов'язані з діяльністю підприємства, розглядаючи різні можливі варіанти розвитку подій та здійснюючи пошук оптимального плану грошових потоків.

Ефективне управління грошовими ресурсами в сучасних економічних умовах є украй актуальним, оскільки фінансовий стан його можна охарактеризувати як украй нестійке.

На підприємстві у більшості випадків відсутня належна організація фінансової системи, немає взаємозв'язку між структурними підрозділами, не встановлені і не розмежовані їх функції. Відсутність кваліфікованих фахівців призводить до неефективного використання грошових коштів.

У сучасних умовах поглиблення теоретичної бази і розширення практичних рекомендацій є основою для вдосконалення системи управління грошовими потоками підприємства, які традиційно є найважливішим самостійним об'єктом фінансового менеджменту. При цьому, особливого значення набуває розробка нових форм і методів управління грошовими потоками з орієнтацією на специфіку діяльності підприємства.

За основу створення ефективної системи управління грошовими потоками на підприємстві може бути узятя пропонована методика управління грошовими потоками.

Методика описує етапи функціонального змісту діяльності по управлінню грошовими потоками на підприємстві. Її реалізація дозволить шляхом проведення ряду послідовних аналітичних операцій створити систему управління грошовими потоками.

Процес реалізації цієї методології складається з наступних етапів:

1. Планування розробки системи управління грошовими потоками.

2. Аналіз грошових потоків в попередньому періоді.

3. Оптимізації грошових потоків на основі отриманих результатів.

4. Планування грошових потоків підприємства в розрізі окремих їх видів.

5. Забезпечення системою ефективного контролю за грошовими потоками підприємства

Висновки з проведеного дослідження. Отже, планування грошових потоків діяльності суб'єкта господарювання полягає у визначенні їх обсягів, часових інтер-

валів та напрямів використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень та витрат грошових коштів шляхом формування планів грошових потоків діяльності суб'єктів господарювання. План грошових потоків підприємств дозволяє визначити потребу в капіталі та є основою для оцінки ефективності використання грошових потоків. Управління як важлива складова планування – це дуже складна і трудомістка робота кожного керівника підприємства, бо йому щодня необхідно приймати безліч управлінських рішень щодо розподілу і використання грошових коштів, а також ефективно направляти грошові потоки.

Література:

1. Белопіпечкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П.Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 298 с.
2. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
4. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ./ Гл.ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
5. Губачова О.М., Гриліська А.В. Деякі аспекти управління рухом грошових коштів та їх вплив на фінансовий стан підприємства // Економіка і регіон. – 2005. – № 2 (5). – с. 109.
6. Ігоніна К.А. Теоретичні аспекти планування грошових потоків підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №5 (35). – С.17-21.
7. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

КОРИННИЙ С. О.

*аспірант кафедри фінансів і кредиту,
Запорізький національний університет,
начальник відділу маркетингу,
ПАТ «Запорізький механічний завод»*

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ВНУТРІШНІХ ЧИННИКІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація: Досліджено внутрішні чинники, що здійснюють вплив на стійкість промислових підприємств в умовах ринкової нестабільності. Визначено сутність, роль та необхідність аналізу, змінення та ефективного використання внутрішніх чинників промислових підприємств в процесі управління енерговитратами.

Анотация: Исследованы внутренние факторы, влияющие на устойчивость промышленных предприятий в условиях рыночной нестабильности. Определена сущность, роль, необходимость анализа, изменения и эффективного использования внутренних факторов промышленных предприятий в процессе управления энергозатратами.

Summary: Internal factors which impact the stability of industrial enterprises under the market uncertainty have been researched. The nature, role and importance of analysis, changing and effective usage of the enterprises' internal factors as a part of energy consumption management have been determined.

Постановка проблеми. Господарська діяльність промислових підприємств об'єктивно націлена на ефективність. Зростання рівня конкуренції на національному ринку, ускладнення умов ведення бізнесу в Україні змушує вітчизняні підприємства шукати певні сприятливі фактори для задоволення власних інтересів поза межами країни базування. Наприклад, більш динамічний попит та вищу платоспроможність в зарубіжних країнах чи закупівлю більш конкурентоспроможного імпортного товару. Однак, зарубіжні ринки не тільки дозволяють забезпечити економічну ефективність діяльності підприємства, але й несуть в собі численні ризики, пов'язані зі значимим зростанням конкурентної боротьби як за показниками ціни, якості, умовами постачання продукції, так і у вигляді ризиків протекціоністських заходів зарубіжних держав, коливань валютних курсів, фінансової політики національного уряду та урядів зарубіжних держав. Крім того, економіці будь-якої держави та світовим галузевим ринкам притаманна циклічність розвитку, включаючи як піки, так і падіння ділової активності.

Особливістю господарської діяльності промислових підприємств України є пошук та прагнення використовувати сприятливі фактори зовнішнього, по відношенню до підприємства, характеру. Проте, при дослідженні умов функціонування промислового підприємства з точки зору внутрішніх факторів, існує реальна можливість виокремлення більш значущих та стабільних чинників підвищення ефективності господарської діяльності.

В умовах загострення продуктивної боротьби на внутрішньому та зовнішніх ринках збуту, собівартість продукції стає одним з найбільш потужних важелів ефективності господарської діяльності. Статті калькуляції собівартості вітчизняної промислової продукції показують, що основною витратною частиною виробництва продукції на підприємствах таких базових галузей промисловості України як металургійна, машинобудівна, харчова та хімічна є витрати, пов'язані з процесом споживання енергії та паливно-енергетичних ресурсів (частка вартості енергоресурсів в собівартості виготовлення окремих видів промислової продукції складає до 40% і навіть більше) [1, с. 305].

Таким чином, просліджується тісний взаємозв'язок між рівнем енерговитрат, собівартістю промислової продукції та її ціною, як головним чинником конкурентоспроможності.

Постановка завдання. На основі вищенаведеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає, власне, у визначенні саме тих внутрішніх чинників, що здійснюють найбільш значний вплив на обсяг енерговитрат та енерговтрат промислових підприємств, ефективне управління якими дасть змогу знизити рівень собівартості промислової продукції, збільшити рівень додаткової вартості, тим самим посиливши рівень конкурентоспроможності підприємства. Особливої актуальності це набуває у зв'язку зі везростаючою вартістю енергії та ПЕР, невизначеністю на ринках ПЕР, морально і фізично застарілими основними фондами та енергосистемами промислових підприємств, що призводить до штучного збільшення обсягів споживання енергії та ПЕР. Дослідження даних проблем зумовило постановку таких цілей: обґрунтування доцільності управління енерговитратами на промислових підприємствах, виявлення внутрішніх чинників, що впливають на рівень енергоспоживання, запропонування заходів з управління цими чинниками.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем енергоспоживання, енергоефективності та енергозбереження, розробкою та реалізацією проєктів з енергозбереження та використання альтернативних джерел енергії, інформаційно-просвітницькою діяльністю займаються багато міжнародних, міждержавних та державних організацій, серед яких особливо слід виділити Римський клуб та Міжнародну енергетичну агенцію. В Україні вищезазначеною діяльністю займається Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України.

Проблемами енергоефективності займаються вчені і практики: Е. Вексей, А. Гула, В. Колодзейчик, І. Петецький, М. Дідушкова, М. Вотапек, І. Земан, В., К. Тімпе, Г. Люкінг, Г. Меесен, Ш. Хенсен, В. Лью, Д. Мілс, М. Сласс, І. Андрійчук, В. Венгльовський, В. Волощук, С. Головка, Л. Гаманюк, М. Демченко, В. Задорський, С. Кирик, Г. Козоріз, Ю. Костін, В. Мамалига, В. Миколаєнко, Б. Морофіянець, В. Пархоменко, А. Рокочинський, М. Рубан, А. Романов, М. Стрелков, О. Стремоухова, Д. Федосенко, А. Чопик, В. Яцьків та інші.

Суттєвий внесок у вирішення проблем енергоефективності та енергозбереження, проблем використання нетрадиційних джерел енергії та використання вторинної сировини здійснили вітчизняні вчені І. Андрійчук, С. Артюх, Л. Гаманюк, С. Головка, В. Горбов, М. Демченко, В. Задорський, С. Кирик, Г. Козоріз, Ю. Костін, В. Мамалига, В. Миколаєнко, Б. Морофіянець, В. Мітєнков, М. Нечуйвітер.

Економічні аспекти енергозбереження розглянуто у працях Л. Третякової, О. Шандрівської, Є. Крикавського, Н. Косар, Я. Олійник.

Проблеми енергоефективності та енергозбереження ретельно досліджується, але, в основному з точки зору техніко-технологічного забезпечення та його впливу на енергоефективність. Проте, недостатньо уваги приділяється іншим аспектам вищезазначеної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більше половини обсягів палива та третини обсягів електроенергії, що споживаються промисловими підприємствами, перетворюються на спеціалізованих станціях і установках цих підприємств в енергетичний потенціал різноманітних енергоносіїв (теплоту пари та гарячої води, енергію стисненого повітря, кисню, технічного холоду тощо), що застосовується в технологічних комплексах промислового підприємства. Решта обсягів палива та електроенергії використовується безпосередньо.

Система енергопостачання промислового підприємства – це єдиний, взаємопов'язаний технологічний і економічний комплекс, до складу якого входять [2, с. 8].

- споруди та установки, що забезпечують приймання, трансформацію та акумуляцію енергоресурсів та енергоносіїв від районних або об'єднаних енергопостачальних підприємств;

- енергетичні станції та установки підприємств для централізованого вироблення решти необхідних споживачам підприємства енергоресурсів та енергоносіїв, їх трансформації та акумуляції (теплоелектроцентралі, котельні, насосні, компресорні тощо);

- утилізаційні установки та станції, що виробляють енергоносії за рахунок використання вторинних енергетичних ресурсів (ВЕР) технологічного комплексу підприємства;

- трубопровідні та інші підсистеми, які забезпечують транспортування до споживачів підприємства та розподіл між ними енергоносіїв та енергоресурсів, вироблених енергетичними станціями й утилізаційними установками, а також отриманих від енергопостачальних організацій.

Системи енергопостачання більшості промислових підприємств складаються з наступних підсистем: паро- і тепlopостачання, забезпечення твердим та рідким паливом, газопостачання, електропостачання, водопостачання. У багатьох галузях промисловості до них додаються системи повітропостачання, забезпечення продуктами розділення повітря (киснем, азотом тощо), кондиціонування повітря, холодопостачання тощо.

В процесі споживання енергоносіїв енергетичними станціями та установками промислових підприємств із метою вироблення одного або декількох видів вторинних енергоносіїв, відбувається поєднання та сполучення

Таблиця 1

Перелік енергоносіїв енергетичних процесів [Розроблено автором на основі 2, 3, 4]

Вид енергетичного процесу	Енергоносії					
	Електроенергія	Пара	Гаряча вода	Паливо		
				газ	рідке	тверде
Силові	+	+	-	+	+	-
Теплові, в тому числі:						
– високотемпературні	+	-	-	+	+	+
– середньотемпературні та	+	+	+	+	+	+
– низькотемпературні	+	+	+	+	+	+
– криогенні	+	+	+	-	-	-
Електрохімічні та електрофізичні	+	+	+	-	-	-
Освітлення	+	+	+	-	-	-

всіх підсистем системи енергопостачання, таким чином, впливаючи на режими і показники роботи кожної з них. Зв'язки між підсистемами виникають і через ті технологічні апарати і установки, які споживають енергоносії з одних підсистем, а вироблені в утилізаційних установках енергоносії направляють до споживачів через інші підсистеми [2, с. 10].

Усі енергетичні процеси на промисловому підприємстві можуть бути розділені на силові, теплові, електрохімічні, електрофізичні та процеси освітлення. До силових процесів відносяться процеси, на які витрачається механічна енергія, необхідна для приводу різних механізмів і машин (насосів, вентиляторів, компресорів, металорізальних верстатів, підійомно-транспортного устаткування тощо).

До теплових процесів відносяться процеси, які витрачають тепло різних потенціалів. Вони поділяються на високотемпературні, середньотемпературні, низькотемпературні та криогенні процеси. Високотемпературні процеси, що здійснюються при температурі вище 500°C вклячають [3, с. 36]:

а) термічні (термообробка, нагрів під прокатку, ковку, штампування, плавлення металів);

б) термохімічні (виробництво сталі, феросплавів; виплавка чавуну, нікелю; виробництво скла, цементу тощо).

Середньотемпературні процеси, відбуваються при температурі від 150 до 500°C. Це процеси сушіння, варіння, випарювання, нагрівання, мийки. Низькотемпературні процеси здійснюються при температурі від -153 до 150°C (опалення, гаряче водопостачання, кондиціонування повітря тощо).

Криогенні процеси відбуваються при температурі нижче -153°C (розділення повітря на складові, зрідження та заморожування газів тощо).

Електрохімічні та електрофізичні процеси здійснюються при використанні електричної енергії; до них відносяться електроліз металів і розплавів, електрофорез, електронно-променева та лазерна обробка металів, плазмова та ультрафіолетова обробка металів тощо [3, с. 39].

Більшість енергетичних процесів на промисловому підприємстві може бути здійснено за рахунок різних енергоносіїв (табл. 1).

Оскільки діяльність промислового підприємства неможлива без споживання енергії та паливно-енергетичних ресурсів, цей процес слід розглядати як такий, що суттєво впливає на стійкість підприємства, адже в деяких видах промислових виробництв частка енергоресурсів в собівартості продукції може сягати 40% і навіть більше. Отже діяльність з управління енерговитратами є напроцуд важливою.

З метою визначення структури споживання енергії на промисловому підприємстві важливо відокремити конкретні напрямки використання енергетичних потоків. Ці напрямки можна згрупувати в шість основних груп [5, с. 24].

1. Кондиціонування приміщень. Енергія, що використовується безпосередньо для підтримки в закритих приміщеннях всіх або окремих параметрів повітря (температури, відносної вологості, чистоти, швидкості руху повітря) з метою забезпечення оптимальних метеорологічних умов, найбільш сприятливих для самопочуття працівників та (або) ведення технологічного процесу, забезпечення збереження матеріальних цінностей.

2. Бойлерне паливо. Цей напрямок використання енергії можна підрозділити на піднапрямок кондиціонування повітря та частину виробничих процесів, в залежності від того, яким чином використовується пара або гаряча вода з бойлерів – водонагрівальних пристроїв в системі постачання тепла та гарячої води.

3. Процеси нагрівання. Енергія, що використовується для нагрівання продукту, який підлягає подальшій обробці (нагрівання плавильної печі, нагрівання матеріалу для наступного його оброблення, виготовлення поковок тощо) або є фінальною операцією виготовлення продукту (термічна обробка готових металевих виробів з метою надання їм властивостей в заданому напрямку (загартування, відпалювання, відпускання тощо).

4. Енергія як сировина. Енергія, що використовується в якості інгредієнта процесу виробництва продукту, наприклад, в процесі гальванізації, що представляє собою метод покриття основного металу іншим, шляхом електролізу. Гальванізацію застосовують для зміцнення металевих поверхні виробів, захисту їх від шкідливого впливу зовнішнього середовища, наприклад від корозії або задля придання необхідних фрикційних якостей поверхням. Матеріалом для нанесення гальванопокриття, зазвичай, є цинк, мідь, хром, нікель.

5. Освітлення. Для продуктивної роботи персоналу необхідним є ефективне освітлення виробничих приміщень. Штучне світло завжди є необхідним, оскільки виробниче освітлення неможливе без місцевого підсвічування робочих місць, без спрямованого в ключові точки виробництва світлового потоку.

6. Механічний привод. Механічний приводом називають пристрій, який приводить до руху машини або механізми. Він складається з джерела енергії, передаючого механізму на основі механічних передач, який узгоджує швидкості і моменти двигуна і робочого органу машини (механізму) та апаратури керування. Двигуни систем вентиляції, насоси, дробарки, подрібнювачі, фрезерне устаткування, виробничі лінії тощо, оснащені саме механічним приводом.

Будь-який процес, що відбувається на промисловому підприємстві, вимагає певної мінімальної кількості споживання енергії. Енергетичної потужності (або обладнання), окрім цього необхідного мінімуму витрат, потребують оцінки додаткових витрат, у вигляді використання більш ефективного обладнання або технологій, разом з результатами від економії енергії та витрат на неї.

Деякі з найбільш інтенсивних промислових споживачів енергії розвинених країн світу, серед яких слід виділити машинобудівні, металургійні, нафтопереробні, харчові та хімічні промислові підприємства, вже давно знайшли вигідним для власної конкурентоспроможності використання розробок в галузі енергозбереження. Практично всі нові промислові об'єкти будуються з використанням енергозберігаючих технологій в тій чи іншій формі [5, с. 56].

Існує два основних економічних стимули для запровадження управління енерговитратами на промислових підприємствах: вивільнення коштів, зекономлених за рахунок скорочення обсягів використання та втрат енергії, а також запобігання утворенню економічних втрат, зводячи до мінімуму ймовірність збоїв енергетичної системи підприємства.

Центральною ланкою процесу управління енерговитратами промислового підприємства є організаційні аспекти вектору роботи з підвищення якості процесу споживання енергії та ПЕР.

Алгоритм реалізації організаційно-управлінських заходів з управління енерговитратами може бути наступний:

1. Проведення всебічного аналізу діяльності підприємства задля виявлення внутрішніх і зовнішніх змінних, що мають відношення до енерговитрат та впливають на стійкість підприємства.

2. Прийняття відповідних управлінських рішень та реалізація необхідних заходів.

3. Визначення ефективності проведених заходів.

4. За недостатньої ефективності – модифікація управлінських рішень та заходів.

Кожний етап цього алгоритму пов'язується з іншими зворотним зв'язком.

Виходячи з вищевказаного можна сказати, що метою управління енерговитратами є досягнення стійкості промислового підприємства в умовах ринкової нестабільності.

Під подібною стійкістю слід розуміти такий стан і динаміку матеріально-речової і вартісної структури виробництва та реалізації продукції, за якої забезпечується стабільно позитивний результат функціонування підприємства.

В основі досягнення стійкості лежить принцип активного реагування та впливу на внутрішні та зовнішні чинники, а також на їхні зміни.

Метою аналізу зовнішніх чинників є виявлення реальних і потенційних загроз і можливостей у зовнішньому середовищі підприємства, що справляють вирішальний вплив на результати його господарської діяльності стосовно витрат на виробництво і реалізацію продукції. Варто додати, що в процесі функціонування промислового підприємства менеджменту слід приймати до уваги всю сукупність зовнішніх чинників, хоча й впливати на них повністю, а частіше, навіть частково, не може [6, с. 29].

Задля виокремлення внутрішніх чинників, що впливають на стійкість підприємства, слід дотримуватися логістичного підходу. Логістичний підхід базується на основних принципах логістики: тотальних витрат, глобальної оптимізації, координації, інтеграції, використання теорії компромісів для перерозподілу витрат, стійкості, адаптивності тощо. Отже, логістичний підхід до управління енерговитратами на промисловому підприємстві слід розглядати як оптимізацію матеріальних та супутніх потоків та їхніх взаємозв'язків, що входять до підприємства та виходять з нього.

В розрізі управління енерговитратами, одним з основних завдань логістичного підходу є мінімізація енерговитрат в процесі доведення матеріального потоку від первинного джерела до кінцевого споживача. Зазначена точка зору дає змогу реалізувати принцип системного підходу до управління витратами, пов'язуючи в єдине ціле маркетинг, виробництво, збут, фінанси та планування. При логістичному підході на підприємстві виділяється і отримує суттєві права служба, пріоритетним завданням якої є управління наскрізними матеріальними потоками, тобто потоками, що надходять ззовні, проходять через виробничі підрозділи, склади готової продукції і потім направляються до споживача. В результаті показники матеріального потоку на виході з підприємства стають керованими.

При традиційному підході завдання оптимізації наскрізних матеріальних потоків всередині підприємства, як правило, не має пріоритетного значення для жодного з підрозділів. В більшості випадків показники матеріальних потоків на виході з підприємства мають випадкові значення, далекі від оптимальних [6, с. 32].

У зв'язку з вищесказаним, внутрішні чинники, що впливають на енергоефективність промислових підприємств (рис. 1.) представляють собою втрати енергії та енергоносіїв, що є наслідком слабкості енергосистеми підприємства, як однієї з найбільш важливих його складових.

Внутрішні чинники можна розділити на три великі групи:

1) втрати енергії, пов'язані з низьким технічним рівнем енергосистеми підприємства;

2) втрати енергії, пов'язані з енергомарнуванням;

3) втрати енергії, пов'язані з недосконалістю управлінських дій стосовно енергосистеми.



Рис. 1. Внутрішні чинники енергоефективності промислового підприємства

[Розроблено автором на основі 2, 3, 4, 5, 6]

Для оцінки впливу внутрішніх чинників на ефективність загального енергоспоживання промислового підприємства необхідно задіяти систему енергоекономічних показників, що дадуть змогу поєднати енергосистему підприємства та результати його виробничої діяльності.

Аналіз узагальнених енергоекономічних показників по підприємству слід проводити в динаміці за період не менше 3-5 років, виявити тенденції їх зміни і порівняти їх з тенденціями аналогічних галузевих показників по країні і на споріднених підприємствах регіону.

Аналіз енергоекономічних показників дозволить охарактеризувати тенденції та специфіку розвитку виробництва, а також ступінь ефективності використання енергоресурсів [7, с. 51].

Енергоекономічні показники аналізують як у цілому по підприємству, так і по його підрозділах, керуючись їхньою взаємодоповнюваністю. Аналіз тенденцій зміни узагальнених енергоекономічних показників слід проводити спільно з аналізом рентабельності, продуктивності праці і фондоозброєності підприємства, які в нормальних умовах його роботи повинні мати тенденцію до зростання.

Паралельно слід провести аналіз видаткової частини енергобалансів за видами і місцями виникнення енерговитрат.

Як при оцінці енергоефективності, так і при оцінці деформації цінових пропорцій (зв'язок цін і тарифів на енергоносії та ціни на виробництво і реалізацію продукції) необхідно застосовувати індексний аналіз з різною глибиною і диференціацією бази порівняння. Результуючими показниками індексного аналізу є відносні індекси цін і тарифів, які відображають подорожчання або здешевлення енергії, яка використовується на виробництво певного виду продукції щодо оптових цін на цю продукцію в досліджуваному часовому інтервалі. Аналіз системи енергоекономічних показників, енергетичних балансів, а також індексний аналіз дозволяють виявити найбільш енергоємні (у вартісному плані) види продукції, а також оцінити вплив динаміки частки витрат на енергію на динаміку формування витрат на виробництво і реалізацію продукції в цілому, а також оцінити чутливість останньої до цінових змін на енергію та ПЕР, що в свою чергу дає змогу приймати відповідні управлінські рішення та заходи з управління енерговитратами [7, с. 55].

Слід виділити п'ять основних напрямків роботи з внутрішніми чинниками в розрізі управління енерговитратами:

а) запровадження енергетичної політики. Цей процес являє собою офіційне розпорядження, фінансово підтримане рішення, спрямоване на зниження обсягів споживання енергії та ПЕР, при одночасному збереженні або поліпшенні функціонування промислового підприємства. Енергетична політика має бути активно, ясно і явно доведена до відома кожного працівника на всіх рівнях організаційної структури наказами, розпорядженнями, усними повідомленнями та діями вищого керівництва.

б) залучення персоналу. Персонал на всіх рівнях організаційної структури промислового підприємства має бути залученим до енергетичної політики. Ідеї енергетичної політики слід доносити у вигляді програми. Діяльність персоналу в напрямку зниження обсягів енергоспоживання слід заохочувати певними винагородами за значний внесок. Персоналу слід показати та роз'яснити, чому необхідна їхня допомога, слід розвивати та підтримуватися командний підхід, адже навіть найбільш успішно спланована енергетична політика може бути нівельована однією людиною, яка прагне зірвати програму.

с) створення каналів зворотного зв'язку. Мета цих каналів – представити підприємству результати зусиль кожного працівника, надати можливість визначити рівень успішності реалізації політики та кожної з її програм, а також визначити тих, хто отримає винагороду. Канали зворотного зв'язку також слід використовувати для реклами та тлумачення енергетичної політики, кожної з її програм та всіляко заохочувати співпрацю.

г) перебудовування або модифікація організаційної структури, з метою надання повноважень і розподілу пропорційної відповідальності за направлення зусиль в реалізації і удосконаленні програм раціонального використання енергії.

е) створення засобів для моніторингу та управління енергетичними програмами.

Процес управління енерговитратами має ґрунтуватися на перерахованих вище критеріях роботи з внутрішніми чинниками енергоефективності підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Вітчизняні промислові підприємства стикаються з багатьма чинниками, як внутрішніми, так і зовнішніми, які суттєво впливають на ефективність їхнього функціонування. Дані чинники за різних умов можуть бути як сприятливими для підприємства, так і не сприятливими. Сукупність чинників, що мають вплив на ефективність функціонування підприємства разом створюють ринкову нестабільність. Оскільки діяльність промислового підприємства неможлива без споживання енергії та ПЕР, цей процес слід розглядати як такий, що суттєво впливає на стійкість підприємства в умовах ринкової нестабільності, а отже, діяльність з управління енерговитратами (в розрізі внутрішніх чинників) є напорчуд важливою, адже підприємство не має можливості суттєво впливати на зовнішні чинники власної стійкості.

Перспективи подальших досліджень та використання внутрішніх чинників в процесі управління енерговитратами наступні:

- обґрунтування підвищення ефективності енергоспоживання промисловими підприємствами для вирішення пріоритетних виробничих проблем;
- скеровування зекономлених у результаті проведення заходів коштів на розвиток підприємства;
- впровадження нових та удосконалення існуючих методів обліку та аналізу енерговитрат та енерговтрат;
- розвиток та удосконалення існуючих методів нормування енергоформуєчих, енерготранспортуєчих, енергоприймаєчих та енергоспоживаєчих систем тощо.

В процесі управління енерговитратами слід керуватися логістичним підходом та розглядати енергосистему підприємства як таку, що взаємопов'язує собою все підприємство.

Література:

1. Корінний С. О. Проблема зовнішніх чинників в процесі управління енерговитратами на промислових підприємствах / С. О. Корінний // Кримський економічний вісник. – 2012. – №1 (01). – С. 304–310.
2. Вагин Г. Я. Экономика энергии в промышленности: Учеб. пособие / Вагин Г. Я., Лоскутов А. Б. – Нижегород. гос. техн. ун-т, НИЦЭ. Н. Новгород, 1998. – 220 с.
3. Промышленная теплоэнергетика и теплотехника: Справочник. / Под общ. ред. В. А. Григорьева, В. М. Зорина. – М.: Энергоатомиздат, 1991. – 588 с.
4. Крайнов А. В. Основы теплоэнергетики: Учеб. пособие / Крайнов А. В., Швалова Г. В. – Томск: ТПУ, 2011. – 164 с.
5. Energy Systems Committee. IEEE recommended practice for energy management in industrial and commercial facilities. – The Institute of Electrical and Electronic Engineers, NY, USA, 2010.
6. Жихарев В. А. Эффективное энергопотребление: от купли-продажи к комплексному решению вопроса энергоснабжения / В. А. Жихарев // ЭнергоИнфо. – Москва, 2009. – № 01(38) – С. 28–36.
7. Жихарев В. А. Стоимостное мышление – эффективное управление / В. А. Жихарев // Энергорынок. Москва, 2007. – № 03(40). – С. 47–59.

МАЦЮРА С. І.

кандидат економічних наук, старший викладач;

КОРІНЬ І. В.

студентка,

ДВНЗ «Криворізький національний університет» Криворізький економічний інститут

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТАХ КРИВБАСУ

Анотація: у статті здійснено порівняльний аналіз трудового потенціалу ГЗК Кривбасу. Побудовано економіко-математичну модель взаємозв'язку між можливостями трудових ресурсів, плинністю персоналу, зарплатомісткістю товарної продукції, продуктивністю праці одного робітника, часткою робітників у загальній чисельності. Розраховані у статті прогностичні значення трудового потенціалу та основних впливових чинників дали змогу спроектувати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності його використання на ГЗК Кривбасу.

Аннотация: в статье осуществлен сравнительный анализ трудового потенциала ГОК Кривбасса. Построена экономико-математическая модель взаимосвязи между возможностями трудовых ресурсов, текучестью персонала,

зарплатоемкостью товарной продукции, производительности труда одного рабочего, долей рабочих в общей численности. Рассчитаны в статье прогнозные значения трудового потенциала и основных влияющих факторов позволили спроектировать управленческие решения, направленные на повышение эффективности его использования на ГОКе Кривбасса.

Summary: the comparative analysis of labour potential of GZK Krivbasu is carried out in the article. It is built ekonomiko mathematical model of intercommunication between possibilities of labour resource, by fluidity of personnel, zarplatomistkisty of commodity products, by the labour of one worker productivity, part of workers, in a general quantity. The prognosis values of labour potential and basic influential factors are expected in the article enabled to project administrative decisions, directed on the increase of efficiency of his use on GZK Krivbasu.

Актуальність теми. Трудовий потенціал відбиває рівень суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання. Як особистий фактор процесу виробництва (робоча сила) він знаходиться у діалектичному взаємозв'язку і є вирішальним по відношенню до останніх на сучасному виробництві. Саме з ефективним формуванням і використанням трудового потенціалу пов'язують зростання обсягів випущеної продукції, підвищенню продуктивності праці, що в свою чергу призведе до отримання додаткового прибутку. Через те, що цей елемент економічного потенціалу підприємства стає дуже вагомим, виникла необхідність в оцінці і дослідженні ефективності використання трудового потенціалу.

Огляд наукових публікацій. В наукових працях відомих економістів зроблено висновки про необхідність формування у виробничій системі підприємства умов для ефективного використання трудового потенціалу, здатного забезпечити результативну діяльність підприємства у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Дослідженням питання щодо визначення сутності, оцінки ефективності використання трудового потенціалу займалися такі провідні вчені та спеціалісти як М. Будагьянц, Е. Божко, В. Гавва, В. Герцберг, Ф. Ретті, А.П. Данієлов, Л.Ф. Лебедева, В. Пономаренко, І. Клименко, Н. Краснокутська, О. Довбня, Н.В. Дудіна, Г.Т. Куликов, А.В. Козаченко, А.М. Ляшенко, І.Ю. Ладико, О.С. Федонін та інші. Однак, залишається недостатньо вивченим питання вибору та оцінки впливу різноманітних факторів на підвищення ефективності використання трудового потенціалу гірничо-видобувних підприємств.

Метою даного наукового дослідження є визначення можливостей більш результативного функціонування промислового підприємства за рахунок підвищення ефективності використання його трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Трудовий потенціал підприємства – це змінна величина, яка характеризує трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства. На ефективність використання трудового потенціалу впливають фактори, які за змістом можна поділити на три групи: соціально-економічні, що визначають якість використовуваної робочої сили; матеріально-технічні, що характеризують якість засобів виробництва; організаційно-економічні, що відбивають якість поєднання робочої сили із засобами виробництва.

Базою дослідження виступали гірничо-збагачувальні комбінати Кривбасу. Аналіз ефективності використання трудового потенціалу на цих підприємствах проводився за таким алгоритмом: визначалася забезпеченість підприємств персоналом різних категорій, з'ясувалася його структура, розраховувалися традиційні показники оцінки ефективності трудового потенціалу як то продуктивність праці одиниці живої праці, зарплатомісткість продукції, індекс зростання заробітної плати, індекс зростання про-

дуктивності праці. На основі цих показників визначався фондовий аналог одиниці живої праці у вартісному виразі, після чого розраховувався трудовий потенціал технологічного персоналу. Розрахунок цих показників дав можливість з'ясувати можливості трудових ресурсів.

Аналіз забезпеченості ГЗК персоналом показав, що персонал даних підприємств є не укрупненим. Так, забезпеченість персоналом ПАТ «ІнгГЗК» становить 97-98%. Забезпеченість персоналом ПАТ «ЦГЗК» у 2004-2006 рр. є низькою (83%-86,8%), але у 2007-2008 рр. є прийнятною (99,9%). Забезпеченість персоналом ПАТ «ПівдГЗК» з роками знижується. Так, з 99,4% у 2004 році цей показник скоротився до 97,1% у 2008 р.. Тобто, можемо казати про неукрупненість персоналу на даному підприємстві.

Дослідження структури персоналу на всіх комбінатах вказує на її стабільність та наявність незначних позитивних зрушень, пов'язаних із підвищенням частки робітників у структурі ПВП.

Показники плинності кадрів у ПАТ «ІнгГЗК» знижуються у 2004-2007 роках (із 0,042 до 0,036), але у 2008 році показник підвищується у 2,02 рази, що пов'язано структурними змінами на комбінаті. Коефіцієнт обороту з приймання персоналу за 2004-2008 роки знижується на 70,08%, а обороту з вибуття навпаки, зростає на 27,55%, що пояснюється вказаними попередньо причинами. Таким чином, у ПАТ «ІнгГЗК» у 2004-2008 роках персонал змінюється внаслідок здійснення процесів структурних та господарських зрушень у діяльності комбінату. У ПАТ «ЦГЗК» показники плинності кадрів знижуються у 2004-2008 роках (із 0,142 до 0,083), що пов'язано структурними змінами на комбінаті, але загалом значення цього показника є невисоким. Коефіцієнт обороту з приймання персоналу за 2004-2008 роки знижується на 43,95%, а обороту з вибуття – на 32,62%, що пояснюється вказаними попередньо причинами. Таким чином, у ПАТ «ЦГЗК» у 2004-2008 роках персонал змінюється внаслідок здійснення процесів структурних та господарських зрушень у діяльності комбінату. У ПАТ «ПівдГЗК» показники плинності кадрів знижуються у 2004-2008 роках (із 0,015 до 0,02), що також пов'язано зі структурними змінами на комбінаті, але загалом значення цього показника є невисоким. Коефіцієнт обороту з приймання персоналу за 2004-2008 роки знижується на 29%, а обороту з вибуття навпаки, зростає на 12,5%, що пояснюється вказаними попередньо причинами. Таким чином, у ПАТ «ПівдГЗК» у 2004-2008 роках персонал змінюється внаслідок здійснення процесів структурних та господарських зрушень у діяльності комбінату.

Аналіз ефективності використання персоналу показав, що у 2004-2008 роках персонал ПАТ «ІнгГЗК» використовувався недостатньо ефективно, на що вказує перевищення темпів зростання заробітку персоналу над темпами зростання продуктивності праці. Від'ємне значення відхилення коефіцієнту випередження від нормативу (1) ще раз це підтверджує. Значення коефіцієнту зарплатомісткості товарної продукції комбінату у 2004-2008 роках стабільно зростають (із 8 коп/грн.. у 2004 році

до 15 коп/грн., у 2008 році), що теж є негативним. У 2008 році значення коефіцієнту випередження $\epsilon > 1$, (на 0,24), що вказує на зростання продуктивності праці внаслідок збільшення обсягів випуску продукції. Отже, дослідження ефективності використання трудових ресурсів ПАТ «ІнГЗК» вказує на підвищення ефективності використання праці у 2008 році, але при цьому значні можливості підвищення продуктивності праці пов'язані із доукомплектацією чисельності ПВП.

У ПАТ «ЦГЗК» у 2004-2008 роках персонал використовувався достатньо ефективно, на що вказує перевищення темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітку персоналу. Від'ємне значення Відхилення коефіцієнту випередження від нормативу (1) ще раз це підтверджує. Значення коефіцієнту зарплатомісткості товарної продукції комбінату у 2004-2008 роках змінювалося нерівномірно, і до 2008 року скоротився до 13 коп/грн., з 15 коп/грн., у 2004 році, що є позитивною тенденцією. У 2005 та 2007 роках значення коефіцієнту випередження $\epsilon > 1$, (на 0,48 та 0,16 відповідно), що вказує на те, що зростання продуктивності праці відбувається швидшими темпами, ніж зростання заробітної плати. Отже, дослідження ефективності використання трудових ресурсів ПАТ «ЦГЗК» вказує на підвищення ефективності використання праці у 2006 році, але при цьому значні можливості підвищення продуктивності праці пов'язані із доукомплектацією чисельності ПВП та підвищенням продуктивності праці.

У ВАТ «ПівдГЗК» у 2004-2008 роках персонал використовувався недостатньо ефективно, на що вказує перевищення темпів зростання заробітку персоналу над тем-

пами зростання продуктивності праці. Від'ємне значення відхилення коефіцієнту випередження від нормативу (1) ще раз це підтверджує. Значення коефіцієнту зарплатомісткості товарної продукції комбінату у 2004-2008 роках стабільно зростають, так у 2004 році цей показник становив 6 коп/грн., зріс до 2008 року до 9 коп/грн., що теж є негативною тенденцією. У 2008 році значення коефіцієнту випередження $\epsilon > 1$, (на 0,28), що вказує на зростання продуктивності праці внаслідок збільшення обсягів випуску продукції. Отже, дослідження ефективності використання трудових ресурсів ВАТ «ПівдГЗК» вказує на підвищення ефективності використання праці у 2008 році, але при цьому значні можливості підвищення продуктивності праці пов'язані із доукомплектацією чисельності ПВП.

Узагальнена оцінка трудового потенціалу ГЗК Кривбасу наведена нижче в табл. 1.

Як свідчать результати табл. 1, найбільший трудовий потенціал має ПАТ «ІнГЗК», але його динаміка є нестабільною, хоча трендово спостерігається його зростання. На другому місці знаходиться ВАТ «ПівдГЗК», і динаміка трудового потенціалу є майже стабільною. Найменшу частку трудового потенціалу має ПАТ «ЦГЗК», яка в динаміці зменшується.

Вплив ефективності використання трудового потенціалу на результуючі показники діяльності цих підприємств можна проаналізувати на основі табл. 2, яка, окрім цього, дасть можливість визначити порогові (мінімальне можливе значення ефективності використання трудових ресурсів) та унікальні (максимально можливе значення ефективності використання трудових ресурсів) можливості трудових ресурсів або трудового потенціалу.

Таблиця 1

Ресурсна оцінка трудового потенціалу ГЗК Кривбасу, тис. грн.

Показник	2004 р		2005 р		2006 р		2007 р		2008 р	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
ПАТ «ІнГЗК»	243103,2	37,7	282538,6	40,2	280434,6	37,6	314585,4	36,4	370791,1	38,6
ПАТ «ЦГЗК»	183252,4	28,1	178264,2	25,3	205842,7	27,7	258365,12	30,0	263546,9	27,4
ВАТ «ПівдГЗК»	222381,8	34,3	242760,6	34,5	258158,2	34,7	290500,1	33,6	325832	34,0
Разом	648737,4	100	703563,4	100	744435,5	100	863450,62	100	960170	100

Таблиця 2

Порогові та унікальні можливості трудових ресурсів ГЗК Кривбасу

Показник	Фактичні значення			Порогові можливості	Унікальні можливості
	ПАТ «ІнГЗК»	ПАТ «ЦГЗК»	ВАТ «ПівдГЗК»		
Продуктивність праці, тис.грн./чол.	192,90	158,24	155,8	155,8	192,90
Зарплатомісткість товарної продукції, грн./грн.	0,12	0,134	0,09	0,09	0,134
Індекс зростання заробітку працівника ПВП	1,10	1,15	1,4	1,1	1,4
Індекс зростання продуктивності праці	1,36	1,1	1,8	1,1	1,8
Коефіцієнт випередження	1,24	0,95	1,28	0,95	1,28
Коефіцієнт реалізації трудових можливостей на основі показника товарної продукції, грн./грн.	5,5	5,11	4,62	4,62	5,5

Таблиця 3

Прогнозування можливостей трудових ресурсів ГЗК Кривбасу за середнім абсолютним приростом, тис. грн.

Назва ГЗК	Значення базового періоду	Прогнозні значення за роками		
		2007	2008	2009
ПАТ «ІнГЗК»	370791,1	530400,98	562322,95	562322,95
ПАТ «ЦГЗК»	263546,9	363915,03	383988,65	404062,28
ВАТ «ПівдГЗК»	325832	455144,75	481007,3	506869

Як свідчить інформація табл. 2, унікальними можливостями трудових ресурсів володіє ПАТ «ІнГЗК» при тому, що темпи зростання заробітної плати та продуктивності праці на цьому підприємстві є середніми. Натомість, ВАТ «ПівдГЗК» має найвищі показники зростання продуктивності праці та заробітної плати, але при цьому рівень реалізації трудових можливостей є найнижчий. Тобто, мотивуюча роль на цьому підприємстві є слабкою.

Отже, аналіз трудового потенціалу ГЗК Кривбасу показав, що найбільшими можливостями трудових ресурсів володіє ПАТ «ІнГЗК», коефіцієнт їх реалізації є також найвищим на цьому підприємстві. Менший рівень можливостей трудових ресурсів має ВАТ «ПівдГЗК», але при цьому коефіцієнт їх реалізації є найгіршим.

Можливості трудових ресурсів, тобто трудовий потенціал підприємств повинні збільшуватись, тому їх динаміка повинна мати тенденцію до збільшення (табл. 3).

Результати факторного аналізу ефективності використання трудового потенціалу ГЗК Кривбасу показали, що негативно на збільшення можливостей трудових ресурсів впливає збільшення плинності персоналу, збільшення зарплатомісткості продукції та збільшення частки робітників.

Позитивно на збільшення стратегічних можливостей трудових ресурсів впливає збільшення продуктивності праці. Математична модель даних залежностей має наступний вигляд:

$$U_{ІнГЗК} = 4081236,6 - 12495638,6X1 - 3495521,3X2 + 8169,46X3 - 4706845X4.$$

$$U_{ЦГЗК} = 724494 - 728732X1 - 2520247X2 + 27X3 - 74040,5X4;$$

$$U_{ПівдГЗК} = 5619329 + 467159X1 - 976156X2 + 1105X3 - 6763677X4,$$

де U – можливості трудових ресурсів,

$X1$ – плинність персоналу,

$X2$ – зарплатомісткість товарної продукції,

$X3$ – продуктивність праці одного робітника,

$X4$ – частка робітників у загальній чисельності.

Для управління персоналом дуже важливо, усвідомивши механізм дії кожного з компонентів трудового потенціалу працівника, розробити систему взаємозалежних заходів, що впливають на найповніше використання його резервів. Про значні резерви приросту продуктивності праці за рахунок якісної її організації і створення умов для роботи на «повну силу» свідчать результати наукових досліджень економістів, соціологів, фізіологів праці та багатьох інших фахівців. На практиці невикористання трудового потенціалу (невідповідність між потенційними можливостями працівника і їхньою реалізацією) виявляється у невідповідності між потре-

бами виробництва і професійною структурою кадрів, між наявним і фактично необхідним рівнем кваліфікації працівників; у нерациональному розподілі трудових функцій; у роботі не за спеціальністю; у незадоволенні працюючих її організацією й умовами; у недостатньо розвинутому почутті відповідальності працівника та ін.

Згідно з чинниками впливу на підвищення ефективності використання трудового потенціалу, можна виокремити дві найбільші групи цілей:

- екстенсивне (кількісне) збільшення трудового потенціалу;

- інтенсивне збільшення (більш ефективне використання) трудового потенціалу.

Відповідно кожному з наведених груп можна також поділити на більш конкретні цілі, досягнення яких дозволить стратегічну мету – підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Напрямок екстенсивного збільшення трудового потенціалу передбачає реалізацію наступних цілей:

- ефективна кадрова політика;

- удосконалення механізму мотивації праці персоналу.

Напрямок інтенсивного збільшення (більш ефективне використання) трудового потенціалу передбачає виконання наступних цілей:

- збільшення продуктивності праці;

- підвищення кваліфікаційного рівня персоналу;

- ефективне нормування праці персоналу.

Висновки. Аналіз трудового потенціалу, здійснений на базі ГЗК Кривбасу свідчать, що найбільший трудовий потенціал має ПАТ «ІнГЗК», але його динаміка є нестабільною, хоча трендові спостерігається його зростання. На другому місці знаходиться ВАТ «ПівдГЗК», і динаміка трудового потенціалу є майже стабільною. Найменшу частку трудового потенціалу має ПАТ «ЦГЗК», яка в динаміці зменшується. Вплив ефективності використання трудового потенціалу на результуючі показники діяльності цих підприємств дає можливість визначити порогові (мінімальне можливе значення ефективності використання трудових ресурсів) та унікальні (максимально можливе значення ефективності використання трудових ресурсів) можливості трудових ресурсів або трудового потенціалу.

Для досягнення унікальних можливостей трудових ресурсів та, в результаті цього підвищення ефективності його використання, нами пропонується сукупність управлінських рішень щодо інтенсифікації використання наявного потенціалу (синхронізація операцій на виробництві, навчання і перепідготовка кадрів, перегляду норм по окремим операціям і етапам виробничого циклу, впровадженню заходів по продуктивній експлуатації обладнання, тощо) та нарощування трудового потенціалу (перегляд кадрової стратегії підприємства особливо по залученню молодих кадрів, обґрунтування норм витрат на оплату праці і її мотивування тощо).

Література:

1. Указ Президента України «Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року» (від 3.08.99р. №958/99) [Електронний ресурс] // Режим доступу до публікації //www.president.gov.ua
2. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия: [навч. посіб.] / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 239 с.
3. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посіб.] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
4. Долішній М.І. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика / М.І. Долішній, С.М. Злупко. – К.: "Наукова думка", 1994. – 196с.
5. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз [підручник]. – [3-тє вид., перероб. і доп.] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній / За ред. проф. А.Г. Загороднього.. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник]. – [вид. 2-ге, без змін] / [О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

КОРОГОДА Є. М.

студентка,

Вінницький фінансово-економічний університет

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ШЛЯХОМ ЗАЛУЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ

Анотація: У статті визначено сутність та особливості сучасної концепції банківського маркетингу – маркетингу відносин. Розглянуто передумови поширення концепції маркетингу відносин в банках.

Анотация: В статье определена сущность и особенности современной концепции банковского маркетинга – маркетинга отношений. Рассмотрены предпосылки распространения концепции маркетинга отношений в банках.

Summary: The article outlines the nature and characteristics of the modern concept bank marketing – relationship marketing. The preconditions for the spread of concept of relationship marketing in banks are considered.

Постановка проблеми. В останні десятиріччя в Україні спостерігається стрімкий розвиток банківського кредитування. Банківська система стає провідним сектором економіки. Водночас протягом останніх років Україна дедалі гостріше відчуває проблеми кредитування. Безвідповідальність клієнтів банку спричиняє зростання рівня простроченої позичкової заборгованості. Велика кількість банків потерпають від недосконалої оцінки ризиків і вимушені завищувати відсоткові ставки за кредитами, від чого, своєю чергою, потерпають позичальники. Тому при наданні кредиту комерційними банками важливе значення має один із інструментів стратегії банківського маркетингу, а саме: оцінка кредитоспроможності позичальника.

Становлення й швидкий розвиток фінансового ринку в Україні створює необхідні передумови для широкомасштабного й ефективного використання маркетингу у сфері банківської діяльності. Зміст і мета маркетингової діяльності суттєво змінилися в останні роки під впливом різко зростаючої конкуренції на фінансових ринках, мінливих відносин між банками й клієнтурою.

Банківське кредитування зазнає постійних змін, що зумовлено однією з важливих проблем українських банків, а саме зменшенням кредитних ресурсів і недосконалим законодавством. Ринку кредитування поповнюється здебільшого за рахунок закордонних вливань. Згідно зі ст. 24 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [1], іноземний банк має право на відкриття філії в Україні, тому деякі вітчизняні банки змушені звзити обсяги кредитування найбільших і найліквідніших підприємств через нездатність конкурувати на ринку з філіями іноземних банків.

Сучасні економісти та маркетологи, зокрема Г. А. Голубченко, Л. О. Полошенко, Є. Д. Лесовський, займалися питаннями розвитку банківської сфери з використанням засобів маркетингу. Банківському кредитуванню також присвячено праці вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема: Е. Долана, О. Заруби, С. Ілляшенка, О. Кириченка, І. Лютого, Ю. Масленченкова, М. Пуховкіної, П. Роуза.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає в дослідженні банківського кредитування шляхом залучення банківського маркетингу. Сьогодні банківський маркетинг розуміється переважно як пошук і використання банком найбільш вигідних ринків банківських продуктів із урахуванням потреб клієнтури. Це передбачає чітку постановку цілей банку, формування шляхів і способів їхнього досягнення й розробку конкретних заходів для реалізації планів.

Вклад основного матеріалу дослідження. Комерційні банки зацікавлені не тільки в залученні внесків, але й в активному використанні залучених коштів за допомогою кредитування різних об'єднань, підприємств, організацій і населення. Це обумовлює необхідність комплексного розвитку маркетингу як у сфері відносин комерційних банків із вкладниками коштів, так й у сфері

кредитних вкладень, здійснюваних у формі надання позик підприємствам і населенню, тому що саме зараз банки поступово починають оговтуватися від кризи [6, с.48].

Інформаційно-аналітичні служби банків в основному орієнтуються на вирішення оперативних і тактичних проблем, займаючись аналітичним забезпеченням активних маркетингових заходів щодо залучення вигідної для банку клієнтури, пошуку нових ринків і вигідних фінансових інструментів.

Необхідність маркетингу в банківській сфері України обумовлена загальносвітовими тенденціями, у тому числі:

1) універсальним характером діяльності більшості банків в Україні;

2) обмеженою кількістю фінансово стійких підприємств і загостренням на цій основі конкуренції між банками за їхнє обслуговування;

3) глобалізуючою банківською конкуренцією;

4) розширенням спектра послуг, надаваних банками, і розвитком небанківських методів запозичення коштів (наприклад, випуск облігацій);

5) обмеженнями цінової конкуренції на ринку банківських послуг, пов'язаними з державним регулюванням, а також із тим, що існує граничний розмір відсотка, нижче якого банк уже не отримує прибутку; це висуває на перший план проблеми управління якістю банківського продукту й просування продукту на ринок [7, с. 12].

Банківська система України розвивалась прискореними темпами. Пере-ломним у її розвитку став 2008 р., за підсумками якого ВВП виріс лише на 2,1%, а промислове виробництво знизилася на 3,1%. Відбувся спад внутрішнього та зовнішнього попиту. Катастрофічне погіршення економічної ситуації поглиблювалось різким знеціненням гривні, яка за останні місяці 2008 р. впала на 60% [4, с. 21].

Оскільки до кризи більшість кредитів видавались у іноземній валюті, то через девальвацію гривні знизилась платоспроможність позичальників повертати кошти. У такій ситуації посилюється тенденція до зміни структури власності й активного втручання НБУ у фінансову політику. Причиною виникнення кризи в Україні є залучення банками зовнішніх запозичень з метою кредитування в Україні. Причому важливим є те, що переважно здійснювалося споживче кредитування населення. Тобто гроші сплачували не на реальний розвиток економіки, а на споживання матеріальних благ.

Головною проблемою стало те, що гроші надавались споживачам на тривалий термін, але через світову фінансову кризу іноземні банки спочатку зробили жорсткішими умови залучення кредитів в Україну, а незабаром взагалі перестали надавати кредити українським банкам [3, с. 37]. Беручи до уваги статистичні дані НБУ [4, с. 21] останніх років, стає помітним сповільнення темпів розвитку кредитування в Україні. У 2008 р. Обсяги виданих кредитів становили 734 млрд. грн у 2009 р. – 723 млрд.

грн у 2010 р., порівняно з 2009 р. Обсяги наданих кредитів скоротилися на 7 млрд. грн.

Більшість банків в Україні має сьогодні величезний кредитний портфель, наповнений переоціненими заставами, тому що позики найчастіше видавалися неплатоспроможним позичальникам. Банківська криза, що розгорнулася в Україні, показала, наскільки неякісною була кредитна політика банку. Головне завдання полягає в тому, що система видачі кредитів має стати принципово новою.

Сучасна система кредитування – це модель, за якої функціонують нові методи та форми кредитування. Нині принципово змінився підхід банків до організації кредитних відносин, відбувся перехід від об'єктного кредитування до кредитування суб'єкта, тобто кредитування юридичної або фізичної особи, тому важливою стороною банківського маркетингу є аналіз кредитоспроможності позичальників, куди входить вивчення чинників, які обумовлюють непогашення кредитів. Важливо визначити спроможність і готовність позичальника повернути кредит відповідно умов кредитного договору. Банк повинен встановити ступінь ризику, який він може взяти на себе при видачі кредиту, а також врахувати розмір кредиту, який він може надати.

При аналізі кредитоспроможності клієнта банк керується наступними основними чинниками: дієспроможність, репутація позичальника, наявність капіталу, наявність забезпеченості, стан економічної кон'юнктури. Дієспроможність клієнта з'ясовується шляхом знайомства із статутом компанії або підприємством, положеннями, які визначають від імені компанії або підприємства. На основі цього принципу банки вимагають пред'явлення рішення, яке підписане членами ради директорів компанії, що засвідчує право брати позички і вказує особу, вповноважену вести переговори про отримання позички і підписувати документи. Фактор репутації передбачає чесність, порядність, а також бажання виконати обов'язки і відношення позичальника до минулих зобов'язань перед банком. Наявність капіталу припускає місцезнаходження компанії або підприємства, якість товарів, ефективність реклами, гостроту конкуренції в галузі, кваліфікацію і моральні якості робітників, якість керування компанією, отримання прибутку, керування ринком і володіння активами. Фактор наявності забезпеченості передбачає, що наданий кредит буде погашено відповідно домовленості між клієнтом і банком, а не шляхом розподілу частини активів. Під станом економічної кон'юнктури розуміється середовище, в якому функціонує компанія або підприємство.

Межі вивчення кредитоспроможності залежать від розміру і строку позики, результатів минулої діяльності компанії або підприємства, а також взаємовідносини банку з позичальником.

У той же час в банківському маркетингу аналіз кредитоспроможності являє собою складну і делікатну справу. Банки використовують при цьому декілька джерел інформації: співбесіда із клієнтом; ведення банком власної картотеки клієнтів; інспекція клієнта на місці; аналіз фінансових звітів; інформація, яку надають спеціалізовані фірми.

Найбільш важливим та цікавим є два останні види джерел інформації. Так, аналіз фінансових звітів компанії або підприємства передбачає оцінку статей пасиву і активу, аналіз звіту про доходи компанії, зобов'язань і власного капіталу. Інформація про клієнтів банку, яка надається спеціалізованими фірмами, фондовими баржами, іншими кредитно-фінансовими установами, включає: найменування фірми, адреса, код галузі, підприємства, характер виробництва, форму виробництва, сумарну оцінку кредитів (рейтинг), швидкість оплати рахунків, обсяг продаж,

дані про власний капітал, число зайнятих, загальний стан і тенденції розвитку компанії.

На початку 2011 р. спостерігається стабілізація кредитування в Україні. Це свідчить про загальну тенденцію до розширення кредитного ринку. Кредити надані банками на кінець лютого 2011 р. становили 739 млрд. грн., а темп їх приросту становив 4,3% у річному обчисленні, порівняно з 3,1% на кінець січня. Темпи приросту кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, становили 11,5% у річному обчисленні, а кредитів, наданих домашнім господарствам, – 10,5%. При цьому темп приросту, наданих нефінансовим корпораціям у національній валюті, становив 16,9% у річному обчисленні, а темп приросту кредитів, наданих домашнім господарствам у національній валюті, – 2,8% у річному обчисленні. Темпи приросту кредитів, наданих домашнім господарствах і нефінансовим корпораціям у доларах США, становили відповідно 15,1% і 5,5% у річному обчисленні [4, с. 22].

Це свідчить про загальну тенденцію до розширення кредитного ринку. Особливої уваги заслуговує надання банками кредитів за секторами національної економіки. Зазначимо, що банківські кредити виступають не тільки одним з джерел залучених коштів для підприємств, але є і певним економічним індикатором, за допомогою якого можна говорити про переважний розвиток того чи іншого сектору національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Світова економічна криза суттєво вплинула на розвиток банківської сфери України. Ситуація спонукає банки постійно вдосконалювати свою діяльність на основі середньострокової й довгострокової стратегії. Щоб вижити в конкурентній боротьбі, банки змушені вводити в практику нові види обслуговування, боротися за кожного клієнта. Цим і пояснюється об'єктивна необхідність для комерційних банків діяти на ринку на основі теорії й практики сучасного маркетингу.

Зараз банкам необхідно вийти на новий рівень вирішення проблем: кризове зовнішнє середовище вимагає від комерційних банків нестандартних та неочікуваних підходів до вирішення проблем із ліквідністю, які можуть полягати в поглибленні взаємодії з фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами, застосуванні нестандартних схем роботи з іншими гравцями ринку банківських послуг; пошуку неформальних підходів у взаємовідносинах із клієнтами (розробка індивідуальних графіків погашення заборгованості, заміна застави, організація проведення угоди між вкладником і позичальником на вигідних для банку умовах та інформування про такі можливості клієнтів).

Намагаючись вирішити проблему недостатності довготермінових ресурсів, комерційні банки зверталися за фінансовими ресурсами до зовнішніх ринків (насамперед до банків з іноземним капіталом). Внаслідок цього, значними темпами зростали суми зобов'язань українських банків перед нерезидентами, що свідчило про зростання кредитного та валютного ризиків у банківській системі, особливо під час здійснення кредитних операцій з фізичними особами, а це, своєю чергою, негативно вплинуло на виконання банками своїх зобов'язань перед клієнтами.

Не можна не погодитись з Л.Б. Євтухом [5, с. 69], що для підвищення ефективності функціонування системи банківського кредитування потрібно:

- Працівникам банку дотримуватись встановлених стандартів кредитування, інструкцій;
- Забезпечувати високий рівень професійної підготовки банківських працівників;
- Суворо дотримуватись сторонами кредитування умов кредитного договору, вчасно повідомляти про зміни планів;

- Для забезпечення надійного повернення коштів власнику підприємства нести особисту відповідальність за повернення кредиту;
- Встановлювати довготермінову співпрацю між позичальником та кредитором;
- Вести загальнодержавний офіційний реєстр виданих кредитів;
- Приділяти більшу увагу відбору інвестиційних проєктів;

- Комерційним банкам для забезпечення реальних повернень позик встановлювати плату за кредит з урахуванням рівня рентабельності суб'єктів господарської діяльності.

Отже українські банки підходять до етапу активного вивчення і впровадження банківського маркетингу, тому що без цього вони не впишуться в інтеграційні процеси, що йдуть в міжнародній банківській справі, не зможуть ефективно конкурувати один з одним і протистояти зарубіжним банкам і кредитним організаціям.

Література:

1. Про банки і Банківську діяльність: Закон України від 07.12.200 р., № 2121 – III. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Прилуцький О.В. Організаційно правові засади діяльності комерційних банків в Україні 2008 р. / О. В. Прилуцький. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.studrada.com.ua/>
3. Банківський менеджмент : навч. посібн. / за ред. О.А. Кириченка. – К.: Вид-во «Знання-Прес», 2008. – 438 с.
4. Річні звіти НБУ. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Євтух Л. Б. Механізм кредитування та перспективи його розвитку в Україні /Л.Б. Євтух // Вісник Української академії банківської справи: зб. наук. праць. – 2003. – № 2. – С. 68-71.
6. Голубченко Г. А. Основні напрямки банківської діяльності / Г. А. Голубченко, Л. О. Полошенко. – К. : Громада, 2007. – 388 с.
7. Баранов П. А. Банковский маркетинг: особенности рекламы в коммерческих банках / П. А. Баранов // Финансы и Кредит. – 2009. – № 7. – С. 12-13.

КОСТЫЛЕВА А. С.

*студентка кафедры учета и аудита,
Севастопольский национальный технический университет*

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСХОДОВ НА УЛУЧШЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, А ТАКЖЕ УЧЕТ ДАННЫХ РАСХОДОВ ПРИ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анотація: У статті викладено порівняння чинного законодавства та практики ведення обліку ремонтів та поліпшень основних засобів у фінансовому обліку та обліку з метою оподаткування, а також розглянуто особливості обліку цих витрат при реорганізації підприємства. Досліджено проблеми законодавчого регулювання та надано пропозиції щодо вирішення цих питань.

Анотация: В статье проведено сравнение действующего законодательства и практики ведения учета ремонтов и улучшений основных средств в финансовом учете и учете с целью налогообложения, а также рассмотрены особенности учета данных расходов при реорганизации предприятия. Исследованы проблемы законодательного регулирования и разработаны предложения по решению данных вопросов.

Summary: The article considers the comparison of the current legislation and the practice of recordkeeping in the domain of repairing. The ways of imploring of the fixed assets in the financial and tax accounting are presented, legislative problems are examined and the ways of solving these issues are developed. Also in this article considers the peculiarities of accounting of the costs involved in the reorganization of the enterprise.

Постановка проблеми. На современном этапе экономического развития в нашем молодом и пока ещё нестабильном во всех отношениях государстве очень многим субъектам хозяйственной деятельности приходится, к сожалению, реорганизовываться или ликвидироваться в течение первых лет работы.

Такие процессы вполне нормально воспринимаются даже в высокоразвитых странах, поэтому говорить о нестабильности субъектов хозяйствования в Украине не приходится: это вполне закономерный этап развития. Однако, создать предприятие гораздо проще, нежели потом его ликвидировать. Те сложности, которые встречаются учредителям предприятий вначале, не идут ни в какое сравнение с проблемами ликвидации предприятия. На этом этапе деятельности свои особенности имеет также и учет расходов на ремонт основных средств.

Главной предпосылкой осуществления любого производственного процесса является наличие соответствующих средств труда. Их состав и структура определяют вид деятельности и производственную мощность предприятия. Следовательно, роль и значение средств труда в производственном процессе и значительная их часть в

общей стоимости активов, определяют основное содержание категории “основные средства”.

Выдающаяся роль и экономическое значение расходов на ремонт основных средств заключается в том, что они являются основным резервом повышения эффективности использования основных средств и их воспроизводства. Основные средства состоят из большого количества конструктивных элементов, которые изготовлены из разных по прочности материалов, выполняют разные технологические функции, имеют неодинаковую эксплуатационную нагрузку и вследствие этого работают неравномерно. Исследование расходов в финансовом и налоговом учете, которые касаются расходов на ремонт основных средств и ставок их амортизации может выявить значительные резервы повышения эффективности использования основных средств.

Постановка задачи. На основании изложенного можно сформулировать задание исследования, которое заключается в анализе организационных и законодательных проблем, связанных с отнесением расходов на улучшение основных средств, правильности их учета при реорганизации предприятия, а также разработка рекомендаций и предложений относительно решения этих вопросов.

Изложение основного материала. Предприятия, пользующиеся ОС, не может обойтись без их ремонта. Налоговый кодекс предполагает сближение налогового и бухгалтерского учета, однако расходы на ремонт в том и в другом учете отражаются по разным принципам. Для этого необходимо знать, как учитывать ремонтные расходы, и в каком размере относить их на расходы в бухгалтерском и налоговом учете. Сравнительный анализ основных положений бухгалтерского и налогового учета ремонта основных средств представлен в таблице 1.

Порядок отражения в бухгалтерском учете предприятия расходов на поддержание объекта основных средств в рабочем состоянии или его улучшение зависит от того, какое воздействие оказывают проведенные работы на увеличение будущих экономических выгод.

К расходам, которые направлены на поддержание объекта в рабочем состоянии, будут относиться расходы на проведение ремонта, технического осмотра, технического обслуживания и т. п. [4].

То есть расходы на проведение ремонтных работ в данном случае отражаются по дебету счетов 23, 91, 92, 93, 94 и по кредиту счетов 13, 20, 63, 65, 66, 68 и др.

Если предприятие осуществляет улучшение объекта, то основанием для признания капитальными инвестициями расходов, является увеличение в результате осуществления этих расходов ожидаемого срока полезного использования объекта, количества или качества продукции (работ, услуг), производимой (выполняемых, предоставляемых) этим объектом. В частности, улучшением считаются:

- модификация объекта в целях увеличения срока его полезной эксплуатации или производственной мощности;

- замена отдельных частей оборудования для повышения качества продукции (работ, услуг);

- внедрение более эффективного технологического процесса, что позволит уменьшить первоначально оцененные производственные расходы;

- достройка (надстройка) здания, увеличивающая количество мест (площадь) здания [4].

Руководство предприятия принимает решение: или расходы на ремонт основных средств приведут к росту будущих экономических выгод, или будут направлены на поддержание объекта в рабочем состоянии. Также при этом учитывают результаты анализа ситуации и существенность расходов. Как правило, такие решения оформляют приказом или распоряжением. Данные об измененных технико-экономических характеристиках объекта в результате его улучшения (стоимость, мощность, площадь и тому подобное) заносят в техпаспорт, инвентарные карточки или другие регистры аналитического учета объектов основных средств [7, с. 22]

В бухгалтерском учете расходы на улучшение объекта (модернизацию, достройку, реконструкцию и т. п.) вначале накапливаются по дебету счета 15 «Капитальные инвестиции». После завершения работ по улучшению объекта сумма расходов относится на увеличение его первоначальной стоимости и списывается с кредита счета 15 в дебет счета 10 «Основные средства» [4].

Следует также учесть, что расходы на улучшение (модернизацию, модификацию, достройку, дооборудование, реконструкцию и т. п.) основных средств отражаются в уменьшение остатка по забалансовому счету 09, то есть по кредиту этого счета [1].

В налоговом учете отражение расходов на ремонт основных средств имеет определенные особенности. В

Таблица 1

Сравнение основных положений налогового и бухгалтерского учета расходов на ремонт основных средств

№	Основные положения	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
1	Понятие «основные средства»	Материальные активы, которые предприятие удерживает с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых больше одного года (или операционного цикла, если он больше года).	Материальные активы, в том числе запасы полезных ископаемых предоставленных в пользование участков недр, которые назначаются плательщиком налога для использования в хозяйственной деятельности плательщика налога, стоимость которых превышает 2500 гривен и постепенно уменьшается в связи с физическим или моральным износом и ожидаемый срок полезного использования которых с даты введения в эксплуатацию составляет более одного года.
2	Расходы, которые увеличивают первоначальную стоимость объекта основных средств.	Если предприятие осуществляет улучшение объекта (модернизацию, модификацию, достройку, дооборудование, реконструкцию и т. п.), в результате чего увеличиваются будущие экономические выгоды по сравнению с ранее ожидавшимися, то понесенные расходы относятся на увеличение первоначальной стоимости основных средств .	Расходы, превышающие ремонтный лимит, увеличивают балансовую стоимость отдельных объектов основных средств.
3	Отнесение расходов на ремонт основных средств в состав расходов периода.	Если предприятие осуществляет расходы, направленные на поддержание объекта в рабочем состоянии и получение первоначально определенной суммы будущих экономических выгод от его использования, то они включаются в состав расходов отчетного периода.	Налогоплательщики имеют право в течение отчетного периода отнести к расходам любые расходы, связанные с ремонтом и улучшением основных средств, подлежащих амортизации, в том числе расходы на улучшение арендованных основных фондов, в сумме, не превышающей 10 % совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств по состоянию на начало такого отчетного периода, – так называемый «ремонтный лимит».

Источник: разработано автором по данным [3] и [5].

частности, расходы на ремонт основных средств (в зависимости от их использования) можно отнести к:

- общепроизводственным расходам, если ремонтируемые основные средства задействованы в цехах;
- административным расходам, если эти расходы связаны с содержанием основных средств, которые используются в общехозяйственной деятельности, в частности с ремонтом арендованных основных средств, в том числе легковых автомобилей;
- расходам на сбыт, если такие расходы, связанные с содержанием основных средств, в т.ч. с ремонтом, связанных с транспортировкой готовой продукции, товаров [3].

В соответствии с Налоговым кодексом суммы расходов на ремонт и улучшение основных средств относятся на конкретный объект основного средства, в отношении которого такой ремонт или улучшение осуществляется.

В налоговом законодательстве в основе разделения этих расходов относительно отнесения их на валовые расходы лежит не целевой характер операций по улучшению функционирования объектов необоротных активов, а размер самих расходов. Тогда как финансовый учет разграничивает поддержание объекта основных средств в рабочем состоянии и его улучшения, от чего зависит куда именно будут включены эти расходы: или в состав расходов периода, или будут увеличивать первоначальную стоимость основных средств. Эти расходы в налоговом и финансовом законодательстве требуют согласования.

В налоговом учете к улучшениям основных средств относятся как текущий и капитальный ремонт, так и реконструкцию, модернизацию и техническое переоснащение основных средств [3].

Следует также отметить, что и в П(с)БУ, и в НКУ встречаются понятия «ремонт», «улучшение», «модернизация», «модификация», «достройка», «дооборудование», «реконструкция». Несмотря на это, определений данным понятиям не дано ни в одном из данных нормативных актов. Что вызывает сложности для предприятия при определении, какого характера работы были произведены. Бухгалтеру остается самому решать такие вопросы, опираясь на иные источники, хотя разные экономисты трактуют данные понятия по-своему.

При определении ремонтного лимита на отчетный год балансовую стоимость всех объектов основных средств, рассчитанную на 1 января текущего года, суммируют и умножают на 10 %. Полученная величина и будет ремонтным лимитом, в пределах которого предприятие в течение года может относить на расходы, понесенные за этот год расходы на улучшения (ремонты) основных средств.

Кроме того, предприятие имеет право отразить расходы на ремонт и улучшение основных средств в бухгалтерском учете по правилам, предусмотренным для отражения таких расходов в налоговом учете [5].

Прекращение деятельности субъекта хозяйствования осуществляется путем его реорганизации, а именно за счет: слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования [6].

В нормативно-законодательной базе, в литературных источниках по бухгалтерскому учету, вопросу учета расходов на ремонт основных средств при реорганизации субъектов хозяйственной деятельности, уделено недостаточно внимания.

При реорганизации предприятия обязательным является проведение инвентаризации. В процессе инвентаризации необходимо проверить правильность учета затрат на ремонт основных средств, а также соблюдение сроков ремонта. В зависимости от объема работ, сложности ре-

монта, затрат по его выполнению различают капитальный и текущий ремонты.

Контроль операций по ремонту основных средств целесообразно начинать с проверки правильности составления смет. На практике иногда встречаются нарушения, когда сметы составляют после завершения ремонта объекта, и сметную стоимость ремонта приравнивают к фактическим затратам. Сметы на капитальный ремонт зданий и сооружений, как правило, должны составляться на основании актов технического осмотра, утвержденных руководителем предприятия. Сметы на капитальный ремонт машин и оборудования должны составляться по данным актов технического осмотра и ведомости дефектов, в которых указываются неисправные, подлежащие замене узлы, детали.

При проверке капитального ремонта основных средств, выполняемого подрядным способом, следует установить: имеются ли договоры подряда и не была ли превышена стоимость ремонта, обусловленная договором.

Если ремонт осуществляется хозяйственным способом, то для установления причин его удорожания (по сравнению со сметами) необходимо проверить правильность формирования затрат по статьям. При установлении отклонений анализируются их причины, устанавливаются виновные лица [2].

При проверке операций по ремонту основных средств необходимо установить:

- не допускались ли приписки выполненных работ с целью завышения оплаты труда и списания израсходованных материалов и запасных частей, которые впоследствии были похищены;
- не завышались ли нормы расхода материалов и расценки по оплате труда за ремонтные работы.

Целесообразность и законность операций по ремонту устанавливаются на основании проверки первичных документов: нарядов (учетных листов) на сделанные работы, накладных, ведомостей и лимитно-заборных карт на расход материальных ценностей, ведомостей, дефектов на ремонт машин, актов приемки выполненных работ.

Проверяя затраты по ремонту основных средств, необходимо установить, приходовались ли материальные ценности, пригодные для дальнейшего использования, произведено ли уменьшение затрат на ремонт стоимости оприходованных материальных ценностей.

Важное место при инвентаризации занимает проверка качества ремонта, которое характеризуется безотказностью в работе отремонтированных объектов, соблюдением сроков межремонтных периодов. Здесь необходимо, по данным первичных документов и оперативной отчетности о работе машин и оборудования, установить количество простоев из-за технических неисправностей и сверхнормативное количество текущих ремонтов. Продолжительность межремонтных периодов проверяется по отметкам в инвентарных карточках, в которых указывается дата проведения ремонта и его стоимость.

Также важным моментом на этапе реорганизации является возможное наличие на предприятии незавершенных ремонтов, а также капитальных ремонтов, которые осуществляются с периодичностью свыше одного года.

При инвентаризации незавершенных ремонтов основных средств члены комиссии должны четко различать текущие и капитальные ремонты. Текущие ремонты чаще всего выполняются собственными силами предприятия. При текущих ремонтах выполняются мелкие замены или осуществляются работы по восстановлению отдельных изношенных деталей, узлов, машин, оборудования, элементов конструкций строений и сооружений, а также профилактические ремонты и осмотры.

Капитальные ремонты осуществляются с периодичностью свыше одного года. Во время таких ремонтов проводится полная разборка, замена или восстановление всех изношенных деталей, узлов. Капитальные ремонты могут осуществляться как собственными силами, так и силами специализированных ремонтных предприятий. Расходы на капитальный ремонт должны вестись отдельно по каждому виду ремонтируемых основных средств.

При инвентаризации расходов на незавершенные ремонты основных средств комиссия:

- изучает первичные документы, на основании которых осуществляется ремонт основных средств;

- проверяет соответствие фактически затрачиваемых на ремонт деталей, узлов или расходов на их восстановление с плановыми документами, которые составляются перед постановкой объектов основных фондов на ремонт;

- дает оценку эффективности проведенных расходов на такие ремонты и их соответствия существующим нормативам;

- определяет степень готовности ремонтируемого объекта, подсчитывает экономию или перерасходы средств.

Инвентаризационная комиссия должна проверить, не значится ли в составе незавершенного капитального строительства оборудование, переданное в монтаж, а фактически не начато монтажом, а также положение объектов, которые законсервированы, и строительство которых временно приостановлено, выявить причины и основания для их консервации[2].

Основные документы для установления правопреемственности по имущественным правам и обязанностям реорганизуемого предприятия путем преобразования – это учредительные документы (устав) предприятия-правопреемника и передаточный акт [6].

Форма передаточного акта законодательно не установлена, поэтому он обычно составляется по усмотрению реорганизуемых предприятий в произвольной форме, с приложением к нему на дату преобразования баланса, в котором указываются все передаваемые активы и пассивы, а в отдельном приложении — подробная расшифровка каждой строки баланса.

Объекты основных средств и нематериальных активов юридического лица, деятельность которого прекращается в связи с проведением реорганизации, включаются в состав соответствующих групп основных средств и нематериальных активов налогоплательщика – правопреемника по балансовой стоимости на дату утверждения передаточного акта и подлежат амортизации [3].

Поскольку предприятие образуется в результате ре-

организации в текущем году, на начало текущего года оно не имеет основных средств, поэтому затраты на ремонт могут быть включены в состав расходов плательщика налога в пределах 10 % совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств со следующего года [3].

В случае если дата увеличения расходов, осуществленных (начисленных) юридическим лицом, деятельность которого прекращается, не наступила до момента утверждения передаточного акта, такие расходы учитываются в учете плательщика налога – правопреемника. Такой плательщик налога – правопреемник приобретает право на увеличение расходов [3].

Сумма расходов, связанных с ремонтом и улучшением объектов основных средств, не превышающая 10% совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств на начало отчетного года, относится к расходам того отчетного налогового периода, в котором такой ремонт и улучшение были [3].

Выводы по данному исследованию. На основании вышесказанного можно сделать такие выводы. Налоговым кодексом были сделаны попытки приблизить налоговый и бухгалтерский учет, в частности по вопросу классификации расходов на ремонт и улучшение, но методика отнесения затрат на ремонт основных средств осталась без изменений.

Для того чтобы данные отличия в учете расходов на ремонт основных средств в бухгалтерском и налоговом учете перестали существовать необходимо сделать следующее:

- законодательно закрепить, что при отражении в учете относится к ремонту и улучшению, и этим самым минимизировать возможные злоупотребления на предприятии;

- законодательно необходимо четко разграничивать понятия «ремонт», «улучшение», «модернизация», «модификация», «достройка», «дооборудование», «реконструкция»;

- отменить обязательное использование критерия 10% совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств для предприятий. А также предоставить им право выбора на использование данного лимита, исходя из оборотов и вида деятельности.

Также необходимо отметить, что в основном урегулированы законодательными и нормативными документами, вопросы, связанные с регистрацией предприятий, а вот относительно того, что касается ликвидации или реорганизации предприятий, без преувеличения можно сказать, что по этой процедуре вопросов возникает гораздо больше, чем имеется на них ответов в нормативных документах.

Литература:

1. Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета, активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций: Утв. приказом Министерства финансов Украины от 30.11.99г. № 291

2. Инструкция по инвентаризации основных средств, нематериальных активов, товарно-материальных ценностей, денежных средств, документов и расчетов: Утв. приказом МФУ от 11.08.94г. № 69;

3. Налоговый кодекс, утвержденный ВР Украины № 2755-VI от 02.12.2010 г.

4. Об утверждении методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств: постановление КМ Украины от 30.09.03 г. № 561

5. Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 7 «Основные средства»: Утв. приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000г. (с изм. и доп.).

6. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 г. № 436-IV.

7. Супертаблиця. Технічне обслуговування, ремонт і поліпшення власних основних засобів// Все про бухгалтерський облік. – 2009. – №99. – с.22-42.

КОТЛЯР А. Б.
студентка V курсу;
ЄРМІЙЧУК Н. І.

асистент кафедри фінансів,
Буковинський державний фінансово-економічний університет

СТАВКА ДИСКОНТУВАННЯ В ОЦІНЦІ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Анотація: У статті досліджено економічну природу ставки дисконтування та безризикової ставки, проаналізовано найпоширеніші методи оцінки вартості компанії, в яких застосовується ставка дисконтування, визначено роль ставки дисконтування в оцінці вартості бізнесу.

Аннотация: В статье исследована экономическая природа ставки дисконтирования и безрисковой ставки, проанализировано самые распространённые методы оценки стоимости компании, в которых используется ставка дисконтирования, определено роль ставки дисконтирования в оценке стоимости бизнеса.

Summary: In the article probed economic nature of rate of discounting and riskfree rate, the most widespread methods of estimation of cost are analysed companies the rate of discounting is used in which, certainly role of rate of discounting in the estimation of business cost.

Постановка проблеми. Для потенційного інвестора основним показником ефективності проекту, у який передбачається вкладення коштів, є величина вартості бізнесу. Від того, наскільки точно оцінена вартість компанії, залежить притік інвестицій у той чи інший сектор економіки.

Сьогодні поширеним методом оцінки вартості бізнесу є метод дисконтування грошових потоків, згідно з яким вартість бізнесу розраховується шляхом сумування приведених до теперішньої вартості грошових потоків за допомогою ставки дисконтування. Тому результат розрахунку вартості бізнесу напряму залежить від визначення такого показника, як ставка дисконтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з питань оцінки вартості бізнесу знайшли відображення у працях багатьох закордонних та українських науковців – У. Шарпа, А. Дамодарана [2], Т. Майорової [3], Н. Лебідь, О. Мертенса, Н. Внукової, А. Спіфанова, О. Костюка, О. Мендрула, Н. Щербакової та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі ставки дисконтування у визначенні вартості компанії та систематизація існуючих підходів до оцінки вартості бізнесу з використанням ставки дисконтування.

Виклад основного матеріалу дослідження. З математичної точки зору ставка дисконтування – це процентна ставка, яка використовується для перерахунку майбутніх грошових потоків в єдину величину теперішньої вартості, яка є базою для визначення ринкової вартості компанії [3]. За економічною сутністю ставка дисконтування – це мінімальна ставка, яка вимагається інвестором на вкладений капітал.

Вимоги інвесторів до ставки дисконтування зводяться до того, що вона повинна перевищувати безризикову ставку і забезпечувати премії за всі види ризиків, з якими пов'язане інвестування. В якості безризикової ставки у світовій практиці використовують дохідність за міжбанківськими кредитами (наприклад, у Європі – Європейська міжбанківська ставка пропозиції (англ. European Interbank Offered Rate, EURIBOR) – середньозважена процентна ставка за міжбанківськими кредитами, що надаються банками в євро.), ставки за депозитами най-

надійніших банків, ставку дохідності за довгостроковими зобов'язаннями уряду, облікову ставку Національних банків країн [2, с. 203].

Щодо ставки за міжбанківськими кредитами, то в Україні передбачено використання банками ставки KIACR (Kiev Interbank Actual Credit Rate) – середньозваженої ставки міжбанківського кредитування, значення якої у січні 2013 р. подано у табл. 1.

В якості безризикової ставки використовується також ставка за депозитами найнадійніших банків (Табл. 2). Згідно з дослідженнями «Першого Українського Депозитного Індексу» (FUDI), який представив у лютому 2013 року дані щодо надійності 31 банку-учасника індексу, найбільш надійним серед українських банків залишаються «Укрексімбанк» і «Ощадбанк» (рейтинг А – найвища надійність серед українських банків і низька чутливість до несприятливих зовнішніх факторів).

Найчастіше в процесі оцінки бізнесу при визначенні ставки дисконтування використовується метод кумулятивної побудови, який враховує всі види ризику інвестиційних вкладень, пов'язаних як з факторами загального для галузі і економіки в цілому характеру, так і зі специфікою конкретного підприємства. За методом кумулятивної побудови ставка дисконтування з метою оцінки вартості компанії визначається як сума безризикової ставки та надбавки за ризик:

$$r = \bar{r} + \lambda \quad (1)$$

\bar{r} – дохідність безризикових інвестиційних рішень

λ – премія за ризик

\bar{r} – ставка дисконтування

Що стосується розрахунку премії за ризик, то найчастіше оцінюються такі види ризику: якість управління, розмір компанії, фінансова структура, товарна і територіальна диверсифікація, диверсифікація споживачів, стабільність фінансових показників.

У розрахунку вартості власного і позикового капіталу, враховують фактори, що відображають макроекономічні показники і різноманітні аспекти функціонування компанії. При цьому неврахування у ставці дисконтування цих факторів може поставити під сумнів результати оцінки приведеної вартості грошових потоків.

Таблиця 1

Значення ставки KIACR у січні 2013 р. [8]

Середньозважена ставка міжбанківського кредитування (грн., USD)	Строк, кількість днів					
	1 день	від 2 до 7 днів	від 8 до 21 дня	від 22 до 31 дня	від 32 до 92 днів	понад 92 днів
KIACR (грн.)	5.935	9.080	13.503	19.877	18.593	7.125
KIACR (USD)	0.479	1.078	2.143	2.977	2.449	0.320

Ставки за депозитами у гривні найнадійніших банків за FUDI станом на 11.02.2013 р.

Назва банку	Сума від					Строк (% річних)	Виплата	Назва вкладу
	1 міс.	3 міс.	6 міс.	12 міс.	більше 12 міс.			
Ощадбанк	500	-	14.50	15.25	15.50	17.75	щомісячно	Накопичувальний
Ощадбанк	500	-	10.00	12.00	19.00	22.00	щоквартально	Новий процент
Ощадбанк	500	5.50	10.50	-	-	-	щомісячно	Динамічний
Ощадбанк	500	12.50	15.00	16.00	16.00	16.25	щомісячно	Депозитний
Укресімбанк	50	-	-	-	17.90	17.90	щомісячно	Пенсійний
Укресімбанк	2000	-	15.70	17.00	17.90	17.90	в кінці терміну	Класичний
Укресімбанк	500	-	-	-	17.40	17.40	щомісячно	Прибутковий
Укресімбанк	500	-	-	-	17.20	17.20	щомісячно	Накопичувальний

[9]

Способи розрахунку ставки дисконтування залежать від виду грошового потоку: для власного капіталу – застосовуються метод кумулятивної побудови і модель оцінки капітальних активів, для всього інвестованого капіталу – модель середньозваженої вартості капіталу.

Для визначення вартості підприємства приведенням майбутніх грошових потоків до теперішньої вартості користуються формулою

$$V_c = \sum_{t=1}^n \frac{FCF_t}{(1+r)^t} + \frac{ЗВП}{(1+r)^t} + НА - ПК \quad (2)$$

де FCF t – сумарна величина операційного та інвестиційного Cash-flow в періоді t;

ЗВП – залишкова вартість підприємства;

НА – надлишкові активи;

r – ставка дисконтування [5, с. 364].

Наведене співвідношення застосовується для визначення вартості підприємства у прогнозованому періоді, тобто в тому періоді, щодо якого існує впевненість в успішній діяльності підприємства. Для вітчизняних підприємств такий період становить не більше 3-5 років. Крім того, слід враховувати, що чим більший прогнозний період, тим вищим є рівень ризику неправильної оцінки майбутнього грошового потоку. Тому для спрощення розрахунків фактор ризику враховується у ставці дисконтування [5, с. 367]. Для збільшення об'єктивності оцінки слід вибрати прогнозний період, протягом якого розраховується ставка дисконтування, таким чином, динамічна ставка дисконтування дозволить отримати більш точну величину вартості бізнесу.

Для оцінки вартості підприємств зі стабільними доходами або стабільними темпами їх зміни застосовують метод капіталізації доходів, за яким вартість підприємства визначається за формулою:

$$ВП_k = \frac{П}{K_{ок}} \quad (3)$$

Де ВП_k – вартість підприємства за методом капіталізації доходу;

П – очікувані доходи підприємства;

K_{ок} - ставка капіталізації (дорівнює ставці вартості власного капіталу) [5, с. 369].

Наявні й альтернативні підходи до оцінювання вартості власного капіталу, наприклад, модель прогнозованого зростання дивідендів або модель прибутку на акції, проте їх застосування є обмеженим.

У випадку припущення про необмежений термін функціонування підприємства застосовують Модель Гордона, що враховує темпи зростання майбутніх доходів:

$$V = \frac{FCF_t}{i - \alpha} \quad (4)$$

де α – темпи зростання доходу підприємства [6].

Модель прогнозованого зростання дивідендів застосовується лише для акціонерних компаній, для яких величина приросту дивідендів постійна, а модель прибутку на акції може бути використана лише для акціонерних компаній, акції яких мають обіг на фондовому ринку [7].

У моделі Ринга застосовується припущення про те, що дорівнює вартості реалізації майна, яке застосовується для ведення бізнесу:

$$R_k = R_y + 1/n \quad (5)$$

де R_k – річна норма повернення капіталу;

n – термін корисного використання активу;

R_y – ставка доходності інвестицій [6].

Таким чином, важливим елементом оцінки вартості підприємства є визначення вартості капіталу, який є в його розпорядженні. З метою оцінки вартості розраховується ставка дисконтування, яка характеризує норму прибутку, за якою майбутні грошові потоки приводяться до теперішньої вартості.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ставка дисконтування – це ставка, яка відображає рівень доходності бізнесу. Саме вона здійснює ключовий вплив на результат оцінки вартості компанії за методом дисконтування грошових потоків у межах доходного підходу, який є одним з найпоширенішим у вітчизняній оціночній практиці. Найбільша розбіжність позицій вчених-економістів при визначенні вартості бізнесу виявляється у визначенні бази для встановлення ставки дисконтування.

У практиці діяльності підприємства застосовують й інші методи. Деякі, наприклад, використовують як ставку дисконтування середню виробничу рентабельність активів свого підприємства або підприємств-аналогів. Але, покладаючись на середню, звичайно низьку ставку, можна прийти до протиріччя із цілями високої рентабельності. Також середня виробнича рентабельність може бути нижчою за граничні (маржинальні) витрати фінансування проєктів.

Для доведення правильності встановленої вартості потрібно проводити альтернативні розрахунки. Якщо в країні слабо розвинений фондовий ринок і не існує аналітичних агентств для розрахунку параметрів, необхідних для встановлення ставки дисконтування, то найоптимальнішим варіантом є застосування кумулятивної моделі розрахунку ставки дисконтування, яка враховує кумулятивні надбавки за ризик вкладень у підприємство.

Література:

1. Давидович І. Є. Контролінг [Текст] : навч. посібник / І. С. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 548 с.
2. Дамодаран А. Інвестиційна оцінка. Інструменти та техніка оцінки любых активів. / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. —1342
3. Заболотний В. М., Батенко Л. П., Білошапко В. А., Власова А. М., Шаміль В. І. Реструктуризація підприємства: Навч. посібник для вузів. Міжнародний інститут бізнесу/ В. М. Заболотний (ред.). – К. Міленіум, 2001. – 439с.
4. Майорова Т. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
6. Економічна діагностика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/16819/1/117_%D0%9B_%D0%BF%D0%B5%D1%87.%D0%B2%D0%B0%D1%80.._KONSPEKT.pdf
7. Практичні аспекти оцінки ринкової капіталізації акціонерного капіталу методом дисконтування грошових потоків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/titorchuk-oi-praktichni-aspekti-otsinki-rinkovoyi-kapitalizatsiyi-aktsionernogo-kapitalu-metodom-diskontuvannya>
8. Про використання значень ставки KIACR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-vikoristannya-znachen-stavki-kiacr-doc129608.html>
9. Ставки за депозитами на 11.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/deposit>

КОТЛЯР А. Б.*студентка V курсу;***ГРУБЛЯК О. М.***викладач кафедри фінансів,**Буковинський державний фінансово-економічний університет***СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇХ ОЦІНКИ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ**

Анотація: Досліджено поняття фінансового ризику та проаналізовано методичні підходи до оцінки фінансових ризиків підприємств у процесі прийняття ними фінансово-інвестиційних рішень.

Аннотация: Исследовано понятие финансового риска и проанализировано методические подходы к оценке финансовых рисков предприятий в процессе принятия ими финансово-инвестиционных решений.

Summary: Probed concept of financial risk and the methodical going is analysed near the estimation of financial risks of enterprises in the process of acceptance by them financially investment decisions.

Постановка проблеми. Ризики фінансової діяльності є об'єктивним, постійним фактором у функціонуванні будь-якого підприємства, оскільки прийняття того чи іншого управлінського рішення призводить до появи фінансового ризику, але з різними наслідками та з різною вірогідністю настання. У сучасній економіці вирішенню питань оцінки фінансових ризиків приділяється значна увага науковців. Серед вітчизняних вчених фінансові ризики досліджують В. В. Вітлінський, І. В. Зайцева, І. Р. Бузько, А. Б. Камінський, Л. Л. Маханець, Р. В. Пікус, Ю. С. Коцюба, Г. Л. Вербицька та ін. Завдяки працям вітчизняних і зарубіжних дослідників вирішено ряд проблем в області моделювання та управління фінансовими ризиками. Однак залишається важливим дослідження методичних підходів до оцінки фінансового ризику з ме-

тою знаходження шляхів зниження ризикованості фінансово-інвестиційних рішень. Актуальність дослідження проблеми фінансових ризиків зумовлена тим, що ризик виступає одним з головних структурних елементів у низці сучасних фінансових теорій, зокрема, у сучасній портфельній теорії, моделі оцінки капітальних активів, арбітражній теорії ціноутворення. Актуальність даної проблематики з позиції прийняття фінансово-інвестиційних рішень полягає у тому, що знижуючи рівень фінансових ризиків для конкретного підприємства, можна зменшувати ставку дисконтування, а у свою чергу, ставка дисконтування визначає вартість залучення підприємством капіталу.

Постановка завдання. Завданням дослідження є аналіз сутності фінансового ризику та аналіз методичних

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансового ризику» сучасними вітчизняними науковцями

Науковець	Трактування поняття «фінансовий ризик»
В. Базилевич	фінансовий ризик як поняття, рівнозначне кредитному ризику, втрата підприємцем, за певних умов, здатності виконати свої зобов'язання перед інвестором [3, с. 70]
Т. Говорушко	фінансовий ризик як імовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [3, с. 70]
В. Масалітіна	Фінансовий ризик на мікрорівні як невизначеність, що пов'язана із залученням та використанням власних і запозичених джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства [3, с. 70]
Л. Примостка	Фінансовий ризик як імовірність грошових втрат і пов'язаний з непередбаченими змінами в обсягах, Дохідності [7]
М. Діба	Фінансовий ризик характеризується імовірністю втрат фінансових ресурсів у діяльності [7]
Ю. Кім	Ризик, обумовлений структурою й вартістю джерел коштів [1, с. 102]

підходів до оцінки фінансових ризиків у сучасних умовах господарювання підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Немає єдиного визначення поняття «фінансовий ризик» у працях науковців. Різні вчені розглядають фінансові ризики з різних позицій: як небезпеку можливої втрати фінансових ресурсів (В. Базилевич, Т. Говорушко, М. Діба), як небезпеку недоотримання очікуваних доходів (Л. Примостка), як імовірність отримання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком (табл. 1).

За джерелами виникнення можна виокремити такі види ризиків фінансових вкладень:

- ризик реального інвестування (проектний ризик). Невизначеність доходів від реалізації інвестиційного проекту, пов'язана з можливістю виникнення несприятливих ситуацій та їхніх наслідків на одній зі стадій здійснення інвестиційного процесу;

- ризик фінансового інвестування (портфельний ризик). Імовірність недоодержання доходів від цінних паперів у зв'язку зі зміною кон'юнктури інвестиційного ринку;

- ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні ризики). Наприклад, ризик інноваційного інвестування, що пов'язаний з невизначеністю доходів від вкладення грошових коштів у розвиток нової техніки та технологій.

Фінансові ризики класифікують за різними ознаками: за місцем виникнення, за видами фінансових операцій, за об'єктом, за сукупністю інструментів (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація фінансових ризиків

Класифікаційна ознака	Види фінансових ризиків
За місцем виникнення	Ризик зниження фінансової стійкості. Ризик неплатоспроможності. Інвестиційний ризик. Кредитний ризик. Податковий ризик.
За видами фінансових операцій	Ризики фінансування підприємства. Ризики довгострокового інвестування. Ризики управління оборотними капіталами.
За об'єктом	Ризик окремої фінансової операції. Ризик фінансової діяльності усього підприємства
За сукупністю інструментів	Індивідуальний фінансовий ризик. Портфельний фінансовий ризик.
За фінансовими наслідками	Ризик, що призводить до збитків. Ризик, що призводить до втраченої вигоди. Ризик, що призводить до втраченої вигоди та збитків.
За рівнем фінансових втрат	Припустимий ризик. Критичний ризик. Катастрофічний ризик.

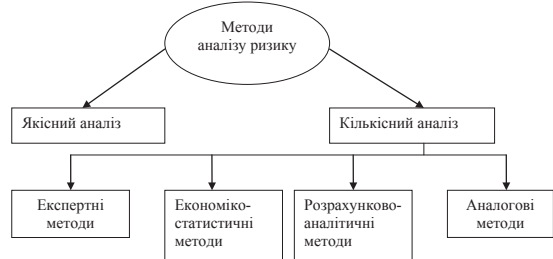
Крім того, виділяють систематичний та несистематичний ризики. Систематичні ризики не залежать від фінансово-господарської діяльності підприємства, а існують об'єктивно на загальнодержавному рівні (інфляційний ризик, процентний, валютний, податковий, інвестиційний ризик при зміні макроекономічних умов інвестування). Виходить, що для того, щоб зменшити загальний розмір втрат від систематичних ризиків, підприємству потрібно вчасно реагувати на зміни макроекономічних параметрів і розробляти ефективний адаптаційний механізм.

Несистематичні (специфічні) ризики, на відміну від систематичних, безпосередньо залежать від фінансово-

господарської діяльності підприємства і їх можна попередити шляхом розробки на підприємстві спеціального механізму їх нейтралізації.

Загальна схема дослідження фінансових ризиків на підприємстві включає проведення двох видів аналізу: якісного та кількісного.

Рис. 1. Методи аналізу фінансових ризиків



Якісний аналіз – це оцінка умов виникнення ризиків і визначення їхнього впливу на діяльність підприємства [4, с. 91]. Призначення ж кількісного аналізу полягає в чисельному вимірі впливу факторів ризику на ефективність функціонування підприємства.

У світі розроблено безліч моделей оцінки фінансових ризиків, в основі яких лежать економіко-статистичні методи аналізу. Найвідоміші серед них: Value-at-Risk (VaR), Capital Asset Pricing Model (CAPM), Arbitrage Pricing Theory (APT) і ряд інших [6].

Економіко-статистичні методи оцінки рівня фінансового ризику передбачають вивчення статистики втрат і прибутків підприємства, аналіз фінансового ризику за допомогою таких показників, як дисперсія, середньоквадратичне відхилення. Дисперсія характеризує ступінь мінливості досліджуваного показника (наприклад, очікуваного прибутку підприємства) стосовно середньої величини. Економічний зміст середньоквадратичного відхилення з погляду теорії ризиків полягає в характеристиці максимально можливого коливання досліджуваного параметра від його середнього очікуваного значення. Чим більші величини дисперсії і середньоквадратичного відхилення, тим ризикованіше управлінське рішення.

За допомогою статистичного методу оцінки ризику на основі розрахунку дисперсії, середньоквадратичного відхилення і коефіцієнта варіації можна оцінити ризик не лише окремої угоди, а й суб'єкта ризику (підприємства), проаналізувати динаміку його доходів за деякий проміжок часу [2, с. 171]. Однак, статистичні методи не забезпечують оцінки ризику в умовах обмеженості інформації, наприклад, це стосується новостворених підприємств.

Для розрахунку дисперсії, середнього квадратичного відхилення і коефіцієнту варіації можна використовувати наступні формули:

$$\sigma^2 = P_{\max} (\varepsilon_{\max} - \varepsilon_R)^2 + P_{\min} (\varepsilon_{\min} - \varepsilon_R)^2 \quad (1.1)$$

$$\sigma = \pm \sqrt{\sigma^2} \quad (1.2)$$

$$V_{\varepsilon} = \frac{\pm \sigma}{\varepsilon_R} \times 100 \quad (1.3)$$

де σ^2 – дисперсія;
 P_{\max} – ймовірність отримання максимального доходу (прибутку, рентабельності);

ε_{\max} – максимальна величина доходу (прибутку, рентабельності);

ε_R – середньоочікувана величина доходу (прибутку, рентабельності);

P_{\min} – ймовірність отримання мінімального доходу (прибутку, рентабельності);

E_{\min} – мінімальна величина доходу (прибутку, рентабельності);

σ – середнє квадратичне відхилення;

V_a – коефіцієнт варіації [4].

Теоретичною основою ряду різних методів, які застосовують в інвестиційній практиці є модель оцінки Capital Asset Pricing Model (CAPM), яка дає можливість оцінити ризиковість вкладень у цінні папери певного підприємства пропорційно ринковій премії за ризик.

$$CAPM(R_A) = i + (R_M - i) \cdot \beta_A \quad (1.4)$$

де $CAPM(R_A)$ – очікувана інвестором рентабельність капітальних активів за умови ринкової рівноваги;

i – безризикова ставка на ринку капіталів;

R_M – середня доходність ринкового портфеля інвестицій;

β_A – міра систематичного ризику для конкретного капітального активу.

Коефіцієнт β_A («бета») дозволяє оцінити індивідуальний або портфельний систематичний фінансовий ризик стосовно рівня ризику фінансового ринку загалом. Цей показник використовують, як правило, для оцінки ризиків інвестування в окремі акції.

У моделі CAPM очікувана прибутковість активу погоджується зі ступенем ризикованості цього активу, який виміряється коефіцієнтом («бета») і за допомогою кореляції з «ринковим портфелем».

Відповідно до теорії арбітражного ціноутворення, яка є узагальненням CAPM-моделі, на зміну вартості активу впливає не тільки ринковий фактор (вартість ринкового портфеля), але й інші, у тому числі неринкові, фактори ризику – курс національної валюти, вартість енергоносіїв, рівень інфляції, безробіття та інші.

Очікувана доходність цінного паперу за теорією арбітражного ціноутворення залежить від ставки доходу за безризиковими цінними паперами та систематично-

го ризику :

$$R = r_f + \sum_{i=1}^n \beta_i \cdot k_i \quad (1.5)$$

де R — очікувана доходність цінного паперу;

r_f – ставка доходу за безризиковими цінними паперами;

β_i – систематичний ризик, що виражає чутливість до i -го фактора;

k_i – ринкова ціна ризику за i -тим фактором (премія за ризик).

Найбільшою проблемою в моделі теорії арбітражного ціноутворення є визначення факторів, що впливають на очікувану ставку доходу за цінним папером: зміни в рівні промислового розвитку (або ВВП); зміни в темпах інфляції; структура процентних ставок; різниця в доходності низькоризикових і високоризикових корпоративних облигацій; довгострокові інфляційні очікування.

У випадках, коли у підприємства немає даних для розрахунків економіко-статистичними методами, використовуються експертні та аналогові методи. Аналогові методи оцінки рівня фінансового ризику дозволяють визначити рівень ризиків за окремими наймасовішими фінансовими операціями.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, рівень фінансового ризику є головним показником фінансової безпеки підприємства, що характеризує рівень захищеності його фінансової діяльності від загроз внутрішнього і зовнішнього характеру, тому його оцінка має супроводжувати обґрунтування управлінських рішень. Оскільки кожний з існуючих методів має недоліки, то на практиці доцільно використовувати декілька методів, комбінуючи кількісні та якісні методи аналізу.

Найважчий досвід практичного використання методів оцінки економічного ризику в Україні потребує систематизації для підвищення ефективності аналізу та прогнозування підприємницької діяльності.

Література:

1. Кім Ю. Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки підприємства / Ю.Г. Кім // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 101-111.
2. Левченко М. Оцінка рівня фінансового ризику машинобудівних підприємств / М. О. Левченко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 3. – С. 169-174.
3. Орехова К. Критичний аналіз підходів до визначення поняття «фінансовий ризик підприємства» / К.В. Орехова, Л.М. Кмегик // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – Київ, 2011. – №1(10). – С. 69-74.
4. Свеженцев О. Методичні підходи до кількісної оцінки інвестиційного ризику / О. О. Свеженцев // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2012. – № 6. – С. 89-94.
5. Оцінка ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pulib.if.ua/part/4414>
6. Практична оцінка і управління фінансовими ризиками підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.donetsk.ua/monograf.pdf>
7. Фінансові ризики на ринку кредитних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_3/270.pdf

КОТЛЯР А. Б.

студентка V курсу;

ПЕТРУК О. Ф.

асистент кафедри фінансів,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СТАВКА ДИСКОНТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: У статті досліджено економічну природу ставки дисконтування, визначено роль ставки дисконтування як інструмента формування інвестиційної політики підприємства і необхідність її розрахунку під час прийняття фінансово-інвестиційних рішень.

Аннотация: В статье исследовано понятие ставки дисконтирования, её роль в формировании инвестиционной политики предприятия и необходимость расчёта во время принятия финансово-инвестиционных решений.

Summary: In the article probed economic nature of rate of discounting, certainly role of rate of discounting as an instrument of forming of investment policy of an enterprise and necessity of its calculation during acceptance of financially investment decisions.

Постановка проблеми. Процес приведення теперішньої вартості грошей до їх майбутньої вартості (нарошення теперішньої вартості) і, навпаки, їх майбутньої вартості до теперішньої (дисконтування) органічно пов'язаний з розрахунком процентної ставки або ставки дисконтування. Ставка дисконтування характеризує норму доходу на інвестований капітал і норму його повернення у після прогнозований період з урахуванням компенсації всіх ризиків, пов'язаних з інвестуванням. З економічної точки зору, це необхідна ставка прибутковості, яку вимагали б інвестори при наявних альтернативних варіантах інвестицій з еквівалентним ступенем ризику.

Визначення ставки дисконтування є необхідним у процесі оцінювання ефективності реальних інвестиційних проектів, адже із застосуванням однієї ставки проект може виявитися прийнятним для реалізації, а з застосуванням іншої – неприйнятним.

Більшість існуючих методик оцінки ефективності інвестицій ґрунтуються на методи дисконтування грошових потоків. Саме цей метод покладено в основу розрахунку теперішньої вартості, чистої теперішньої вартості, внутрішньої норми дохідності, індексу рентабельності, періоду окупності. Усі вище перелічені показники можна розраховувати лише у тому випадку, коли відомі прогнозовані грошові потоки і ключовий показник – ставка дисконтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення ставки дисконтування досліджують такі вітчизняні та іноземні вчені-економісти, як І. Бланк, Г. Бірман, В. Шарп, А. Дамодаран [3], А. Пересада [4], В. Савчук, В. Федоренко, А. Цвіркун та багато інших. Одні вчені наголошують на тому, що в якості ставки дисконтування необхідно брати середньозважену вартість інвестованого капіталу, інші стверджують, що обираючи ставку дисконтування слід враховувати середню реальну депозитну або кредитну ставку за грошовими вкладами в банках, темпи інфляції, премію за ризик та премію за ліквідність.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ролі ставки дисконтування у формуванні інвестиційної політики та систематизація існуючих підходів до вибору ставки дисконтування як інструменту інвестиційної політики підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найскладніших завдань, з якими стикається менеджер в процесі проведення інвестиційного аналізу, є визначення ставки дисконтування, що використовується для розрахунку критеріїв економічної ефективності інвестиційних вкладень. Ставка дисконтування – це інструмент, який застосовується для перерахунку очікуваних грошових потоків, генерованих активом, у теперішню вартість цього активу. Тобто ставка дисконтування – це той показник, орієнтуючись на який інвестор може прийняти рішення про доцільність фінансових вкладень у поточній та довгостроковій перспективі. У цілому ставка дисконтування має відображати альтернативну вартість капіталу, тому вона залежить від можливостей вкладення капіталу, що є на підприємстві [2, с. 323]. Вчений-економіст А. Дамодаран висуває такі вимоги до безризикової ставки, як відсутність ризику дефолту, відсутність ризику реінвестування, а також використання безризикової ставки в тій валюті, в якій визначаються грошові потоки компанії [3, с. 203].

В теорії і практиці оцінки бізнесу передбачається, що ставка дисконтування повинна включати мінімально

гарантований рівень дохідності, незалежний від напрямку інвестиційних вкладень, коригування на темп інфляції і ступінь ризику конкретного напрямку інвестування (ризик даного виду інвестування, ризик неадекватного управління інвестиціями, ризик втрати ліквідності).

Ставка дисконтування не повинна бути нижчою за альтернативну норму дохідності, що може бути отримана від інвестування у проект з еквівалентним ризиком. Рішення про вигідність чи невигідність інвестування з позиції інвестора можна прийняти, розрахувавши внутрішню норму дохідності проекту. Внутрішньою нормою дохідності інвестиційного проекту називають таке значення ставки дисконтування, при якому сумарна чиста приведена вартість грошових потоків дорівнює нулю [2, с. 320]. Якщо внутрішня норма дохідності більша за ставку дисконтування, тобто дохідність даного проекту перевищує дохідність найвигіднішого альтернативного інвестиційного рішення – проект є вигідним.

На сьогодні у багатьох сферах економіки ставка дисконтування застосовується не зовсім коректно: вона приймається рівною поточній обліковій ставці Національного банку України. За такого підходу не враховуються економічні та галузеві ризики, зокрема такі показники, як темп інфляції, середньозважена ставка за довгостроковими депозитами, розмір відсоткової ставки за кредитами та інші важливі чинники. Очевидно, що якби ці чинники враховувались, то прогнози щодо доцільності інвестування та терміну окупності інвестиційного проекту були б точніші, а інвестиційна політика суб'єкта господарювання відповідно була б більш економічно обґрунтованою.

Серед факторів ризику інвестиційних вкладень у конкретне підприємство виділяють наступні:

- 1) розмір підприємства – найочевидніша перевага, яку має велике підприємство і яка пов'язана з відносно легшим доступом на фінансові ринки, а також більшою стабільністю бізнесу у порівнянні з малими конкурентами;
- 2) структура капіталу: співвідношення власних і позикових ресурсів, що визначається аналізом наступних фінансових коефіцієнтів: коефіцієнт автономії, частка довгострокової заборгованості у пасиві балансу, частка кредиторської заборгованості, коефіцієнти ліквідності;
- 3) диверсифікація виробництва;
- 4) диверсифікація клієнтури;
- 5) якість управління.

Сучасні ставки дисконтування, що використовуються міжнародними організаціями, багатьма банками, досить великі і встановлюються на рівні 8-12%. У деяких країнах держава задає більш низькі – у порівнянні з приватним сектором та середньосвітових – ставки дисконту. Наприклад, у Великобританії для державних інвестицій встановлюється необхідна норма прибутку 6%, а в США норми дисконту встановлюються на рівні 2%-10% [1, с. 43].

Аналізуючи ризик інвестиційного проекту, використовують два основні підходи:

1) коригують на чинник ризику ставку дисконтування і потім за нею дисконтують очікувані грошові потоки, що виникають внаслідок реалізації проекту.

2) коригують на чинник ризику прогнозні грошові потоки і потім дисконтують їх за ставкою, що не враховує чинник ризику.

Таким чином, на практиці наявні такі підходи до визначення ставки дисконтування, як кумулятивний та системний підхід. Кумулятивний оснований на коригуванні

безризикової ставки на поправки на ризик, а системний ґрунтується на застосуванні як ставки дисконтування середньозваженої вартості капіталу. При визначенні ставки дисконтування за кумулятивним підходом інвестор вимушений зважати на таку категорію, як безризикова ставка. Враховуючи відсутність на реальному ринку капіталу такої економічної категорії, аналітики, обираючи ставку дисконтування для розрахунку показників ефективності, мають зважати на реальні ставки, що максимально відповідають вимогам до ідеальної безризикової ставки [5]. Зазвичай, саме державні відсоткові ставки вважаються найнаближенішими до безризикових, адже в таких випадках практично відсутній ризик дефолту.

Однак, прогнози щодо довгострокового рейтингу України, присвоєні їй міжнародними рейтинговими агентствами Moody's Investors Service (кредитний рейтинг в іноземній валюті), Standard&Poor's (рейтинг депозитів в іноземній валюті), Fitch (рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті) – негативні (табл. 1).

Таблиця 1

Поточний довгостроковий рейтинг українських компаній за оцінками міжнародних рейтингових агентств [6]

	Moody's	Standard & Poor's	Fitch
Україна	B2	B	B
Прогнози	негативний	негативний	стабільний
Нафтогаз України			CCC
Укрзалізниця		B-	B-
Агротон		CCC+	B-
Азовсталь	B2		
Ferrexpo	B3	B+	B
Метинвест	B3		B
Миронівської хлебопродукт	B2		B
Мрія		B	B

Тому питання вибору в якості безризикової ставки – ставки за довгостроковими цінними паперами уряду в Україні потребує додаткових дискусій, адже в умовах України важко визначити, які вкладення вважати безпечними. Так, за оцінками агентства Standard & Poors, кредитний рейтинг України (B) перебуває набагато нижче за інвестиційний рівень, тобто Україна як емітент боргових зобов'язань матиме більш високу вразливість в умовах несприятливої ділової, фінансової та економічної кон'юнктури, хоча на даний момент вона має можливість щодо виконання фінансових зобов'язань [5].

Кумулятивні підходи до розрахунку ставки дисконтування відрізняються високою суб'єктивністю, їх слід дуже обережно використовувати на практиці, зокрема під час порівняння альтернативних проектів. Основною проблемою іншого підходу – системного – є наявність з часом зрушення структури капіталу, врахування яких суттєво ускладнює політику управління інвестиційними вкладеннями.

У практиці інвестиційного аналізу ставка дисконтування суттєво впливає на показники економічної ефективності, а отже, на вибір та прийняття проектних рішень. Під час прийняття фінансово-інвестиційних рішень необхідно враховувати динаміку ставки дисконтування, а також оцінювати величину IRR (внутрішня норма прибутковості).

Висновки з проведеного дослідження. Ставка дисконтування по відношенню до конкретного бізнесу носить динамічний характер протягом усіх етапів інвестиційного процесу – передінвестиційної та інвестиційної фази, освоєння технологій та виготовлення зразків продукції, серійного виготовлення продукції, ліквідаційної фази. На ранніх стадіях розвитку проекту інвестор несе більш високі ризики через невизначеність по відношенню до періоду, величини і динаміки грошових потоків в рамках кожного етапу. Ризик інвестора в кінці проекту наближається до свого мінімального значення і норма дохідності на вкладений капітал буде вимагатися суттєво нижча, ніж на початку реалізації проекту. Таким чином, ставка дисконтування як правило змінюється відповідно змінам інвестиційних ризиків і поступово скорочується з наближенням до кінцевого терміну реалізації проекту. Такі закономірності слід враховувати при формуванні інвестиційної політики.

Література:

1. Вишницька О. Особливості встановлення дисконтних ставок інвестиційних проектів у сфері природокористування / О. І. Вишницька // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : збірник тез доповідей. – 2011. – Ч.1. – С. 43-46.
2. Давидович І. Контролінг : навч. посібник / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 548 с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2004. – 1342 с.
4. Пересада А. Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада, О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2001. – 251 с.
5. Кредитний рейтинг державних цінних паперів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/contr ol/publish/article?art_id=299315&cat_id=299316
6. Міжнародний кредитний рейтинг України, регіонів, компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/rus/news/122075-mejdunarodnyie-kreditnyie-reytingi-ukrainyi-regionov-kompaniy-i-bankov.html>
7. Ставка дисконтування як важливий елемент оцінки ефективності інвестиційних проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpcchdu/2009_24/articles/21_kornyakova.pdf

КОШКА А. М.
магістрант кафедри фінансів та банківської справи;
ОЛІЙНИК А. В.
старший викладач кафедри фінансів та банківської справи,
Хмельницький національний університет

РОЛЬ ТА МІСЦЕ КОНДУІТУ В СИСТЕМІ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ АКТИВІВ

Анотація: Розглянуто теоретичні особливості основних типів сек'юритизації банківських активів, досліджено погляди різних науковців. А також акцентовано увагу на значення кондуїту в системі сек'юритизації банківських активів.

Аннотация: Рассмотрены теоретические особенности основных типов секьюритизации банковских активов, исследованы взгляды разных ученых. А также акцентировано внимание на значение кондукта в системе секьюритизации банковских активов.

Summary: The theoretical features of the main types of securitization of bank assets, investigated the views of different scholars. And also attention is accented on the value of conduct-book in the system of securitization of bank assets.

Постановка проблеми. Сек'юритизація є досить молодим та одним із найбільш ефективних механізмів залучення фінансування, який відкриває банківським установам шлях до практично необмежених ресурсів внутрішнього і міжнародного фінансових ринків. Новизна цього процесу говорить про недостатнє дослідження і обґрунтування даного механізму, що в свою чергу проковує розглядати цей процес більш детально.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування ролі кондуїту в механізмі її здійснення

Аналіз досліджень. У сучасній економічній літературі питанням типології сек'юритизації банківських активів присвячені наукові праці багатьох дослідників: Кишакевич Б.Ю., Васильченко З.М., Бэр Х.П., Бобиль В., Соловей М., Кравчук І.С., Юхимчук В.Д., Ткачук Н.М., Завидівська О. І., Толстухін М.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців виділяють два види сек'юритизації від можливості залучення ресурсів синтетична та класична [1, с. 118; 2, с. 14].

Таку ж класифікацію зустрічаємо в нових вимогах по капіталу 2004 року, відомих як «Базель II» [3], де знаходимо такі визначення:

Традиційна сек'юритизація є структурою, в якій грошові надходження від пулу вимог використовуються для обслуговування як мінімум двох різних стратифікованих ризикових позицій або траншів, що відображають різні міри кредитного ризику. При цьому платежі інвесторів залежать від прибутковості конкретних вимог, а не виводяться із зобов'язань оригінатора (первинного кредитора).

Синтетична сек'юритизація є структурою як мінімум з двома різними стратифікованими позиціями або траншами під ризиком, що відображають різні міри кредитного ризику. Кредитний ризик пулу вимог переноситься повністю або частково шляхом використання фондіваних (наприклад, кредитних нот) або не фондіваних (наприклад, свопів кредитного дефолта) кредитних деривативів або гарантій, які служать хеджуванню кредитного ризику портфеля. Відповідно, потенційний ризик інвестора залежить від прибутковості пулу.

Дані поняття охоплюють так зване «широке розуміння» процесу сек'юритизації, якою вона була на початку 80-х ХХ століття, як «переміщення міжнародного фінансування з ринку кредитів на грошовий ринок і ринок капіталів; заміна кредитного фінансування схемами, які ґрунтуються на випуску цінних паперів» [4, с. 27]. У вузькому значенні – сек'юритизація активів – це інноваційна техніка фінансування, основна ідея якої списання фінансових активів із балансу підприємства і їх рефінан-

сування шляхом випуску цінних паперів на міжнародному грошовому ринку і ринку капіталів.

Розглянемо більш детально погляди різних науковців щодо трактування даного виду класифікації сек'юритизації активів.

Такі науковці як Бобиль В. та Соловей М. виділяють три основні види сек'юритизації:

- класичний: використовуючи його, банк продає свої активи спеціалізованій юридичній компанії – SPV (special purpose vehicle), яка фінансує купівлю них активів шляхом випуску цінних паперів на ринку капіталу. SPV має бути повністю відокремлено від первинного власника активів (банку), щоб не допустити включення її в консолідовану групу з фінансовою установою і уникнути можливих наслідків неплатоспроможності первинного власника акцій;

- синтетичний: характеризується тим, що активи залишаються на балансі кредитної установи. Цей метод доцільно використовувати в тому випадку, коли пул активів формується з малоризикових кредитів і їх списання може погіршити якісні характеристики (нормативи) кредитного портфеля банку;

- накопичувальний: завдяки простоті реалізації є найпопулярнішим серед невеликих банків. При застосуванні накопичувальної сек'юритизації банк формує кредитний портфель, а потім відповідно до його обсягу випускає облигації, які розміщуються серед іноземних банків. Видані кредити є безпосереднім забезпеченням за цінними паперами (фактично продаж позик не відбувається) [5, с. 23].

Кравчук І.С., Юхимчук В.Д. у своїх наукових працях відображають іншу класифікацію сек'юритизації:

- класична, яка, у свою чергу, поділяється на балансову та позабалансову.

Балансова сек'юритизація передбачає випуск цінних паперів, забезпечених правами вимог, які залишаються на балансі банківської установи. Позабалансова передбачає передачу банківських активів на баланс спеціалізованої установи, яка здійснює емісію боргових зобов'язань під заставу цих активів. Одним із видів позабалансової сек'юритизації є кондуїтна сек'юритизація, яка будується навколо спеціалізованої юридичної компанії, яка носить назву кондуїт. Ця установа залучає грошові кошти на короткий термін шляхом випуску комерційних паперів, що дозволяє фінансувати довгострокові активи короткостроковими пасивами. Випуск таких інструментів в більшості випадків не передбачає реєстрації проспекту емісії.

- синтетична передбачає перенесення ризиків від кредитора до інвесторів шляхом випуску гібридних кредитних деривативів [6, с. 28].

Якщо Кравчук І.С та Юхимчук В.Д балансовий і позабалансовий тип об'єднали у групу під назвою класична сек'юритизація, то Ткачук Н.М у своїй праці виділив позабалансову сек'юритизацію як окремий вид. На його думку є такі типи сек'юритизації: балансова, традиційна(класична) й синтетична.

Балансовий тип сек'юритизації активів передбачає емісію цінних паперів, забезпечених пулом банківських активів, які продовжують залишатися на балансі банка-емітента. Усі ризики в такій операції перерозподіляються за рахунок використання різних структурованих фінансових інструментів.

За основу традиційної сек'юритизації активів взято довічне управління такими активами. Банк-ініціатор відчужує на користь цільової компанії (SPV) високоліквідні активи, яка оплачує первинному власнику вартість переданих активів безпосередньо в момент їхнього продажу (true sale) і здійснює випуск цінних паперів, які розміщують на ринку серед інвесторів.

Синтетичний тип сек'юритизації активів передбачає передачу ризиків за допомогою специфічних паперів але без передачі самих активів банку. Тобто, юридично банківські активи не продаються, а залишаються на балансі банку, а ризики за ними передаються кінцевим інвесторам. Синтетична схема сек'юритизації активів базується на використанні деривативів і свопів. Банк як первинний власник активів не передає їх цільовій компанії, але на неї перекладає ризик за активами шляхом використання таких фінансових інструментів, як: кредитні дефолтові свопи (credit default swap – CDS) і кредитні зв'язані ноти (credit linked notes – CLN). При проведенні синтетичної сек'юритизації ризик передається не за одним кредитом, а по всьому портфелю стандартизованих кредитів. Тому і називають портфельний кредитний своп (portfolio credit default swaps). Спеціалізована установа (SPV) перекладає ризик на інвесторів через емісію кредитних нот участі, а кошти, що одержуються від їхнього продажу, використовуються для придбання високоліквідних цінних паперів, які будуть приносити дохід. Це дасть змогу цільовій компанії поряд із надходженнями за кредитним свопом від банку-ініціатора обслуговувати також кредитні ноти участі, які нею були емітовані [7, с. 52].

Тобто з усього вище вказаного можна зробити висновок, що всі класифікаційні ознаки несуть однакову суть, хоч і їх порядок різний в залежності як трактують його науковці.

Ще один варіант трактування видів сек'юритизації активів можна розглянути в праці російських науковців в їх роботі "Шляхи розвитку ринку та зниження вартості запозичень", де вони розглядають три найбільш поширених типи сек'юритизації з точки зору організації грошових потоків:

- структура забезпечених боргових зобов'язань (Collateralized Debt);
- наскрізна структура (Pass-Through);
- трансформаційна структура (Pay-Through).

Структура забезпечених боргових зобов'язань – це така форма, яка більше інших схожа на традиційне запозичення, забезпечене активами. Власник активів бере позику і для забезпечення його погашення передає активи в заставу. Закладені активи можуть бути оцінені за ринковою вартістю при реалізації або по їх здатності генерувати потік грошових коштів. Структура не припускає, що борговий інструмент повинен відповідати грошово-потоківій конфігурації будь-яких із закладених активів.

Наскрізна сек'юритизація – спосіб сек'юритизації активів, що генерують регулярний грошовий потік, шляхом продажу прямої участі в пулі активів. Іншими словами, наскрізний сертифікат являє собою частку участі в базових активах і, в кінцевому підсумку, в генеруючому ними грошовому потоці. Сума основного боргу і відсотки, що стягуються за цими активами, "пропускаються", переходячи до власників цінних паперів; при цьому продавець виступає головним чином як сервісер.

В рамках трансформаційної сек'юритизації власником активів, як правило, є юридична особа спеціального призначення (limited purpose vehicle) – Емітент, яке випускає боргові зобов'язання, забезпечені цими активами. Як і у випадку наскрізний структури, обслуговування боргу здійснюється за рахунок грошового потоку, виплачуваного інвесторам з коштів, внесених в якості забезпечення. Інвестори, які вклали кошти в облігації, випущені на основі пулу іпотечних або інших кредитів, не є безпосередніми власниками базових активів; вони просто вклали кошти в облігації, забезпечені певними активами. Отже, Емітент може маніпулювати грошовими потоками, розподіливши їх на самостійні потоки платежів. Таким чином, трансформаційні цінні папери, на відміну від наскрізних, можуть бути структуровані таким чином, щоб грошові потоки, що генеруються активами, можна було переконфігурувати в підтримку тих чи інших боргових інструментів [8].

У своїй роботі «Теоретичні аспекти здійснення сек'юритизації іпотечних активів» Завидівська О. І. [9, с. 50] пропонує наступну класифікацію сек'юритизації:

- класична сек'юритизація на основі «дійсного продажу» (інші назви традиційна сек'юритизація, позабалансова сек'юритизація);
- синтетична сек'юритизація (інші назви: балансова сек'юритизація, сек'юритизація американського типу);
- сек'юритизація бізнесу (це фактично кредит, який забезпечується всіма активами, що генеруються певною компанією).

Також вона виділила в класичному типі кондуїтну сек'юритизацію, яка, в свою чергу, поділяється на однорівневу і дворівневу. Що на нашу думку слід розглянути детальніше.

Отож в економічній енциклопедії [10] кондуїт трактується, як необнародовані зв'язки з банком, трестом при розповсюдженні на біржі "гарячих" випусків їх цінних паперів.

Кондуїтний фонд (КФ) формує пул банківських активів від різних банків-ініціаторів. За допомогою мобілізованих в якості забезпечення вимог КФ здійснює емісію короткострокових цінних паперів і, тим самим, створює умови для фінансування довгострокових банківських активів. КФ не може бути дочірньою або афілійованою організацією банку-оригінатора, він не надає кредити і не акумулює депозитні ресурси, тому на нього не поширюються вимоги до власного капіталу, обов'язковому резервуванню і т. п. Головна мета КФ – емісія короткострокових цінних паперів і раціональне використання акумульованих надходжень від їх реалізації для придбання банківських активів. КФ створюється для отримання прибутку з арбітражу між довгостроковими і короткостроковими процентними ставками.

Для контролінгу ризиків короткострокового кредитування (ризик не розміщення нового випуску комерційних паперів, процентний та ціновий ризик) кондуїтна сек'юритизація припускає наявність провайдера ліквідності. Провайдерми ліквідності називаються різні учасники кондуїтної програми, що надають підтримку кондуїтному фонду. Крім того, в порівнянні із звичайною сек'юритизацією кондуїтна програма може засновуватися банком, який зовсім не потребує рефінансування, а відкриває новий бізнес по здійсненню короткострокових запозичень для інших банків. Мета таких засновників кондуїтних програм – отримання гонорарного доходу від

організації угоди, а також продажу захисту від кредитних ризиків і ризиків ліквідності, оскільки засновник кондуїтної програми зазвичай є провайдером ліквідності.

Толстухін Михайло у своїх працях говорить, що існує два основних типи сек'юритизації з використанням кондуїту. Згідно з першою (однорівневою) структурою оригінатори безпосередньо продають активи безпосередньо кондуїту. Згідно з другою (дворівневою) структурою роль скупника активів виконує SPV, що нагромаджує грошові вимоги (аккумулятор), які фінансуються кондуїтом, який розміщує комерційні папери. Після накопичення пулу активів необхідного розміру аккумулятор продає активи іншому SPV, яке проводить звичайну сек'юритизацію.

Однорівнева структура заснована на поновлюваному характері накопичення активів. У цьому випадку не відбувається накопичення активів для проведення звичайної сек'юритизації. Дана структура побудована за принципом постійного "оновлення крові": організовані активи купуються (включаються в кондуїтну програму), потім використовуються деякий період часу для погашення відсотків за комерційними паперами, і, як тільки активи перестають відповідати критеріям відбору, вони продаються. Контроль якості активів здійснюється, в тому числі, депозитарієм, який не дозволить купувати неякісні активи і буде контролювати своєчасність "вимивання" застарілих активів.

Іншим механізмом захисту інвесторів є закріплення випадків, настання яких зобов'язує кондуїт припинити купівлю активів і випуск нових комерційних паперів. Такі випадки зазвичай пов'язані з неможливістю продати "вимиті" активи, підвищенням вище встановленої межі рівня дефолтних активів, зниженням рейтингу провайдера ліквідності [11, с. 53].

Робота однорівневої структури може виглядати наступним чином:

- кондуїт, накопичує активи оригінатора по мірі їх виникнення;
- придбання активів фінансується за рахунок випуску короткострокових комерційних паперів кондуїту;
- провайдер ліквідності надає Кондуїту різні види кредитного та ринкового захисту;
- після того як активи перестають відповідати критеріям знаходження в кондуїтній програмі, вони продаються на ринку або сек'юритизуються в звичайному порядку.

Кондуїт може отримати дохід у вигляді різниці між розміром грошового потоку від акумульованого пулу активів і більш низькими процентними ставками за власними комерційними паперами. Крім того, такий кондуїт може отримати дохід від дорожчої продажу "вимитих" активів.

Особливість дворівневої структури полягає в тому, що короткострокове фінансування використовується для накопичення значного пулу активів на балансі SPV – аккумулятора в цілях проведення звичайної сек'юритизації.

Дворівнева структура оцінюється рейтинговими агентствами таким чином: по-перше, з позиції фінансування, що надається кондуїтом, і, по-друге, з позиції аналізу активів, що виступають забезпеченням такого

фінансування. У якості відправної точки береться довгостроковий рейтинг, присвоєний фінансуванню, здійснюваному кондуїтом. Цінні папери, що випускаються SPV, служать аккумулятором на користь кондуїта. Однак замість цінних паперів може бути інший механізм (наприклад, звичайне двостороннє кредитування), якому може бути присвоєний рейтинг і який забезпечений грошовим потоком від активів, що перебувають на балансі аккумулятора. Зазначений рейтинг присвоюється на підставі методології, використовуваної в звичайних угодах. Тобто буде аналізуватися пул активів, структурні аспекти та достатність кредитної підтримки.

Робота дворівневої структури може виглядати наступним чином:

- оригінатор створює SPV, що нагромаджує активи оригінатора по мірі їх виникнення (аккумулятор);
- придбання активів фінансується за рахунок позики кондуїта, який використовує права по ньому в якості забезпечення для випуску своїх комерційних паперів;
- після накопичення пулу активів необхідного обсягу SPV-аккумулятор продасть його іншому SPV, який буде робити звичайну сек'юритизацію [11, с. 54].

Таким чином, дворівнева структура поєднує в собі власне кондуїт, а також аккумулятор активів. У цьому зв'язку дана структура володіє всіма ознаками звичайної сек'юритизації (оскільки в рамках неї здійснюється довгострокове фінансування кондуїтом SPV-аккумулятора) і специфічними ознаками кондуїтної діяльності (випуск комерційних паперів при використанні різних способів підтримки ліквідності та структурного захисту угоди).

Як і в однорівневій структурі, SPV, що нагромаджує активи, може отримати дохід у вигляді різниці між розміром грошового потоку від акумульованого пулу активів і більш низькою процентною ставкою за запитом, виданим йому кондуїтом. Крім того, аккумулятор може отримати дохід від дорожчої продажу акумульованого пулу на користь SPV, який виступає як емітент облігацій в процесі звичайної сек'юритизації [11, с. 54].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна сказати, що науковці питання сек'юритизації банківських активів розглядають по-різному, тобто немає єдиного підходу про сутність цього процесу. Розійшлися й погляди науковців щодо типів сек'юритизації банківських активів, хоча як було досліджено різні трактування несуть однакову суть процесу сек'юритизації. Найбільш вдалим і повним є висвітлення типів сек'юритизації активів Завидівською О.І., яка виділила 3 типи: класичну, синтетичну сек'юритизації, а також сек'юритизацію бізнесу. Важливим моментом в її класифікації є виділення в класичному типі кондуїтної сек'юритизації, що дозволяє мати більш ширше уявлення про процес сек'юритизації банківських активів загалом.

В наслідок дослідження встановлено, що кондуїтна сек'юритизація має вплив на мінімізацію не тільки кредитних ризиків, а й на ризик ліквідності. Тому кондуїтна сек'юритизація може виступати в якості методу ефінансування банків і відкривати нові горизонти по здійсненню короткострокового кредитування інших банків.

Література:

1. Кишакевич Б.Ю. Управління кредитним ризиком через сек'юритизацію активів банку / Б.Ю. Кишакевич // Економічний простір. – 2008. – № 11. – С. 117-125
2. Васильченко З.М. Сек'юритизація активів у системі управління банківськими ризиками / З.М. Васильченко, А.С. Криклій, О.О. Ігнат'єва // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 14-16
3. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (Базель II) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.cbr.ru/>
4. Бэр Х.П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков. – М.: ООО «Волтерс Клувер», 2006. – 578 с.

5. Бобиль В, Соловей М Сек'юритизація банківських активів у контексті управління портфельним кредитним ризиком Вісник НБУ, січень 2010, – С.22-25
6. Кравчук І.С., Юхимчук В.Д. Сек'юритизація банківських активів//Інвестиції : практика та досвід. – К.,2008. – №1 . – С. 27-31.
7. Ткачук Н.М Сек'юритизація банківських активів: характерні типи та особливості проведення, Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012 – №2, С 50-55
8. Доповідь робочої групи міжнародної фінансової корпорації "Шляхи розвитку ринку та зниження вартості запозичень", Сек'юритизації в Росії, [Електронний ресурс], Режим доступу: <http://fregat51.narod.ru/>
9. Завидівська О. І. Теоретичні аспекти здійснення сек'юритизації іпотечних активів / О. І. Завидівська // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7 (25). – С. 45–59.
10. Економічна енциклопедія «Словopedia», [Електронний ресурс], Режим доступу: <http://slovopedia.org.ua>
11. Толстухин, М. Кондуиты – новый банковский бизнес [Текст] / М. Толстухин // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 11. – С. 52-55.

КРАМАРЕНКО Р. М.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК МЕГАПОЛІСІВ

Анотація: У статті розглянуто фактори впливу процесів глобалізації на розвиток міст – мегаполісів, а також різні аспекти її прояву. Обґрунтовується необхідність розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами в контексті впливу глобалізаційних процесів, а також нових підходів щодо структурування проблематики міського розвитку.

Анотация: В статье рассмотрены факторы влияния процессов глобализации на развитие городов – мегаполисов, а также различные аспекты ее проявления. Обосновывается необходимость развития методологических и аналитических исследований в сфере управления мегаполисами в контексте влияния глобализационных процессов, а также новых подходов к структурированию проблематики городского развития.

Summary: The article considers the impacts of globalization on the development of cities - cities, as well as various aspects of its manifestation. The necessity of methodological and analytical research in the area of metropolitan areas in the context of the impact of globalization and new approaches to structuring problems of urban development.

Вступ. Із прискоренням глобалізації світовий простір перетворився у надзвичайно складну, динамічну та суперечливу систему взаємозв'язків і взаємовідносин. Міста-мегаполіси у цій системі посіли місце центрів потоків майже усіх видів ресурсів, капіталів, людей, інформації. Все більш очевидним стає суттєве посилення їх економічної потужності та політичного значення, стрімке підвищення їх ролі у світовому господарстві та міжнародних відносинах.

Процеси урбанізації у світі теж досягли глобального рівня, спричинили перетворення цілого ряду міст на категорію глобальних міст – міст світового значення. Вони стають не тільки автономними структурними елементами глобального ринку, а й своєрідними «пульсами правління» глобальною економікою та суспільними відносинами.

Однак, зв'язок розвитку мегаполісу із процесом глобалізації взаємо-зворотний. Це потребує постійних видозмін механізмів міського управління та відповідного випереджаючого науково-методологічного забезпечення. Такими положеннями обумовлена актуальність даної статті, її мета та завдання.

Аналіз досліджень і публікацій. Різні аспекти феномену міста, змін його сутнісних характеристик на сучасному етапі, а також поняття глобалізації, її прояви у економічних, суспільних та культурних відносинах на сучасному етапі, вплив на розвиток територіальних утворень, потужних міст і зокрема міст – мегаполісів стали предметом дослідження таких учених як Дж.Біверсток, Ф.Бродель, Ч.Ван-Кан, П.Геддес, Дж.Готман, Р.Елізандо, М.Кастель, П.Кругман, Т.Левітт, Ч.Лендрі, Ч.Лідбітер, Д.Лорен, П.Маркузе, М.Павельсон, М.Портер, Г.Рид, С.Сассен, А.Скотт, П.Тейлор, Р.Флорида, Дж.Фрідман, М.Фуджит, П.Холл, Дж.Якобс та багато інших.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження визначено розвиток мегаполісу в сучасних умовах глобалізації. Предмет дослідження – фактори впливу глобалізації на розвиток мегаполісу, а також переваги та загрози, що створюють для нього глобалізаційні процеси.

Мета дослідження. Метою статті є аналіз та систематизація факторів впливу процесів глобалізації на розвиток міст – мегаполісів, а також різних аспектів її прояву. Також обґрунтовується необхідність розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами в контексті впливу глобалізаційних процесів та нових підходів до структурування проблематики міського розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок глобалізації світової економіки як явного сформованого процесу відносять до 80-х років XX століття. Його активізація та прискорення відбулось на початку 90-х років, що дало можливість говорити про формування глобальної економіки та глобальних систем [1].

Паралельно із такими перетвореннями у останній чверті минулого століття поняття «глобалізація» стає самостійним предметом активних досліджень. Але і дотепер процес глобалізації, її сутність та прояви дослідники розуміють та представляють із певними відмінностями.

Прискорення економічної глобалізації пов'язане із цілим рядом чинників. У наукових джерелах у перелік таких чинників включають різні за змістом явища та процеси, виділяють також й різну їх кількість. Водночас, такі чинники як: стрімке поширення інформаційних технологій та інформатизація суспільства, підвищення потужності транснаціональних компаній, динамічний розвиток та лібералізація світової торгівлі, поглиблення міжнародного економічного співробітництва, транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації, людей,

просторова й інституціональна інтеграція ринків, включення у процес глобалізації нових країн та країн з колишньою планово-централізованою економікою, трансформація їх економічних систем тощо є вирішальними для глобалізації, не викликають дискусії серед науковців.

На нашу думку, при тому, що кожний з таких чинників має різну ступень впливу на поширення глобалізаційних процесів, у сукупності вони створюють потужні взаємозалежні об'єктивні передумови подальшого існування світового суспільства тільки у глобалізаційному мережевому форматі.

На тлі глобалізації суспільно-політичних, економічних та культурних відносин відбувається і «руйнування ustalених конфігурацій» світового простору та територіального устрою, стрімко укорінюється місто-центрична модель розвитку людства, що зумовлює закріплення каркасоутворюючої ролі в майбутньому за містами-мегаполісами [2].

Перша особливість впливу глобалізації на міста – мегаполіси, яку, на наш погляд, слід виділити передусім, полягає у наступному. На відміну від економічних одиниць – суб'єктів господарювання, на розвиток мегаполісу як територіально-господарської одиниці впливають усі існуючі аспекти та виміри глобалізації. До останніх відносять глобалізацію економічну, суспільну, політичну, інформаційну, військову, технологічну, екологічну, правничо-юридичну, культурну, релігійну, кримінальну та ін. Однак, слід зазначити, що засадничою сферою глобалізації є глобалізація економічна.

Процес економічної глобалізації складається з установаження економічної залежності між окремими країнами, регіонами та територіями шляхом розповсюдження інновацій та розширення межі свободи пересування товарів, послуг, капіталу та людей у світовому масштабі. По суті, виникає новий глобальний економічний організм із характерними для системи якостями.

При цьому, в рамках такої глобальної економічної системи, а також всередині окремих потужних національних економік продовжується постійний змагальний процес і конкуренція між окремими регіонами, територіями і містами, особливо між домінуючими в сучасній поселенській системі метрополіями [1].

Глобалізація економічна невід'ємно пов'язана із глобалізацією інформаційною. Поняття «інформаційна економіка» (як і інформаційне суспільство загалом) було впроваджено у науку середовище ще на початку 60-х років минулого століття. Нині воно стало фактично загальноновизнаним по відношенню до тієї реальності, що склалася в західному світі.

На відміну від світової економіки, що існувала на Заході з XVI ст., суть якої в тому, що процес накопичення капіталу відбувається по всьому світу, глобальна економіка являє собою дещо інше. За М. Кастельсом – це економіка, «здатна працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети» [3, с. 105]. Фахівці зазначають, що такого підходу до економічної глобалізації у світовій літературі до М. Кастельса не було [3, с. 7].

Однак, М. Кастельс не випадково уточнює вживаний ним термін – «інформаціональна» (informational), а не «інформаційна» економіка і постійно застосовує його у прив'язці до глобальної економіки (глобальна/інформаціональна). За цим стоїть концептуальний підхід: на думку ученого, глобальна мережа стала результатом революції в галузі інформаційних технологій, яка створила матеріальну основу глобалізації економіки, тобто народження нової, відмінної від попередньої, економічної системи.

Так, світову економічну систему кінця XX ст. – початку XXI ст. учений означає як «інформаціональну й глобальну економіку нового типу». При цьому, він де-

талізує та пояснює цей тезис наступним чином: «інформаціональна – так як продуктивність та конкурентоздатність факторів чи агентів у цій економіці (будь то фірма, регіон або нація) передусім залежать від їх здатності генерувати, перероблювати та ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях. Глобальна – тому що основні види економічної діяльності, такі, як виробництво, споживання і циркуляція товарів й послуг, а також їх складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки) організуються у глобальному масштабі безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що зв'язує економічних агентів. І нарешті, інформаціональна та глобальна – тому що в нових історичних умовах досягнення певного рівня продуктивності та існування конкуренції можливо лише всередині глобальної взаємопов'язаної мережі» [3, с. 81].

Така інформаціональна глобальна економіка, безперечно і автоматично є взаємозалежною від глобалізації суспільно-політичної. Процес глобалізації об'єктивний і всеохоплюючий, навколо нього відбувається політична інтеграція і одночасно політична боротьба. Трансформуються навіть прояви влади: влада юридична (у світі спостерігається тенденція до обмеження на користь наддержавних структур); влада економічна (її епіцентри зміщуються в бік світових монополістів); влада фінансова (постійно посилюється і все більш монополізується); влада релігійна (розвивається у напрямку формування «інтернаціональної віри» – певного симбіозу псевдо-знання та містики); влада військова (відбувається явне змищення у неконтрольовані світові блоки); влада морально-духовних заповідей (для кінця XX – початку XXI століття характерне зниження морально-духовних критеріїв, їх підміна прагматичними установками, частіше – демагогією); влада міжнародних інститутів (досягла апогею та має уже реальну тенденцію до перетворення на всесвітній уряд); влада засобів інформації та пропаганди (у XX столітті перетворилась у надпотужну силу, що має глобальний характер, спирається на потужну промисловість, в якій зайняті мільйони працівників тощо [4, с. 12-13].

Таким чином, глобалізація у широкому розумінні – це перетворення політичних, соціально-економічних і культурних явищ і процесів у явища та процеси світового масштабу і планетарного значення, це – процес всесвітньої інтеграції та уніфікації. Його наслідками є міжнародний поділ праці, міграція у світових масштабах капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, що носить системний характер, охоплює всі сфери життя суспільства. У результаті глобалізації світ стає все більш взаємопов'язаним і взаємозалежним від усіх його суб'єктів. Відбувається збільшення як кількості спільних для певних груп країн проблем, так і кількості та типів інтегрованих суб'єктів [5].

Зрозуміло, що за таких умов відбувається зростання ролі мегаполісів, в яких концентрується науково-технологічний і фінансово-інвестиційний потенціал. У контексті глобального конкурентного лідерства переваги сучасної мережевої організації економічної діяльності з гнучкими регіонально-галузевими конфігураціями обумовлюють їх нові сутнісні характеристики. Цілеспрямовано створюваний сприятливий діловий клімат, можливість наднаціонального регулювання фінансово-валютних операцій на основі сучасних інформаційних технологій забезпечують інтернаціонально-привабливі умови життєдіяльності і лідерства таких міст – локальне, національне, міжнародно-регіональне, глобальне.

Але разом із такими потужними перевагами мегаполіси під впливом глобалізації одночасно стикаються і

з новими загрозами та широкомасштабними соціально-економічними змінами: деіндустріалізація територій, поглиблення соціальних відмінностей і криза народних кварталів, зменшення ролі робочого класу, зростаюча міграція та старіння населення, постійне розширення площі міст і повсюдне використання автомобілю. Внаслідок інтернаціоналізації економіки та фінансів мегаполіси зіштовхнулися із такими проблемами як забруднення повітря та води, злидні, безробіття, нестача фінансування на основні соціальні програми та інфраструктурні проекти тощо.

Також потужні міста повинні відповідати на виклики, пов'язані з існуючими загрозами навколишньому середовищу, що, на думку більшості фахівців, є для них одним з найбільш небезпечних наслідків глобалізації і тому по-

требує виокремлення у окремий потужний блок ризиків розвитку мегаполісів.

Висновки. Таким чином, розвиток мегаполісів на даному етапі не може відбуватися без врахування практично усіх аспектів глобалізації. Людство усвідомило об'єктивність даного процесу і вже не стільки протистойть, а пристосовується до його умов, намагаючись обернути його ефекти на свою користь. Чітко усвідомлюючи, що глобалізація провокує безліч соціальних, економічних та екологічних проблем, ми розуміємо, що вирішити їх можна тільки використовуючи її ж (глобалізації) переваги [6]. Тому усі потужні та надпотужні міста сьогодні знаходяться у пошуках гармонійної, зваженої та збалансованої моделі розвитку. У цьому контексті постає актуальне наукове питання щодо можливих траєкторій становлення та розвитку вітчизняних міст-мегаполісів.

Література:

1. Сіройч З. Демографічні та соціально-економічні проблеми розвитку міських агломерацій: дис. ... д.е.н.: 08.00.07. НАН України. Інститут демографії та соціальних досліджень. / З. Сіройч. – К., 2009. – 372 с.
2. Орловська В.С. Критерії розвитку мегаполісів в умовах глобалізації [Текст] / В.С.Орловська // Стратегія розвитку України у глобальному середовищі / Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції 17-19 листопада 2010 р. – Сімферополь: ВіТроПринт, 2010. – 324 с. – С. 25-27.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество, культура [Текст] / М.Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
4. Данилов А.Н. Социология власти. Теория и практика глобализма / А.Н. Данилов. – Минск: Универ-кое, 2001. – 447 с.
5. Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 1. / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавн. центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Стукало Н.В. Глобальні виміри сталого розвитку/ Н.В.Стукало // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – Випуск 7(28). – Ч. 2. – Луцьк, 2010.

КРИВОШЕЙ В. В.

*доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі*

ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКА ДОБРОБУТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація: Розглянуто проблеми обґрунтування ефективності проведення заходів підвищення добробуту діяльності підприємств ресторанного господарства в сучасних умовах господарювання.

Аннотация: Рассмотрены проблемы обоснования эффективности проведения мероприятий повышения благосостояния деятельности предприятий ресторанного хозяйства в современных условиях хозяйствования.

Summary: The problems of justification of the effectiveness of welfare activities of enterprises at restaurants in the modern conditions of managing.

Постановка проблеми і її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями. Наукові дослідження у сфері ресторанного господарства в основному орієнтовані на вивчення питань економічного стану, розвитку, визначення фінансової стійкості, розробки стратегії, планування діяльності, визначення чинників збільшення конкурентоспроможності тощо. Разом з тим питанням розвитку трудового капіталу в ресторанному господарстві увага приділялася недостатньо. Економічні перетворення останніх років не тільки не поліпшили сервіс у ресторанному господарстві, але в ряді випадків якість обслуговування в ньому знизилася. Разом з тим останнім часом з'явилися і ресторани високого рівня розвитку, які потребують новітніх методик та методів управління ними.

З огляду на викладене, посилюється актуальність проблеми управління трудовим капіталом підприємств ресторанного господарства з метою підвищення ефективності їх використання та створення умов для професійного розвитку.

Питання аналізу та оцінки діяльності підприємств

ресторанного господарства знайшли своє відображення в працях Л.Г. Агафонової [1 с. 56-58], О.С. Агафонової [1, с. 60-65], В.А. Антонової [2], Л.П. Баскова [3], І.Г. Бережного [4], В.І. Карсекіна [5], К.С. Коровіна [6], В.І. Пивоварова [6], Г.Т. П'ятницької та Н.О. П'ятницької [7] тощо. Разом з тим проблема визначення чинників ефективності, розробки механізмів, методів та методології ефективного управління ефективною діяльністю підприємств ресторанного господарства є недостатньо дослідженою.

Метою статті. Сукупність зазначених проблем зумовила мету і завдання наукової статті. Необхідність створення цілісної теоретико-методологічної системи дослідження, оцінки та обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності підприємств ресторанного господарства з урахуванням особливостей управління об'єктом, предмет дослідження, визначили вибір цільової мети і завдань статті.

Виклад основного матеріалу досліджень. Добробут – економічна категорія, яку важко відобразити глибоко і виразно будь-яким з інтегральних показників. Для найбільш яскравою характеристики добробуту ресторанного

господарства за показником трудового капіталу, на наш погляд, може служити «індекс розвитку трудового потенціалу», розроблений і публікується з 1990 р. міжнародною організацією «Програма розвитку ООН» [9]. Вперше в науковий обіг була введена категорія «людський розвиток» і «трудоий потенціал», розуміється як процес забезпечення не тільки доходу людей, але їх здоров'я, освіти, місця існування, свободи дій і слова, а також інших умов соціально-економічного розвитку.

Інтегральна оцінка добробуту населення, на думку сучасних українських вчених, що займаються проблемами забезпечення добробуту, повинна обчислюватися з застосуванням методики розрахунку «індексу розвитку людського і трудового потенціалу», але, на наш погляд, з включенням додаткових показників, таких як: рівень доходів, рівень мобільності, рівень медичного обслуговування, швидкість обороту витрат на добробут. За своїм всеосяжним охопленням індекс добробуту (ІД) може перевершувати показники: такі як доходи на одного співробітника, рівень задоволення потреб. Дохід та задоволення потреб є, на наш погляд, одним з інструментів поліпшення добробуту, а не його кінцевим результатом. Таким чином, розглядаючи дохід і рівень споживання в якості складових адекватного життєвого рівня, ІРТП (індекс розвитку трудового потенціалу) і ІД дають всеосяжну характеристику життя людини і результатів його трудової діяльності. Інтегральний показник, що характеризує добробут, визначається як середня арифметична з індексів трьох показників: рівня забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом; рівнем стимулювання праці; рівнем забезпеченості здоров'я кожного співробітника підприємства. Індекс кожного показника розраховується за формулою:

$$I_i = \frac{x_i - x_{i_min}}{x_{i_max} - x_{i_min}} \quad (1)$$

де x_i – фактичне значення і-го показника; x_{i_min} і x_{i_max} – відповідно мінімальне та максимальне значення і-го показника.

Узагальнюючий показник, що характеризує рівень добробуту, розраховується за формулою:

$$I_B = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n I_i \quad (2)$$

де ІД – індекс добробуту; n – число індексованих показників; I_i – індекс базового показника.

Проведений аналіз дозволяє виділити найбільш вагомі чинники, керуючи якими, можна поліпшити здоров'я населення, підвищити очікувану тривалість життя і, в кінцевому підсумку, вплинути на такий показник, як індекс добробуту. Взаємозв'язок між аналізованими ознаками можна представити у вигляді математичної залежності:

$$ID = f(TK = f(IS; ST; Z), \quad (3)$$

де ІД – інтегральний показник, індекс добробуту підприємства ресторанного господарства; ТК – трудовий капітал; IS – рівень забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом; ST – рівень стимулювання праці; Z – рівень забезпеченості капіталом здоров'я.

У свою чергу кожна з цих складових є результатом одночасної дії великого числа факторів. За допомогою кореляційного аналізу нами виявлені найбільш значущі:

$$IS = f(I; S), \quad (4)$$

де I = $f(x_1; x_2; x_3; x_4)$ – рівень забезпеченості та використання інтелектуального капіталу ресторанного господарства, %; S = $f(x_1; x_2; x_3; x_5)$ – рівень забезпеченості та використання структурного капіталу ресторанного

господарства, %; x_1 – чисельність співробітників з утворенням; x_2 – середнє число співробітників підприємства ресторанного господарства з специфічною освітою (освіту, необхідну для роботи в ресторанному господарстві); x_3 – рівень (ефективність) використання отриманої освіти; x_4 – рівень стажу; x_5 – середня тривалість специфічного стажу;

$$ST = f(x_6; x_7; x_8; x_9), \quad (5)$$

де x_6 – середня чисельність постійного персоналу; x_7 – рівень плинності кадрів; x_8 – середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата; x_9 – обсяг інвестицій в основний капітал;

$$Z = f(x_{10}; x_{11}), \quad (6)$$

де x_{10} – рівень середньорічної захворюваності по підприємству ресторанного господарства; x_{11} – обсяг інвестицій в капітал здоров'я.

Проілюструємо фактичне побудова індексу багосостояння із застосуванням методики розрахунку індексу розвитку трудового потенціалу ресторанного господарства на прикладі Харківської області. Дані для розрахунку індексу рівня забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом, індексу стимулювання праці та індексу використання капіталу здоров'я працівників ресторанного господарства приведені нижче в табл. 1-3.

Таблиця 1

Рівень забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом вибіркової сукупності ресторанного господарства

Область дослідження	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Харківська область	65,34	65,47	65,58
Вся досліджена сукупність	64,82	65,07	65,33

Індекс рівня використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства в 2009р.:

- За Харківською областю:

$$I_{IS} = \frac{x_i - x_{i_min}}{x_{i_max} - x_{i_min}} = \frac{65,34 - 25}{85 - 25} = 0,67$$

в Україні:

$$I_{IS} = \frac{x_i - x_{i_min}}{x_{i_max} - x_{i_min}} = \frac{64,82 - 25}{85 - 25} = 0,66$$

Таблиця 2

Рівень використання капіталу здоров'я, %

Область дослідження	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Харківська область	65,3	66,52	71,8
Вся досліджена сукупність	67,16	69,4	74,39

Таблиця 3

Рівень стимулювання праці, %

Область дослідження	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Харківська область, ВВП на одного працівника, грн.	34 869,1	43 603,7	54 504,6
(ППС долл. США)	1097,2	1480,6	1909,6
Вся досліджена сукупність, ВВП на душу населення, грн.	74 446,4	91 315,3	112 043,8
(ППС долл. США)	2342,5	3100,7	3925,8

Індекс рівня використання та забезпечення капіталом здоров'я праці співробітником ресторанного господарства розраховується як, середня арифметична зважена з двох субіндексів: індексу наявного здоров'я з вагою 2/3 та індексу сукупної частки забезпечення наявного здоров'я з вагою 1/3.

Рівень забезпеченості капіталом здоров'я України за даними Державної служби держстатистики України – 99,5%. Відповідно, індекс з ресторанного господарства склав у 2009 р.:

$$I_{Z_1} = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{\max} - x_{i\min}} = \frac{99,5 - 0}{100 - 0} = 0,995$$

Виходячи з даних табл. 3, визначивши індекс сукупної частки забезпечення здоров'я ресторанного господарства за 2009 р.:

$$I_{Z_2} = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{\max} - x_{i\min}} = \frac{65,3 - 0}{100 - 0} = 0,653$$

за Україною:

$$I_{Z_2} = \frac{x_i - x_{i\min}}{x_{\max} - x_{i\min}} = \frac{67,16 - 0}{100 - 0} = 0,672$$

Індекс рівня використання та забезпечення капіталом здоров'я праці співробітником ресторанного господарства по Харківській області:

$$I_Z = \frac{2}{3}I_{Z_1} + \frac{1}{3}I_{Z_2} = \frac{2}{3} \times 0,995 + \frac{1}{3} \times 0,653 = 0,881$$

в Україні:

$$I_Z = \frac{2}{3}I_{Z_1} + \frac{1}{3}I_{Z_2} = \frac{2}{3} \times 0,995 + \frac{1}{3} \times 0,672 = 0,887$$

Метод розрахунку індексу стимулювання в розрахунку на одного працюючого підприємства ресторанного господарства більше складний. Реальний обсяг ВРП розраховується в доларах на основі паритету купівельної спроможності валют (табл. 3). Індекс скоригованого рівня стимулювання:

за Харківською областю у 2008 р.:

$$I_{ST} = \frac{\log 1097,2 - \log 100}{\log 4000 - \log 100} = \frac{3,04 - 2}{4,6 - 2} = 0,4$$

за Україною:

$$I_{ST} = \frac{\log 2342,5 - \log 100}{\log 4000 - \log 100} = \frac{3,3 - 2}{4,6 - 2} = 0,5$$

Далі сума трьох індексів склав:

- за Харківською областю:

$$\sum I = I_{IS} + I_Z + I_{ST} = 0,67 + 0,881 + 0,4 = 1,951$$

за Україною:

$$\sum I = I_{IS} + I_Z + I_{ST} = 0,66 + 0,887 + 0,5 = 2,047$$

За результатами розрахунків індекс добробуту:

за даними Харківської області у 2009 р.:

$$I_D = \frac{1,951}{3} = 0,65$$

за даними України:

$$I_D = \frac{2,047}{3} = 0,682$$

Аналогічно обчислюються індекс добробуту і його складові за 2009 – 2011рр.. Результати розрахунків представлені в табл. 4. Як показують дані таблиці 4, показник, що характеризує добробут, зріс з 0,618 до 0,690. В Україні індекс розвитку трудового потенціалу в 2009 р. склав 0,692, а в 2010р. – 0,732. Результати проведених розрахунків дають більш всеосяжну картину життя працівників ресторанного господарства Харківської області.

Значення індексу добробуту підприємства ресторанного господарства неухильно збільшується до 2011рр.. Прагнути до одиниці, тобто максимально можливого рів-

ня. У середньому зростання індексу добробуту становить 2,8% щорічно за аналізований період

Таблиця 4
Розрахунок індексу добробуту по Харківській області у порівнянні з Україною

	Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.
I_{IS}	Харківська обл.	0,670	0,674	0,676
	Україна	0,660	0,668	0,672
I_Z	Харківська обл.	0,881	0,884	0,902
	Україна	0,887	0,894	0,911
I_{ST}	Харківська обл.	0,400	0,438	0,492
	Україна	0,500	0,573	0,612
Сума індексів	Харківська обл.	1,951	1,996	2,070
	Україна	2,047	2,118	2,195
I_D	Харківська обл.	0,650	0,665	0,690
	Україна	0,682	0,706	0,732

Можна зробити висновок, що економічний розвиток ресторанного господарства Харківської області неухильно сприяє поліпшенню добробуту. На підставі проведеного аналізу динаміки індексу добробуту синтезовано модель вигляду: $y_t = 0,69 + 0,0127t + 0,0025t^2$.

Таблиця 5
Показники, які застосовуються при побудові індексу добробуту по областях України за 2010 р.

Область	Рівень забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом, %	Рівень використання капіталу здоров'я, %	Рівень стимулювання праці, %
Київська	67,5	99,5	67,02
Донецька	66,07	99,5	79,9
Дніпропетровська	65,3	99,5	74,4
Полтавська	66,3	99,5	70,4
Харківська	64,8	99,5	65,3
Україна	64,82	99,5	67,16

Для більш глибокого аналізу стану добробуту населення Харківської області слід з'ясувати індекси добробуту з показниками інших регіонів (табл. 5, 6). Використовуючи статистичні дані граф 2 і 3 табл. 5, а також отримані авторами розрахунковим шляхом показники колонки 4 табл. 5, визначимо індекс добробуту кожної з областей України у 2008 р. (табл. 6).

Так, у 2009 р. серед областей, які аналізувалися, найвищий рівень добробуту ресторанного господарства має Полтавська область, де цей показник склав 0,687. На другому місці знаходиться Київська область, яка досягла рівня добробуту ресторанного господарства рівного 0,677; далі – Донецька область, рівень добробуту якої становить 0,674; потім Дніпропетровська області з індексом добробуту, рівним 0,663 і, нарешті – Харківська область з рівнем добробуту, рівним у 2009р. – 0,653. Для проведення порівняльного аналізу динаміки індексу добробуту в п'яти областях України проведемо аналогічні розрахунки для 2010р. (табл. 7 і 8).

Використовуючи статистичні дані граф 2 і 3 табл. 7, а також отримані авторами розрахунковим шляхом показники колонки 4 табл. 7, визначимо індекс добробуту кожної з областей у 2009 р. (табл. 8).

Таблиця 6

Розрахунок індексу добробуту ресторанного господарства за областями України за 2010 р.

Область	I_{IS}	I_Z	I_{ST}	Сума трьох індексів	I_D	Місце у регіоні
Київська	0,708	0,886	0,438	2,320	0,677	2
Донецька	0,685	0,929	0,408	2,022	0,674	3
Дніпропетровська	0,672	0,911	0,407	1,990	0,663	4
Полтавська	0,688	0,898	0,485	2,063	0,687	1
Харківська	0,671	0,880	0,408	1,957	0,653	5
Україна	0,664	0,887	0,527	2,078	0,692	–

Таблиця 7

Показники, які застосовуються при побудові індексу добробуту ресторанного господарства по областях і Україна за 2011 р.

Область	Рівень забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом, %	Рівень використання капіталу здоров'я, %	Рівень стимулювання праці, %
Київська	68,26	99,5	68,1
Донецька	66,19	99,5	80,2
Дніпропетровська	65,35	99,5	75,3
Полтавська	65,85	99,5	71,3
Харківська	65,47	99,5	66,5
Україна	65,07	99,5	69,4

Таблиця 8

Розрахунок індексу добробуту ресторанного господарства по областях за 2010р.

Область	IIS	IZ	IST	Сума трьох індексів	I_D	Місце у регіоні
Київська	0,721	0,890	0,481	2,092	0,697	2
Донецька	0,687	0,930	0,450	2,067	0,689	3
Дніпропетровська	0,673	0,914	0,469	2,056	0,685	4
Полтавська	0,681	0,901	0,524	2,106	0,702	1
Харківська	0,674	0,884	0,438	1,996	0,665	5
Україна	0,651	0,894	0,573	2,118	0,706	–

Аналогічно авторами проведено розрахунок показників добробуту ресторанного господарства населення п'яти областей за 2011р. (табл. 9). Дані, отримані в ході дослідження, свідчать про постійно підвищуються рівні добробуту ресторанного господарства Харківської області. Інтегральний показник добробуту ресторанного господарства зріс з 0,618 у 2009 р. до 0,690 в 2011 р., неухильно прагнучи до максимально можливого серед п'яти досліджуваних областей.

Таблиця 9

Розрахунок індексу добробуту ресторанного господарства за окремими областями України за 2011 р.

Область	IIS	IZ	IST	Сума трьох індексів	I_D	Місце у регіоні
Київська	0,723	0,892	0,501	2,116	0,705	2
Донецька	0,688	0,930	0,480	2,098	0,699	3

Дніпропетровська	0,674	0,916	0,499	2,089	0,696	4
Полтавська	0,683	0,901	0,554	2,138	0,712	1
Харківська	0,676	0,903	0,492	2,070	0,690	5
Україна	0,672	0,911	0,612	2,195	0,732	–

Разом з тим, Харківська область займає стабільно п'яте місце в аналізованій сукупності. У 2010 р. інтегральний показник, що характеризує добробут ресторанного господарства Харківської області, на 6,2% менше від аналогічного показника по Україні, а в 2010 р. цей розрив складає 6,1%, що свідчить про що намітився скорочення відставання рівня добробуту ресторанного господарства, рівня добробуту ресторанного господарства харківської області в порівнянні з Всеукраїнським показником.

Проведений аналіз соціально-економічного розвитку областей ЦЧР дозволив проранжувати дані суб'єкти. В результаті виконаних обчислень отримана наступна угруповання, яка рекомендується авторами для оцінки ефективності регіональної програми соціально-економічного розвитку ресторанного господарства, спрямованої на підвищення добробуту: 1) рівень добробуту вище середнього (I_D від 0,730 до 0,720); 2) середній рівень добробуту (I_D від 0,720 до 0,710) – Полтавська область; 3) рівень добробуту нижче середнього (I_D від 0,710 до 0,700) – Київська область; 4) низький рівень добробуту (I_D від 0,700 до 0,690) – Дніпропетровська область, Харківська область.

Як зазначалося вище, інтегральний показник, що характеризує добробут, розраховується як середнє арифметичне з трьох і більше індексів, в даному випадку: індексу рівня використання інтелектуально-структурного капіталу, індексу використовуваного капіталу здоров'я, індексу стимулювання праці. Індекс стимулювання праці в Харківській області дорівнює індексу Донецької області та на 0,3% перевищує даний показник Дніпропетровської області. Незважаючи на рівність цих найважливіших складових, інтегральний показник добробуту ресторанного господарства Харківської області – найменший серед областей, які нами аналізувалися.

Це може говорити про те, що економічний розвиток ресторанного господарства Харківської області не вдається перетворити на процес забезпечення і поліпшення добробуту; про недостатньо ефективне використання ресурсів кожного підприємства; про невміння керівників різних рівнів керувати витратами і результатом. Підвищення добробуту передбачає розробку та реалізацію додаткових заходів, спрямованих на вдосконалення механізму надання підтримки трудовому потенціалу галузі в кожній області, кожному конкретному підприємстві ресторанного господарства.

У процесі прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення добробуту системи управління, важливо знайти способи та засоби, за допомогою яких можна більш ефективно вирішувати поставлені завдання. У зв'язку з цим авторами побудовані регресійні моделі, що дозволяють оцінити вплив різних чинників на інте-

гральний показник, що характеризує рівень ефективності системи управління добробутом ресторанного господарства, а також планувати і прогнозувати соціально-економічні показники, контролювати і коректувати процес управління добробутом підприємства.

У процесі аналізу використані статистичні дані Державної служби державної статистики по Харківській області, що характеризують соціально-економічне становище п'яти областей (Київської, Донецької, Дніпропетровської, Полтавської, Харківської) за період з 2005 по 2009 рр.. Для визначення напрямку і форми регресійної залежності результативних ознак від факторних були побудовані лінійна, логарифмічна, статежна і параболічна моделі. З урахуванням критеріїв типовості, мінімальності залишкової дисперсії та середньої помилки апроксимації виявлені найбільш адекватні багатofакторні моделі. Для прогнозованого значення результативної ознаки Y_{xi} при $\alpha = 0,005$ довірчі інтервали визначаються виразом:

$$Y_{xi} - m_{y_x} \leq Y^* \leq Y_{xi} + m_{y_x}, i = \overline{1, n} \quad (8)$$

де Y^* – прогнозне значення результативної ознаки; Y_{xi} – значення результативної ознаки за моделями; m_{y_x} – стандартна помилка; n – число показників.

Нами побудована регресійна залежність показників рівня використання інтелектуального та структурного капіталів від різних факторів:

$$I_I = 0,032x_1^{0,03} x_2^{-0,01} x_3^{0,02} x_4^{0,4} \quad (9)$$

$$I_S = 0,051x_1^{-0,01} x_2^{0,05} x_3^{-0,04} x_4^{-0,09} x_5^{0,1} \quad (10)$$

де I – структурний капітал підприємства ресторанного господарства; I – інтелектуальний капітал підприємства ресторанного господарства; x_1 – чисельність співробітників з утворенням; x_2 – середнє число співробітників підприємства ресторанного господарства із специфічним освітою (освіту, необхідну для роботи в ресторанному господарстві); x_3 – рівень (ефективність) використання отриманої освіти; x_4 – рівень стажу; x_5 – середня тривалість специфічного стажу;

Одержано залежність використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства від вищезазначених показників:

$$IS = 3,09I^{0,05} S^{-0,08} \quad (11)$$

де IS – використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства.

З метою аналізу та прогнозування рівня стимулювання працівників ресторанного господарства, авторами синтезовано математичну модель виду:

$$ST = 0,69x_6^{4,17} x_7^{-2,62} x_8^{2,72} x_9^{2,43} \quad (12)$$

де ST – рівень стимулювання працівників ресторанного господарства; x_6 – середня чисельність постійного персоналу; x_7 – рівень плинності кадрів; x_8 – середньомісячна номінальна нарахована заробітна плата; x_9 – обсяг інвестицій в основний капітал;

Отримана модель, що характеризує залежність рівня використання капіталу здоров'я від факторів, які мають на його вплив у підприємствах ресторанного господарства:

$$Z = 10,68x_{10}^{17,55} x_{11}^{0,05} \quad (13)$$

де Z – рівень використання капіталу здоров'я; x_{10} – рівень середньорічної захворюваності по підприємству ресторанного господарства; x_{11} – обсяг інвестицій в капітал здоров'я.

У процесі прийняття управлінських рішень важливо знайти і використовувати математичні моделі, за допомогою яких можна більш ефективно вирішувати поставлені завдання в галузі підвищення добробуту підприємства ресторанного господарства. В якості інтегрального показника, що характеризує рівень добробуту населення регіону, пропонується використовувати наступну функцію:

$$I_D = 0,12 \times IS^{0,23} \times ST^{0,014} \times Z^{0,18} \quad (14)$$

де I_D – індекс добробуту.

Для побудови цієї моделі використано дані, що характеризують соціально-економічне становище, за п'яти областям України. Отримане рівняння дозволяє зробити висновок, що найбільший вплив на інтегральний показник надає рівень забезпеченості інтелектуально-структурним капіталом, або рівня капіталу здоров'я ресторанного господарства. При збільшенні рівня використання інтелектуально-структурного капіталу ресторанного господарства на один відсоток індекс добробуту зростає на 0,23%. При збільшенні рівня використання капіталу здоров'я на один відсоток індекс добробуту збільшується на 0,18%, і зростання рівня стимулювання співробітників ресторанного господарства на один відсоток призводить до зростання інтегрального показника на 0,014%.

Висновки. Аналіз динаміки та перспектив поліпшення добробуту ресторанного господарства показує, що інтегральний показник добробуту ресторанного господарства слід використовувати при розробці регіональної програми забезпечення добробуту і оцінки її ефективності. На наш погляд, це дозволить зорієнтувати ресторанне господарство України і окремих її регіонів на такий розвиток, в результаті якого вона змогла б за відносно короткі терміни увійти в число передових країн з високим рівнем добробуту і розвитку трудового потенціалу.

Література:

- Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанный бізнес / Л.Г. Агафонова, О.Е. Агафонова. – К.: ЗНАННЯ УКРАЇНИ, 2002.
- Менеджмент ресторанного господарства: учеб. пособие: [для высш. учеб. зав] / [Г.Т. Пятницкая, Н.О. Пятницкая, Л.В. Лукашова и др.]; под ред Г.Т. Пятницкой. – К.: Киев. Нац. торг.-экон. ун-т, 2008. – 374 с.
- Басков Л.П. Теоретико-методологические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий общественного питания / А.В. Котельникова // Развитие предпринимательства в малых городах и поселениях: материалы Регион. науч.-практ. конф. – Бирск: Бирский филиал Уфимской государственной академии экономики и сервиса, 2006. – С. 72-75.
- Смагина И.Н., Смагин Д.А. Организация коммерческой деятельности в общественном питании. М.: ЭКС-МО, 2005.
- Егорова Н.Р., Николаева Т.И. Экономика отрасли: торговля потребительскими товарами: [Текст] учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004.
- Кривошей В.В. Механізм взаємодії продуктивності та задоволеністю працею підприємств ресторанного господарства [Текст] // Стратегія розвитку фінансово-економічних та соціальних відносин: регіональний аспект: Матеріали III симпозиуму: Міністерство фінансів України; Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі. – Харків: ХІФ УДУФМТ, 2010. – 50

5. Оптимизация размещения предприятий общественного питания / В.И. Карсекин, В.С. Ковешников, А.А. Мазараки. – К.: Техніка, 1982. – 111 с.

6. Пятницкая Г.Т. Менеджмент общественного питания: учебник для вузов / Г.Т. Пятницкая, Н.А. Пятницкая. – К.: Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2001. – 655 с.

7. Организация общественного питания: резервы и оценка эффективности [Текст] : учеб. пособие / Т. И. Николаева, З. О. Фадеева; [отв. за вып. В. Ж. Дубровский ; науч. ред. Т. И. Николаева] ; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т, Институт непрерывного образования, Факультет сокращенной подготовки. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 183 с.

8. Kryvoshei V.V. Ways of getting over a financial crisis of an enterprise / V.V.Kryvoshei // Control, Development and Applied informatics in Business and Economics” Proceeding of the GBU – on Control, Development and Applied informatics in Business and Economics, Romania. – 2008. – November 10-12. – P. 136-141.

9. Кривошей В.В. Трудовой капитал ресторанного хозяйства: теория та методология: монографія / В.В. Кривошей. – Харків: ФОРТ, 2010. – 272 с.

КРИКУН В. А.

*кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародного бізнесу,
Інститут, міжнародних відносин,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ КАПІТАЛУ БРЕНДА ТА АНАЛІЗ ЙОГО ЕЛЕМЕНТІВ

Анотація: У статті розглянуто основні концепції й моделі капіталу бренда, виокремлено індикатори цінності капіталу бренда та виявлено і проведено аналіз елементів, які суттєво впливають на формування й підвищення вартості капіталу бренда.

Аннотация: В статье рассмотрены основные концепции и модели капитала бренда, выделены индикаторы ценности капитала бренда, выявлено и проведено анализ элементов, которые существенно влияют на формирование и повышение стоимости капитала бренда.

Summary: Brand capital’s main concepts and models are considered, brand capital’s values indicators are underlined, elements, which influence on forming and increase of brand capital’s value are analyzed in the article.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світової економіки значну частку у формуванні і підвищенні вартості установ почали відігравати нематеріальні активи, серед яких провідне місце посідає бренд. Роль бренду упродовж останніх років постійно зростає, що пов’язано зі значною часткою цього активу у збільшенні вартості всієї установи. Бренд перетворюється на інструмент управління, який створює напрям стратегічного розвитку установи. Капітал бренду є однією найсуттєвіших ланок у встановленні вартості бренду, оскільки на сьогодні, однією з найважливіших цілей управління брендами є збільшення його цінності у сприйнятті споживачів. Тоді як раніше, це був просто процес планування, ціноутворення, просування ідей, товарів та послуг.

Постановка завдання. У зв’язку з актуальністю та необхідністю визначення вартості бренду як показника ефективності управління цим нематеріальним активом, багато науковців і компаній займаються дослідженнями, пов’язаними з розробкою методик оцінки бренду заснованих на понятті капіталу бренду. Досягнення мети статті – дослідження капіталу бренду – передбачає розв’язання наступних наукових завдань: розглянути основні концепції й моделі капіталу бренду, виокремити індикатори цінності капіталу бренду та виявити і провести аналіз елементів, які суттєво впливають на формування й підвищення вартості капіталу банківського бренду.

Виклад основного матеріалу

дослідження. Вважається, що одним з перших, хто найбільш повно дав визначення капіталу бренду є Д.Аакер. Він визначав капітал бренду як набір з п’яти груп активів і зобов’язань бренду, пов’язаних з ним самим, його назвою і символом, які впливають на цінність продукту для установи та її клієнтів, рис. 1.

Згодом з’явилося багато різних думок науковців щодо визначення капіталу бренду і його елементів. На сьогодні, описуючи бренд як актив, його характеристику складають наступні поняття. Сила бренду (Brand Power) – це ступінь здатності бренду домінувати в певній категорії.

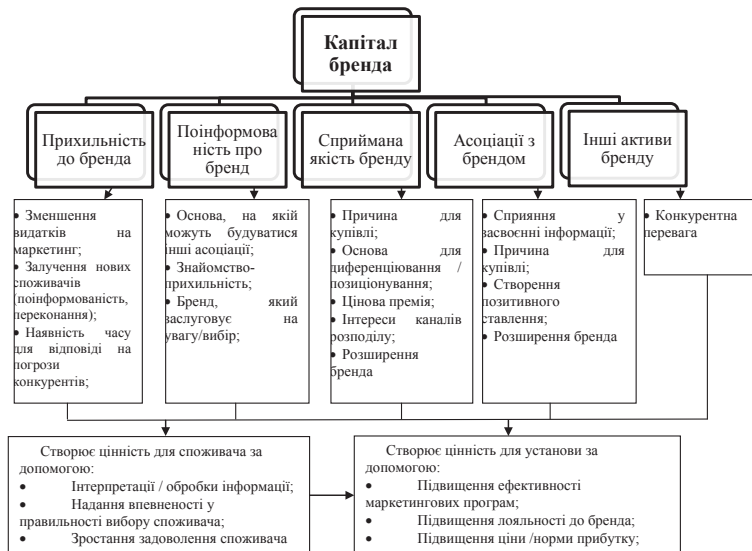


Рис. 1. Створення цінності капіталом бренду за Д.Аакером [1]

горії продуктів. Отримання такої інформації (або у формі якісної оцінки, або у формі шкали) є необхідним при прийнятті важливих рішень у брендингу. Прихильність (Brand Loyalty) – це психологічний фактор, пов'язаний зі сприйняттям бренда споживачем. Ця сила прихильності до бренда визначає його вибір за наявності інших альтернатив (вимірюється за допомогою частоти повторних купівель, показує який відсоток з числа тих, хто знає бренд, користуються ним або чутливий до ціни). Прихильність є одним із основних показників брендингу. Вважається, що її динаміка відбиває результат роботи з формування іміджу бренда. Актив бренда (Brand Asset) – актив, що відображається в балансі компанії. Цінність бренда (Brand Value) – це та грошова премія, яку власник бренда отримує з покупців, прихильних до бренда і згідних за нього заплатити. Вартість бренда можна визначити як фінансову цінність, обчислену для цього бренду окремо від інших активів. Капітал бренда (Brand Equity) – це комплекс відмінних брендностей, які обумовлюють прихильність чи лояльність споживача. Але часто він визначається як актив компанії, і така дефініція є близькою до визначення, запропонованого Brand Asset. За Д.Аакером, капітал бренду – це сукупність активів і зобов'язань, пов'язаних з брендом, його імем і символом, котра збільшує або зменшує цінність товару або послуги для установи і її клієнтів. Знання (Brand Awareness) показує, який відсоток споживачів знає певний бренд. Відповідність (Brand Relevance) вказує на ступінь відповідності іміджу і характеру бренду потребам і бажанням споживачів. Підйомна сила (Brand Leverage) демонструє здатність бренду розповсюджуватися за рахунок збільшення кількості користувачів, появи нових груп продуктів, виходу на нові ринки і в новій якості. Тобто, це різниця в зусиллях, яких треба докласти до того самого продукту, якщо просувати його з використанням вже існуючого бренду або починати «з нуля». Образ бренду (Brand Image) – опис тих асоціацій і очікувань, котрі споживач вкладає або відчуває по відношенню до торговельної марки установи. Якщо імідж бренду формується і змінюється за допомогою рекламної кампанії, то індивідуальність бренду залишається незмінною тривалий час. Атрибути бренду (Brand Attributes) – набір асоціацій (звукових, візуальних, емоційних), позитивних чи негативних, які надаються брендові споживачами чи потенційними клієнтами. Сутність бренду (Brand Essence) – основна характеристика бренду, легенда. Всі атрибути бренду сукупно складають індивідуальність бренду (Brand Identity).

Розглянемо детальніше поняття капіталу бренду. Уперше цей термін з'явився в середині 80-х років ХХ століття на позначення активу, який може давати прибуток упродовж тривалого часу. Капітал бренду – це додана вартість, якої набуває продукт у результаті використання бренду. На нашу думку, цей елемент включає в себе всі



Рис. 2. Елементи, які характеризують бренд як актив

елементи активу бренду, згадані на рис. 2., оскільки власник установи може отримати більшу додану вартість, об'єднавши у своєму бренді прихильність до нього, силу, унікальний образ, відповідність, знаність, вартість. Знаючи й досліджуючи всі елементи капіталу бренду, ми можемо обрахувати фінансовий складник цього нематеріального активу – його вартість (рис. 3). Вся інформація такого плану, яку збирають і досліджують з певною періодичністю, дає можливість ефективного управління брендом на всіх етапах життєвого циклу.

У науковій літературі існує низка різних підходів до елементів та характеристик капіталу бренду. Так, наприклад, можна виділити такі моделі з визначення капіталу бренду: модель Brand Asset Valuator рекламної агенції «Young & Rubicam», Equitrand компанії «Total Research», Brand Value Tracker компанії «Brand Finance», Brand Equity Ten D. Aaker, 7 показників капіталу бренду компанії «Interbrand».

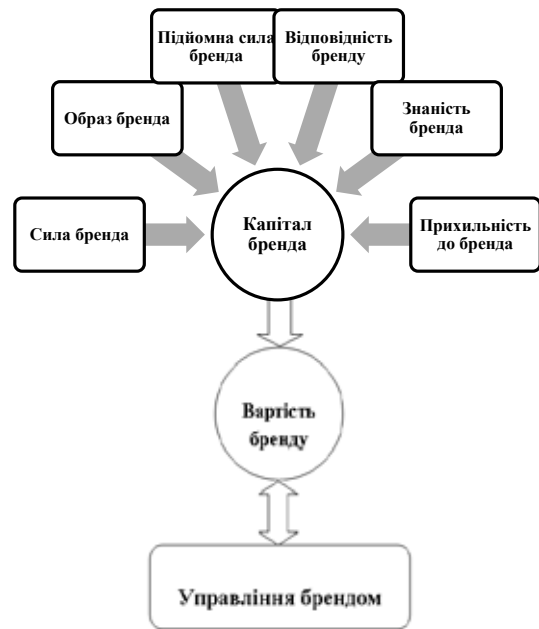


Рис. 3. Концепція капіталу бренду

Для компанії «Interbrand» капітал бренду базується на 7 факторах, а саме: 1) ринок (10%) – це ринкове оточення бренду, перспективи розвитку ринку, наявність бар'єрів, які стримують входження на ринок нових конкурентів; 2) стабільність (15%) – життєва сила бренду, яка триває довгий час завдяки прихильності споживачів і досягнутим успіхам. Особливо цінними є сильні бренди, які стали невід'ємною частиною ринку; 3) лідерство (25%) – здатність бренду суттєво впливати на ринок за рахунок значної частки ринку. Це дозволяє диктувати ціни, самостійно визначати систему розподілу й успішно протидіяти конкурентам. Бренд, який є лідером на своєму ринку, вважається більш стабільним і цінним активом в порівнянні з іншими; 4) тренд (10%) – напрям руху і здатність марки визначати розвиток чого-небудь; 5) підтримка (10%) – обсяг і спрямованість маркетингової і комунікаційної діяльності. Цілеспрямована фінансова або інша підтримка зумовлює збільшення вартості бренду. Головне – забезпечити якість, а не обсяг капіталовкладень; 6) інтернаціоналізація/географія (25%) – здатність бренду швидко пристосовуватися до регіональних і куль-

турних особливостей. Міжнародні бренди є більш цінними ніж національні та регіональні завдяки дії ефекту масштабу; 7) протекціонізм (5%) – захист товарних знаків та інших юридичних прав власника певного бренду [2]. Оцінка бренду за кожним з семи критеріїв формує так званий індекс сили бренду, максимальне значення якого досягає 100 балів.

Компанія «Brand Finance» включила до складу капіталу бренду різні фактори, як сильні, так і слабкі характеристики бренду: ринкова концентрація, рівень збуту, маркетингова підтримка, зростання продажу, зростання частки ринку, рівень прибутку, споживча поінформованість, візуальне або чуттєве сприйняття, прихильність до бренду. Рейтинги бренду включає як кількісні, так і якісні показники. Якісні показники отримуються за допомогою вторинних досліджень. Остаточний рейтинг брендів формується у вигляді індексної шкали від 0 до 100.

Агенція «Young and Rubicam» виділяє чотири ключові показники капіталу бренду, а саме: 1) диференціація – вимірює ступінь відмінності марки від інших. Для того, щоб зробити її прибутковою потрібно створити якісь неповторні унікальні переваги; 2) доречність – означає важливість і значення бренду для споживачів; 3) повага – відбиває думки і ставлення споживачів до марки, тобто визначає рівень симпатії до неї; 4) розуміння – показник інформованості і близькості відношень з маркою [2].

Згідно з цією моделлю новий бренд, який хоче стати сильним, повинен почати з розробки своєї унікальної характеристики, тобто диференційних ознак. Цей показник є провідним. Характеризуючи ознаку доречності, або релевантності, можна зазначити, що навіть за гарних показників диференціації, але низькому ступені припустимості купівлі продукту, бренд не буде мати попиту. Показник поваги включає схвалення якості з розумінням ступеня популярності бренду, сприйняття якості. Розуміння бренду – це індикатор, який вказує на те, що клієнт не тільки поінформований про бренд, але й розуміє його сутність. Це підтверджується довірою і прихильністю клієнтів до такого брендового продукту.

Показники диференціації і доречності складають силу бренду. Диференціація визначає здатність бренду вплинути на вибір споживача, посісти вигідні позиції у структурі його переваг. Доречність бренду пов'язана з інтенсивністю його використання. Показники поваги і розуміння визначають положення бренду, його історичний розвиток, який обумовив його сучасний стан. Вивчення взаємозв'язку між чотирма показниками дозволяє зрозуміти сучасний стан і перспективи розвитку марки [2].

Метод EquiTrend включає три узагальнювальних показники капіталу бренду. Перший – помітність, означає відсоток респондентів, які мають свою думку про такий бренд, тобто не тільки поінформовані про нього, але й розуміють його сутність. Другий показник – схвалена якість, є головним для EquiTrend, тому що пов'язується з привабливістю бренду, довірою до нього і готовністю рекомендувати його. Це середня оцінка якості брендової продукції серед тих, хто має уявлення про неї. Якість оцінюється за 11-бальною шкалою від «визначного» до «неприпустимого». Нарешті, третій показник – задоволення споживача – це середня оцінка якості певного брендованого товару серед тих споживачів, які користуються ним найчастіше. Він дає можливість оцінити силу бренду з позиції споживача. Ці три показники складаються в «Оцінку брендового капіталу EquiTrend» [1].

Аналіз даних EquiTrend показав, що схвалена якість асоціюється з ціновою премією, оскільки сильний бренд обумовлює преміальну ціну, а це, в свою чергу, важливий показник схвалення якості. Підвищення ціни, коли схвалена якість уже наявна, приносить не тільки додаткові

доходи, але й покращує сприйняття бренду. Також встановлено, що схвалена якість впливає на інтенсивність споживання. Частка споживачів, яка найчастіше користується певною брендованою продукцією, майже прямо пропорційна її схваленій якості [1].

Система показників Д.Аакера включає 10 показників капіталу бренду. Вони згруповані у п'ять категорій виміру активів капіталу бренду: 1) показники прихильності (цінова премія, вдовolenня клієнтів або лояльність); 2) показники схваленної якості/лідерства бренду (схвалена якість, лідерство/популярність); 3) показники асоціації/диференціації (сприймана цінність, індивідуальність бренду, асоціації з організацією); 4) показники поінформованості про бренд; 5) показники ринкової поведінки (частка ринку, ринкова ціна і представлення бренду в дистрибутивній мережі) (рис. 4). Перші чотири категорії становлять споживче сприйняття активів брендового капіталу – прихильність, схвалена якість, асоціації з брендом і обізнаність. П'ята включає два показники, що відображають ситуацію на ринку [1].



Рис. 4. Капітал бренду за Д.Аакером [1]

Розгляньмо кожну з категорій детальніше. Основним показником прихильності є сума, яку споживач готовий переплатити за якийсь брендовий товар у порівнянні з брендом, який пропонує подібний зиск. Ця переплата пов'язана з прихильністю до бренду і називається ціновою премією. Однією з проблем, що пов'язана з цією категорією є те, що вона визначається тільки по відношенню до конкурентів [1]. Інший показник першого критерію в методі «Десяти показників» – вдовolenня клієнтів, або прихильність – відбиває силу бажання споживача залишатися з певним брендом. Цей показник є особливо значущим в індустрії послуг, де прихильність є результатом накопиченого досвіду споживання. Серед недоліків можна виділити неможливість застосувати його серед тих, хто не є споживачем такого бренду. Іншою складністю є те, що агрегований показник вдовolenня споживачів, який об'єднує групи прихильників і тих споживачів, які не виказують сталих симпатій до бренду, складно інтерпретувати [1].

Показник другої категорії, схвалена якість, потребує встановлення меж для зіставлення брендових товарів. Тобто, необхідно сегментувати прихильності до бренду. Інший показник – лідерство – має три параметри. Перший – якщо достатня кількість споживачів вважає бренд лідером, то він цього дійсно заслуговує. По-друге, лідерство сигналізує про динаміку сприйняття бренду споживачем. Тобто люди, які користуються певним товаром, є сучасними. І по-третє, лідерство демонструє, наскільки високий ступінь інноваційності закладений у певному бренді. Недоліком показника лідерства є те, що він має досить складну структуру, оскільки визначається за часткою ринку, популярністю та інноваційністю [1].

Наступна категорія методу «Десяти показників» – вимір асоціації і показники диференціації бренду. Спочат-

ку розгляньмо перший показник цієї категорії – сприйману цінність бренду. Це сумарний індикатор успіху бренду у створенні пропозиції цінності. Ці ознаки слід розглядати лише щодо споживачів, які несуть в собі такі показники як схвалена якість і сприймана цінність. Схвалена якість відноситься до престижу й респектабельності бренду, цінність, навпаки, стосується функціонального зиску і практичної користі придбання і використання брендового товару. Другий показник категорії «асоціації / диференціація» – індивідуальність бренду. Для деяких брендів індивідуальність забезпечує не лише зв'язок із емоціональними вигодами, але й ґрунт для взаємовідношень між брендом і споживачем, а також для брендової диференціації. Ще одним аспектом ідентичності бренду є показник асоціативного зв'язку між брендом і установою. Він використовується в тому разі, коли певна установка є помітною на ринку. Всі три показники асоціації з брендом свідчать про намагання установи створити властиві лише певному бренду унікальні характеристики. Диференціація – це підсумкова характеристика бренду [1].

Показник поінформованості про бренд відбиває стійкість запам'ятовування бренду споживачем. Цей показник свідчить як про знання, так і особливе місце бренду в підсвідомості клієнта. Існує багато рівнів поінформованості, тому для кожної товарної категорії рівень буде свій. Поінформованість про назву бренду може виявитися не такою важливою, як обізнаність про ім'я, підкріплене символом або візуальним образом [1].

У категорії показників ринкової поведінки виділяються частка ринку, ринкова ціна і представлення бренду у дистрибутивній мережі. Показник ринкової частки часто відбиває міцність позиції бренду у сприйнятті споживачів. Якщо бренд має відносну перевагу для споживачів, його ринкова частка повинна збільшуватися або, принаймні, не скорочуватися. І навпаки, якщо конкуренти збільшують капітал бренду, це призводить до збільшення їх ринкової частки [1].

Наступний показник – ринкова ціна. Вона визначається як середня ціна, за якою товар продавався упродовж місяця, щодо середньої ціни всіх проданих брендів в певній товарній категорії. Дані про ринкову частку бренду є дуже чутливими щодо змін інтенсивності розподілу бренду на конкретних ринках. Тобто представлення бренду у дистрибутивній мережі – це ще один показник сили бренду [1].

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз означених раніше показників капіталу бренду за підходами різних компаній та дослідників дає можливість згрупувати їх за схожими критеріями і спробувати визначити узагальнений та універсальний набір показників капіталу. Показники тренду, доречності, задоволення споживача, сприйманої цінності та асоціації з організацією мають багато спільних рис. Вони вказують на якість брендованого продукту, зручність його використання, тобто вказують на функціональні вигоди, асоціюють бренд з організацією, вказують на напрям розвитку бренду і поєднуються у функціональні характеристики. Далі, показники лідерства,

стабільності, частково тренду, інтернаціоналізації, поваги, позиції на ринку, цінової надбавки, схваленості якості, задоволення клієнтів / прихильності та популярності поєднуються за характеристиками престижу, сили бренду, ступенем бажання залишитися з певним брендом, часткою ринку у характеристиках престижу. Наступними йдуть показники помітності, розуміння та поінформованості про бренд, які характеризують знання бренду, впізнаваність та розуміння його сутності та цінності. Вони вказують на поінформованість про бренд. Показники ринку, часу дії на ринку, рівня збуту, частки ринку, рівня зростання продажу, еластичності ціни та представлення бренду у дистрибутивній мережі складають позицію бренду на ринку. Підтримка, маркетингова підтримка і ефективність реклами характеризують програму маркетингу, а протекціонізм і захист товарного знака – захист юридичних прав інтелектуальної власності, тобто правову підтримку. Показники диференціації та індивідуальності створюють унікальність бренду (рис. 5).

Отже, на сьогодні не існує єдиного підходу до виміру капіталу бренду. Дискусії, пов'язані з означеними питаннями, є незаперечним доказом важливості створення сильного бренду, що й змусило менеджмент установ заміслитися над важливістю й необхідністю управління капіталом бренду. В свою чергу, вимір вартості бренду потрібен для пошуку відповідних кожній ситуації методів управління брендом і оцінки його ринкових показників упродовж існування.

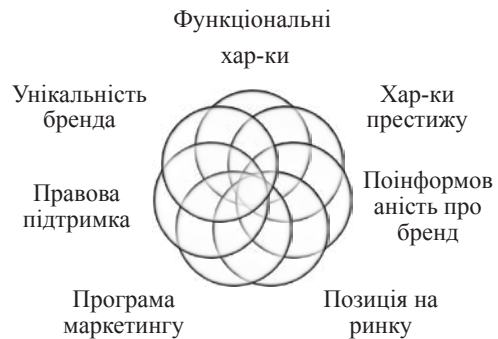


Рис. 5. Узагальнені показники капіталу бренду (складено автором)

З кожним днем конкуренція посилюється, економічні фактори конкурентної боротьби поступаються маркетинговим, елементи капіталу бренду все більше будуть впливати на вибір клієнта. Бренд є сильним і високовартісним, якщо всі його елементи забезпечують йому розвиток, індивідуальність, оптимальну архітектуру, унікальність. Створення бренду дозволяє установі набути стратегічної переваги за рахунок використання капіталу бренду і зміцнення ринкових позицій.

Література:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2008. – 440 с.
2. Келлер К. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Келлер; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005.
3. Aaker D. A. Managing Brand Value: Capitalizing on the Value of a Brand Name / D. A. Aaker . – New York : The Free Press, 1991. – P. 39.
4. Abratt R. Valuing Brands and Brand Equity: Methods and Processes / Russell Abratt, Geoffrey Bick // Journal of Applied Management and Entrepreneurship. – 2003. – Jan.
5. Cravens K. S. Strategic Brand Valuation : A Cross-Functional Perspective / K. S. Cravens, C. Guilding // Business Horizons. – 1999. – July-August. – P. 53–62.

КРИЧКІВСЬКИЙ В. З.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ІНСТРУМЕНТИ ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: В статті розглянуто та проаналізовано проблематику розвитку експортного потенціалу України, а саме Національної програми розвитку та підтримки експорту. Адже заходи попередніх років, як показав їх аналіз, не дали позитивного результату.

Аннотация: В статье рассмотрены и проанализированы проблематику развития экспортного потенциала Украины, а именно Национальной программы развития и поддержки экспорта. Ведь мероприятия предыдущих лет, как показал их анализ, не дали положительного результата.

Summary: The paper considers and analyzes issues of Ukraine's export potential, namely national program development and support exports. After events of previous years, as shown by analysis, failed to produce positive results.

Постановка проблеми. Сьогодні чимало вітчизняних науковців та політиків дискутують над питаннями підтримки національного експортно-орієнтованого товаровиробника. Підприємства – експортери не завжди мають достатню кількість коштів для забезпечення нормального фінансування своєї поточної діяльності та проведення розрахунків. Як правило, ця нестача зумовлена не тільки відсутністю достатніх джерел фінансування та інфляцією а й недостатньою поінформованістю про додаткові джерела, та можливість їх отримання.

Суттєвим недоліком є також необхідність нести значні витрати при залученні на національному ринку кредитів комерційних банків, ставки на якому є вищими за світові. Це у свою чергу негативно відбивається на ціні готової продукції, що призводить до зменшення її конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є пошук нових інструментів фінансового ринку України, що в результаті сприятиме покращенню фінансування експортно-орієнтованих суб'єктів господарювання України, в тому числі і в умовах рецесії світової економіки, що на даний момент є особливо актуальним.

Результати дослідження. Відповідно до даних Національного Банку України (НБУ) кількість поточних рахунків у банках щорічно збільшується (див. Табл. 1), що свідчить про збільшення економічної активності, а відтак і про збільшення заребуваності у фінансових ресурсах, (до прикладу: в 2012 році учасниками Системи Електронних Платежів надіслано електронних розрахункових повідомлень 332 865 тис.одиниць на суму 10 319 654 млн. грн., що на 1 % менше за кількістю та на 30 % більше за сумою, ніж у 2011 році.[1]).

Таблиця 1

**Кількість відкритих клієнтських рахунків
в банках України**

Дата	Млн. чол.
Станом на 01.01.2007	14,23
Станом на 01.01.2008	15,37
Станом на 01.01.2009	15,44
Станом на 01.01.2010	15,95
Станом на 01.01.2011	16,63

Джерело: [1]

Світова практика виробила свої і, що важливо, дійові механізми підтримки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Як свідчать дані таблиці 2 існуючі у світі програми спрямовані в першу чергу на підтримку власного експорту. Лише вітчизняні імпортери, для яких і пропонуються зазначені програми, можуть оцінити їх привабливість.

Українські реалії свідчать про неспроможність або небажання відчизняних кредитно-фінансових інститутів забезпечити на належному рівні потреби суб'єктів ЗЕД необхідними ресурсами. У даному випадку є доцільним втручання держави у процеси організації фінансової підтримки підприємств-учасників ЗЕД.

Тому, з метою належного забезпечення експортерів та імпортерів фінансово-консультативною підтримкою, необхідно створити на державному рівні фінансово-кредитний інститут, який би зміг забезпечити в повній мірі задекларовані потреби експортерів. Таким інститутом може стати Національне агентство з кредитування експорту (НАКЕ) – структура, яка повинна бути заснована при участі держави і сприяти національним компаніям в експорті товарів та послуг.

Подібні агентства функціонують у багатьох країнах світу і реалізують державну політику підтримки експорту шляхом кредитування та надання гарантій з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг вітчизняних підприємств. В усіх країнах-членах Європейського Союзу існують відповідні законодавчі акти щодо державної підтримки такої діяльності.

Україна залишається чи не єдиною країною в Європі, в якій не тільки не існує подібного фінансово-кредитного інституту, а й навіть немає офіційно оформлених намірів його створення.

Слід зазначити, що системи фінансової підтримки експортерів створюють умови стрімкого зростання обсягів експорту. При цьому, згідно світової практики, чим нижчим є рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції, тим більшою повинна бути підтримка. Суб'єкти ЗЕД які не мають подібної системи підтримки знаходяться у невигідному становищі, а просування товарів на міжнародні ринки суттєво стримується.

Основними завданнями діяльності НАКЕ повинно бути:

- збільшення експорту українських товарів;
- сприяння доступу експортерів до дешевих фінансово-кредитних ресурсів;
- підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках;
- захист інтересів національних експортерів на світових ринках.

Досягнення вказаної мети можливе за рахунок реалізації наступних заходів:

- надання кредитів експортерам за ставками на світовому рівні, або забезпечення механізму компенсації відсоткових ставок;
- посередництво між експортерами та комерційними банками, в тому числі іноземними, при здійсненні ними кредитування суб'єктів ЗЕД;
- страхування дебіторської заборгованості іноземних та внутрішніх покупців;

Таблиця 2

Співробітництво Укрексімбанку з іноземними агенствами з кредитування експорту

№	Іноземне агентство з кредитування експорту	Цілі кредитування	Мін. сума кредиту, млн. дол.	Макс. сума кредиту, млн. дол.	Строки кредиту
1	Ексімбанк Китаю	Поставки обладнання, техніки, комплектуючих	0,3	6	н/д
2	Страхова компанія „ГЕРМЕС“ (Німеччина)	Поставки товарів та обладнання німецького виробництва	0,3	н/д	1-12 р.
3	Ексімбанк США	Поставки товарів та обладнання американського виробництва	лімітів не має		н/д
4	Страхова компанія Eksport Kredit Fonden (Данія)	Поставки товарів та обладнання датського виробництва	лімітів не має		до 3 р.
5	Чеська корпорація по страхуванню та експортним гарантіям	Поставки товарів та обладнання чеського виробництва	0,5	н/д	2-5 р.
6	Корпорація розвитку експорту Канади	Поставки товарів та обладнання канадського виробництва	2		до 3 р.

Джерело: [2, с.9]

- експортне страхування контрактів, які гарантують-ся урядом;
- надання гарантій страхування;
- перестраховання;
- забезпечення консультативно-інформаційною та юридичною підтримкою експортерів.

Управлінську структуру орієнтовно можна зобразити таким чином (див. рис 1)



Рис.1 Структура управління Національного агентства з кредитування експорту

Джерело: розроблено автором

На мою думку необхідно також створення регіональних представництв НАКЕ. Зокрема, окрім головного офісу в Києві необхідно створити ще найменше 5 відділень агентства в основних фінансово-промислових центрах України: Львів (Західне відділення), Донецьк (Східне відділення), Одеса (Південне відділення), Дніпропетровськ (Центральне відділення), Харків (Північно-східне відділення).

Основою діяльності Національного агентства з кредитування експорту повинна бути безпосередня кредитна підтримка діяльності експортерів. Найбільш типова схема відносин основних суб'єктів може мати такий вигляд (див. рис. 2)

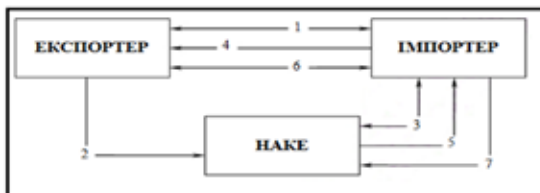


Рис. 2 Схема взаємодії основних суб'єктів при здійсненні кредитування через НАКЕ

Джерело: розроблено автором

Після підписання контракту між експортером та імпортером про постачання продукції (1) останній вимагає надання йому кредиту для відстрочки платежу. Експортер звертається до НАКЕ (2) з проханням надати позику імпортеру, яке проводить перевірку фінансового стану імпортера (3). Фінансовий аналіз позичальників проводиться на основі фінансової звітності позичальника, ділових зв'язків, розмірів доходів у твердій валюті, історії корпоративного управління та експертизи менеджменту, розрахунку та аналізу фінансових показників. У позичальників з країн з низьким кредитним рейтингом необхідно вимагати додаткових гарантій з боку першокласних комерційних банків або держави. Далі імпортер проводить передплату обумовленого розміру (4) після чого отримує кредитні кошти (5). Позика використовується для остаточного розрахунку з експортером (6), а після настання строку виплат за кредитом позичальник сплачує заборгованість агентству (7).

Окрім кредитування в рамках діяльності НАКЕ повинно передбачатись надання фінансової допомоги, яка, як правило, здійснюється в країні, сектори економіки або проекти, що потребують саме зовнішніх ресурсів і у випадку неможливості проведення їх прямого кредитування. Причому така допомога повинна мати грошовий характер і вносити свій вклад в ефективне використання ресурсів, необхідних для реалізації запланованих проектів.

Що стосується експортних гарантій, які надаються НАКЕ, то вони дають можливість майже повністю уникнути політичних та комерційних ризиків при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Ці гарантії надаються з метою збільшення загального обсягу експорту, підвищення конкурентоспроможності української продукції та створенні сприятливих умов для українських експортерів на світових ринках.

Типова схема взаємодії між основними суб'єктами при наданні експортних гарантій повинна мати такий вигляд (рис.3).

Після підписання контракту між імпортером та експортером (1) останній, з метою уникнення комерційних та політичних ризиків звертається до НАКЕ для отримання гарантії виконання імпортером своїх зобов'язань (2). Агентство в свою чергу вимагає гарантію від банку імпортера або, при наявності такої можливості, уряду країни імпортера (3). При отриманні гарантії (4) НАКЕ повідомляє про це експортера (5), який відвантажує товар (6). Кінцеві розрахунки між експортером та імпортером проводяться через визначений умовами контракту час (7).

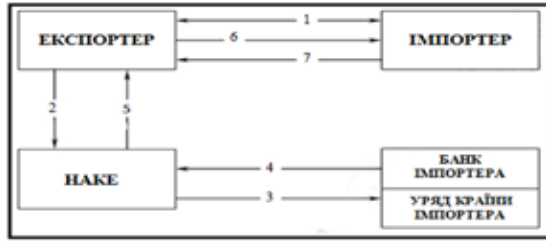


Рис 3. Схема взаємодії між основними суб'єктами при наданні експортних гарантій.

Джерело: розроблено автором

Слід відмітити, що при наданні гарантій з боку уряду і подальшій неспроможності імпортера виконати взяті на себе зобов'язання здійснюється трансформація приватного боргу суб'єкта господарювання в державний борг, що буде сплачуватись за ринковою ставкою, яка значно вище ставки за кредитами, які можна отримати безпосередньо від міжнародних фінансово-кредитних інститутів та урядів інших країн.

Наведена схема є лише однією з можливих послуг агентства. Окрім неї можливо також надання гарантій по вимозі експортера на користь іноземного імпортера, проведення ре-гарантійних операцій, які призначені для додаткового забезпечення по гарантіям, виданим вітчизняними банками, гарантування зобов'язань за експортними кредитами.

Окремою ділянкою діяльності НАКЕ повинна бути робота з малими та середніми підприємствами (МСП) – суб'єктами ЗЕД. Ця діяльність повинна включати інформаційні програми та семінари, спеціальне експортне кредитування, гарантії та інші послуги. Створення цих програм викликано тим, що МСП постійно стикаються з труднощами по залученню експортних кредитів та пов'язаними з ними послуг – досить обтяжливі процеду-

ри отримання кредитів, їх висока вартість, нестача адекватного покриття ризиків та загальної підтримки малих та середніх експортерів.

В деяких країнах, наприклад, Данії, Греції, Люксембургу більшість експортерів – це малі фірми, на які припадає також і значний обсяг експорту послуг. Тобто в цих країнах є прямий сенс займатись безпосередньо підтримкою МСП.

В інших країнах існують спеціальні програми в рамках агентств з кредитування експорту по підтримці малих та середніх експортерів. Наприклад, у Великобританії агентству рекомендовано залучати більше клієнтів такого профілю, проводити їх інформування щодо існуючих послуг по експортним гарантіям та кредитуванню. Канадська корпорація з розвитку експорту публічно заявила про свою підтримку МСП. Корпорація страхування експорту Кореї має в своєму бюджеті спеціальний фонд, призначений для фінансування виключно малих підприємств. Те ж стосується АКЕ в США та Австралії (детальніше див табл.3).

Висновки. Вказані напрями розвитку експортного потенціалу України повинні лягти в основу Національної програми розвитку та підтримки експорту. Державі слід самій взяти на себе ініціативу створення органів та структур, які можуть надати реальну допомогу українським експортерам. Адже заходи попередніх років, як показав їх аналіз, не дали позитивного результату. Зокрема не існує ніякої безпосередньої фінансової підтримки з боку держави розрахункової діяльності підприємств-учасників ЗЕД. Зокрема, згідно постанові Кабінету Міністрів України від 17.08.1998 р. №1280 «Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків» [3], а також статтею 32 Закону України «Про страхування» [4] передбачалось створення на добровільних засадах об'єднання страховиків фонду страхових гарантій, метою якого повинно було стати „додаткове забезпечення страхових зобов'язань” (Закон України «Про страхування»). І хоча в законі не

Таблиця 3

Спеціальні продукти фінансової підтримки експорту для малого та середнього бізнесу

№	Країна	Короткострокові продукти	Середньострокові продукти	Інші послуги
1	Австралія	Політика захисту експортних платежів	Авансові платежі, гарантії за документарними акредитивами	Гарантії по експортному обіговому капіталу
2	Канада	Експортна перевірка та захист	Спрощення процедури отримання кредиту покупцем, гарантії фінансування до відвантаження товарів	Програма спрощення Експорту
3	Данія	Угоди по перестрахованню для МСП, угоди з комерційними банками по покриттю документарних акредитивів	Покриття ризиків по середньостроковим контрактам МСП	
4	Фінляндія			Фінансова та гарантійна підтримка потреб обігового капіталу
5	Німеччина	Спрощена схема повного покриття ризиків	Кредити для МСП	
6	Мексика	Гарантії за експортними кредитами малого бізнесу		
7	Нідерланди		Страхування експортних кредитів	Програма підтримки починаючих експортерів
8	Великобританія		Політика гарантійної допомоги	Підвищення кількості іноземних компонентів в експорті
9	США	Політика короткострокового страхування експорту запчастин, сировини товарів народного споживання		Програма гарантій за обіговим капіталом програма пріоритетних позик для МСП

Джерело: [2, с. 10]

було вказано, що він повинен займатись безпосередньо операціями, пов'язаними із ЗЕД, то вже в постанові Кабміну навіть дається його назва – «Укрексімстрах». Але, слід відзначити, що досить жорсткі вимоги до страхових компаній та недостатня участь держави у створенні цього органу (проголошується лише необхідність координації дій фонду з Міністерством економіки

та створення наглядової ради за участю представників Міністерства фінансів, Міністерства економіки, Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі, Національного агентства з питань розвитку та європейської інтеграції, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України) не дають можливості для реальної та активної дії цього фонду.

Література:

1. Електронний ресурс: <http://www.bank.gov.ua>
2. Украинская инвестиционная газета. – №19 (797). – 13 мая 2012 г. – с. 16
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.08.1998 р. №1280 «Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків»
4. Закону України «Про страхування»

КУБАЙ О. Г.

доцент кафедри адміністративного менеджменту та державного управління;

ПОБЕРЕЖНА Л. В.

студентка,

Вінницький національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Анотація: Розглянуто та проаналізовано сучасний стан ринку цінних паперів в Україні, виявлено основні проблеми, що гальмують формування, становлення та розвиток, досліджено основні елементи державного регулювання ринку цінних паперів.

Анотация: Рассмотрены и проанализированы современное состояние рынка ценных бумаг в Украине, выявлены основные проблемы, тормозящие формирование, становление и развитие, исследованы основные элементы государственного регулирования рынка ценных бумаг.

Summary: Considered and analyzed the current state of the securities market in Ukraine, the main problems that hinder the formation, establishment and development, studies the basic elements of state regulation of the securities market.

Вступ. Сучасні тенденції розвитку світової фінансової системи мають суперечливі та неоднозначні наслідки для національних економік, і перед Україною стоїть актуальне питання зміцнення державності та фінансової безпеки країни, що є запорукою сталого економічного розвитку. Одним із найважливіших сегментів національної системи ринкового господарювання, який перетворює заощадження на інвестиції та перерозподіляє фінансові потоки між суб'єктами господарювання, є ринок цінних паперів (РЦП). Він дає змогу державі та юридичним особам розширити коло джерел інвестування, не обмежуючись самофінансуванням та банківськими кредитами.

Зростання обсягу ринку цінних паперів відбулось, у першу чергу, за рахунок спекулятивних операцій, що спричинило перегрів світового фінансового ринку і вплинуло на розвиток інших сегментів економіки як в Україні, так і за її межами. З огляду на це, становлення стабільного, ліквідного, ефективного та прозорого ринку цінних паперів є одним із пріоритетних завдань, що відповідає національним інтересам України.

Реформування економіки України, функціонування суб'єктів господарювання на засадах ринкових принципів обумовлює необхідність дослідження стану загальних тенденцій та проблем розвитку ринку цінних паперів України, а також його регулювання.

Аналіз останніх досліджень. В Україні проблематикою теоретичних та практичних досліджень ринку цінних паперів, розробкою його економічної та організаційно-правової інфраструктури займалися О. Болдуєва, В. Здобувач, І. Івахненко, С. Хоружий, С. Дяченко, А. Желіхівська, Г. Калач, О. Корнійчук, А. Меньшикова, В. Смагін, С. Степанчук, С. Хоружий та ін. Проте, деякі аспекти стимулювання розвитку ринку цінних паперів, обґрунтування частки державних витрат на інвестиції, в тому числі через інструменти ринку цінних паперів, ско-

рочення та оптимізація сегмента державних цінних паперів потребують подальших наукових досліджень.

Результати дослідження. Ринок цінних паперів України пройшов три основних етапи, що свідчить про еволюційний (об'єктивний) варіант його розвитку. Так, для першого етапу (етапу приватизації) було характерне масове перетворення державних підприємств на акціонерні товариства та передача акцій у власність трудових колективів.

Другий етап виявив себе появою перших ознак ліквідності на ринку, створенням Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку (далі -ДКЦПФР), появою професійних учасників ринку цінних паперів (брокерів, інвестиційних компаній, фондових бірж тощо).

Третій етап відображає зростання складності ринку: виникають інститути інвестиційних фондів, реєстраторів, депозитаріїв, номінальних держателів, удосконалюється система в цілому. На сьогодні певною мірою ми можемо спостерігати формування четвертого етапу: активно розвиваються інститути інвестування, компанії з управління активами, вдосконалюється законодавство [3, с. 57].

Сьогодні в Україні ринок цінних паперів все ще перебуває у стадії розвитку. Він виступає однією з ключових ланок економіки, яка є індикатором розвитку не тільки ринку капіталу, а й усієї фінансової системи держави. Сучасний стан та структура вітчизняного РЦП є наслідком процесів трансформації економічної системи, які відбулись в Україні під впливом внутрішніх факторів та криз на світових фінансових ринках останніми роками.

Ринок цінних паперів, що є стратегічно важливою галуззю економіки України, сьогодні не повною мірою виконує головне призначення – створення фінансового механізму для запуску інвестицій у промисловість, мобілізацію інвестицій і забезпечення трансформації накопичень у доступні для виробництва фінансові ресурси.

Український ринок цінних паперів, створивши правильну форму, втратив сутність і прагматичний зміст, і сьогодні виконує лише роль своєрідного індикатора політичних і економічних подій в країні [5, с. 14].

Ринок цінних паперів охоплює дедалі більший сегмент ринку України. Про це свідчить хоча б той факт, що майже в два рази виріс обсяг біржових операцій – до 240 млрд. грн. (за підсумками 2010 р. біржовий ринок характеризувався обсягом 131 млрд. грн.). За попередніми даними, загальний обсяг торгів на ринку цінних паперів досяг 2 трлн. грн.

Окремої характеристики заслугоує показник обсягу випуску цінних паперів. У 2011 р. загальний обсяг зареєстрованих державною комісією з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР) випусків цінних паперів становив 1 014,78 млрд. грн., що майже на 200 млрд. грн. більше зазначеного показника на кінець 2010 року.

Поступове зростання загального обсягу випусків емісійних цінних паперів є відображенням намірів вітчизняних підприємств щодо збільшення своєї капіталізації та зростання їх зацікавленості у залученні інвестицій за допомогою цінних паперів. Так, у 2011 році цей показник продемонстрував значне зростання, оскільки станом на 31 грудня 2011 року загальний обсяг усіх зареєстрованих регулятором випусків цінних паперів становив 1 014,78 млрд. грн.

Варто зазначити, що у 2011 році Комісією зареєстровано випуски емісійних цінних паперів на суму 179,17 млрд. грн., у тому числі:

- акцій – 58,16 млрд. грн.;
- облігацій підприємств – 35,91 млрд. грн.;
- облігацій місцевої позики – 584,50 млн. грн.;
- опціонів – 3,44 млн. грн.;
- інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів – 75,75 млрд. грн.;
- акцій корпоративних інвестиційних фондів – 8,77 млрд. грн.

Ця динаміка є свідченням поступового подолання кризових явищ та стабільності роботи вітчизняного реального сектору економіки.

Проведене дослідження випуску та обігу цінних паперів в Україні за 2008-2011 роки зобразимо за допомогою рисунка 1.

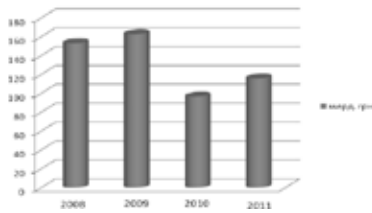


Рис. 1. Динаміка випуску цінних паперів в Україні за 2008-2010 роки

В період 2008-2011 років на РЦП України здійснювалися емісія та обіг таких видів цінних паперів: акції, облігації підприємств, облігації місцевих позик, похідні цінних паперів, цінні папери інститутів спільного інвестування, а також сертифікати фондів операцій з нерухомістю.

Як свідчать наведені на рисунку дані, у період 2008-2009 років на ринку цінних паперів України спостерігалася чітка тенденція щодо зростання обсягів зареєстрованих випусків цінних паперів. Так, темпи зростання склали в 2008 році 182,0%, в 2009 році – 106,3% до попереднього року. Однак у 2010 році порівняно з 2009 ро-

ком обсяги випуску цінних паперів в Україні скоротилися на 40,7%, або на 66,3 млрд. грн., що, пов'язано, перш за все, з фінансово-економічною кризою.

Проведені дослідження свідчать про те, що у 2010 році взагалі не був зареєстрований в Україні випуск таких видів цінних паперів як облігації місцевих позик, похідні цінні папери і сертифікати фондів операцій з нерухомістю. Водночас у 2010 році порівняно з 2009 і 2008 роком відбулося зростання обсягів акцій корпоративних інвестиційних фондів на 5,0 млрд. грн., або більш, ніж в 2,3 рази. Проте, у 2011 році відбуваються позитивні зміни по випуску всіх видів цінних паперів.

Ефективність функціонування ринку цінних паперів залежить від мікро- та макроекономічного середовища, а основна функція, яку мають виконувати цінні папери, – мобілізація грошових коштів для фінансового забезпечення активної підприємницької діяльності. В Україні РЦП з'явився як логічний елемент приватизації, де державне регулювання відіграє особливу роль. Пенсійна реформа, масова та грошова приватизація – усі ці заходи здійснюють прямий вплив на РЦП і таке тісне взаємопов'язана унеможливує успішну реалізацію одного без ретельної розробки іншого елемента.

Державне регулювання РЦП в Україні здійснюється з метою:

- реалізації єдиної державної політики у сфері випуску та обігу цінних паперів та їх похідних;
- створення умов для ефективної мобілізації та розміщення учасниками ринку цінних паперів фінансових ресурсів з урахуванням інтересів суспільства;
- гарантування прав власності на цінні папери;
- інтеграції у європейський та світовий фондовий ринки;
- дотримання учасниками РЦП вимог актів законодавства;
- запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на ринку цінних паперів;
- контролю за прозорістю та відкритістю ринку цінних паперів [1].

До сфери державного регулювання ринку цінних паперів в Україні відносяться як законодавче забезпечення, так і регулювання та визначення правил випуску та обігу цінних паперів, реєстрація нових випусків, ліцензування професійної діяльності на ринку цінних паперів, захист прав інвесторів, контроль системи ціноутворення та діяльності професійних учасників ринку.

За сучасних умов розвиток ринку цінних паперів дедалі вагомніше залежить від ефективності регулятивних заходів на всіх рівнях його функціонування, що охоплює систему державного регулювання, корпоративне управління та заходи саморегулювання учасників ринку та антикризове регулювання. Державне регулювання та організація ринкового нагляду визначають основні напрями розвитку ринку цінних паперів [4, с. 193]. Для створення повноцінної системи регулювання мають бути вирішені найбільш актуальні завдання: встановлення стандартів та обов'язкових вимог до учасників РЦП, ліцензування діяльності професійних учасників, заборона діяльності осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність на РЦП без відповідного ліцензування.

Систему регулювання РЦП представлено на рис. 2.

Основні напрями державного регулювання ринку цінних паперів зосереджені на:

- зростанні інвестицій у реальний сектор економіки;
- створенні системи захисту прав та інтересів інвесторів;
- сприянні створенню та розвитку інститутів спільного інвестування;

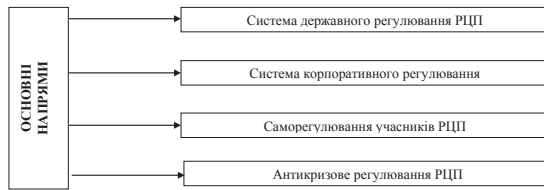


Рис. 2. Основні напрями регулювання ринку цінних паперів в Україні

- формуванні надійної системи операцій з цінними паперами;
- антикризове та стабілізаційне регулювання [4, с. 190].

У світовій практиці державне регулювання РЦП здійснюється у виді прямого і непрямого втручання уповноважених органів у його функціонування. До основних напрямів прямого втручання відноситься весь комплекс законотворчої діяльності представницьких органів і органів виконавчої влади з проблем РЦП. Керуюча і регулююча роль у діяльності фінансових інститутів, що функціонують на РЦП, відведена державним органам. В Україні такими органами є Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, Міністерство фінансів, Нацбанк, Фонд державного майна. Очолює систему державного регулювання Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку [7, с. 9].

Слід відмітити, що регулюючі органи виконують в основному три функції, спрямовані на захист інвесторів від фінансових втрат. Це, по-перше, реєстрація всіх учасників РЦП; по-друге, забезпечення всіх суб'єктів економіки достовірною інформацією; і по-третє, здійснення контролю і підтримка правопорядку на РЦП [4, с. 193]. Дані органи у залежності від специфіки діяльності різних учасників ринку застосовують різні методи як функціонального, так і інституціонального регулювання. Методи інституціонального регулювання пов'язані насамперед із регулюванням фінансового стану конкретних фінансових інститутів і якістю керування ними. Щодо методів функціонального регулювання, то вони пов'язані з установленням правил вчинення операцій і багато в чому стуляються з питаннями ділової етики і звичаїв ділового обороту. Саме по цих питаннях інтереси учасників ринку і завдання держави по багатьох позиціях збігаються, що дозволяє використовувати саморегулювання як метод оперативного рішення поточних питань.

Література:

1. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів» від 1996 р. – № 51. – ст. 292. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-вр/page>
2. Болдуева О. В. Формування правових методів державного регулювання ринку цінних паперів в Україні / О. В. Болдуева / Держава та регіони. Серія: державне управління. – 2010. – №3. – С. 23-28.
3. Забучинська Т. Порівняльно-правовий аналіз державного регулювання ринку цінних паперів (досвід України та США) / Т. Забучинська / Підприємство, господарство і право. – 2010. – №8. – С. 57-60.
4. Здобувач В. І. Регулювання та ефективність функціонування ринку цінних паперів в Україні / В. І. Здобувач / Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 188-194.
5. Івахненко І. Активізація діяльності ринку цінних паперів як наслідок зростання його інвестиційних можливостей / І. Івахненко / Ринок цінних паперів в Україні. – 2010. – №5/6. – С. 13-19.
6. Хоружий С. Складові системи регулювання ринків цінних паперів в ЄС / С. Хоружий / Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 9-10. – С. 65-70.

Незважаючи на збіг інтересів учасників і завдань держави з багатьох питань регулювання ринку, він не є повним і по значному колу питань потрібно пряме державне регулювання. Зокрема, хоча держава буде прагнути передати якнайбільшу частину функцій по регулюванню ринку саморегулюючим організаціям, саме система прямого державного регулювання несе основне навантаження в рішенні завдань регулювання ринку в цілому і є основою всієї системи регулювання.

РЦП є одним із найбільше регламентованих ринків. При відсутності регулювання, або, навпаки, надмірному регулюванню ринку, його ліквідність стає вкрай мала, капіталізація падає, у результаті деякі угоди полягають за межами країни або на нелегальному сегменті ринку.

Ринок цінних паперів в Україні так і не став інтегрованим в ринкові механізми. Процентні ставки грошового ринку та проценти з цінних паперів не включені у спільний механізм вирівнювання доходу за активами портфеля, що характерно для сучасних економік. РЦП на макроекономічному рівні вважається ефективним, коли функціонує відповідно до стандартів, встановлених сучасним ринковим економікам. Проте український РЦП ще з більшості параметрів не відповідає еталонним вимогам і тому його можна визначити як неефективний або низько ефективний. Подальший розвиток РЦП має багатоаспектний характер, пов'язаний з формуванням його сучасної моделі, інтегрованої в ринкові механізми національної економіки.

Розвиток РЦП в Україні та формування його ефективнішої моделі вимагає врахування довготривалих тенденцій, які визначились в сучасних економіках у кризовий та післякризовий період, що пов'язано зі збільшенням масштабів державного регулювання. Держава має зменшувати ризики в діяльності РЦП, які виникають внаслідок глобалізації, запровадження фінансових інновацій та розвитку інформаційних технологій.

Висновки. Отже, ринок цінних паперів України перебуває на стадії становлення. Він первісно формувався у відриві від реального сектору економіки. Однак український ринок цінних паперів має значний фінансовий потенціал, для реалізації якого, на нашу думку, необхідний ряд умов: піднесення виробництва, що сприятиме появі надійних емітентів і великих інвесторів, насиченню фондового ринку цінними паперами; системний підхід у розвитку нормативної бази, що регулює функціонування ринку цінних паперів; зниження відтоку фінансових ресурсів з ринку інвестицій на ринок державних цінних паперів.

КУНТИЙ Н. Я.

аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

Анотація: У статті розглянуто ключові характеристики поняття «фінансова безпека». Автором запропоновано принципи побудови фінансової безпеки господарської системи. Також розглянуто головні ознаки загрози фінансовій безпеці.

Аннотация: В статье рассмотрены ключевые характеристики понятия «финансовая безопасность». Автором предложены принципы построения финансовой безопасности хозяйственной системы. Также рассмотрены главные признаки угрозы финансовой безопасности.

Summary: The article considers the main characteristics of «financial security». The author provides the principles of financial security of an economic system. Also the basic features of financial security threat are examined.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки характеризується посиленням глобалізаційних процесів, зростанням взаємозалежності національних економік, а також значними кон'юнктурними коливаннями на міжнародних ринках. Тому однією з основних проблем будь-якої господарської системи постає забезпечення її фінансової стабільності, подолання загроз її фінансовим інтересам, обмеження негативного впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування. Це спричиняє посилення уваги до проблеми безпеки взагалі, а зокрема – економічної та фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

В теперішніх умовах актуальність проблем фінансової безпеки посилюється також внаслідок активної експансії іноземних корпорацій на вітчизняний ринок. З однієї сторони це сприяє впровадженню нових методів роботи, технологій, просуванню українських фірм на закордонні ринки, а з іншої – створює нові загрози безпеці національної економіки. Таким чином цей процес позначається як на фінансовій захищеності держави, так й на безпеці окремої господарської одиниці.

Теоретичні основи вивчення економічної, і зокрема, фінансової безпеки в Україні були закладені на початку 90-х років ХХ століття та характеризувалися залученням й опрацюванням розробок західних вчених. Одними з перших даними питаннями почали займатися Б. Кравченко, Г. Пастернак-Таранушенко, А. Сухоруков, М. Жаліло, В. Мунтіян та інші. Сьогодні цим проблемам присвячені праці О. Барановського, М. Єрмошенка, І. Бланка та інших науковців.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка основних сутнісних характеристик фінансової безпеки та її загроз, а також визначення основних принципів побудови системи фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Високий рівень фінансової безпеки країни є одним із ключових факторів реалізації національних інтересів, а також сприяє розвитку економічної системи держави та зростання добробуту її громадян. А фінансова діяльність підприємства відіграє основну роль в забезпеченні його стабільного розвитку, що також впливає на соціально-економічну ситуації в державі.

Термін «економічна безпека» вперше був вжитий Ф. Рузвельтом в 1934 р. в програмах виходу американської економіки з Великої депресії 1933–1937 рр. Економічна безпека розглядалась у контексті національної безпеки [10]. На думку ж інших вчених, поняття «економічна безпека» було введено науковцями США Д. Олвей, Дж. Годен та Р. Келлі, які вперше дали тлумачення цього терміну в своїй книзі «Економіка державної безпеки», опублікованій у 1984 р. [12].

На законодавчому рівні політику України в галузі економічної безпеки визначено у Законі України «Про на-

ціональну безпеку України» та Наказі Міністерства економіки України «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України». Потрібно зауважити, що в законі не визначено окремо поняття фінансової безпеки. Проте серед загроз національній безпеці виокремлено окремі складові пов'язані із захистом фінансових інтересів держави – значна боргова залежність України, високий рівень тіньової економіки, відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам, зростання кредитних ризиків [1]. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України включає до складу економічної безпеки поряд з іншими складовими також й фінансову.

Згідно даного нормативного документу фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [2]. Вона містить такі компоненти: бюджетна, валютна, грошово-кредитна, боргова безпека, безпека страхового та фондово-ринків (див. рис. 1).

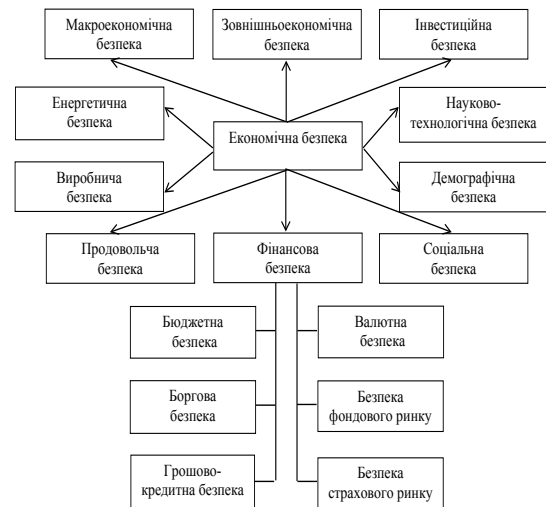


Рис. 1. Місце фінансової безпеки у економічній безпеці держави

Джерело: побудовано за даними [2]

Більшість науковців дотримуються думки, що фінансова безпека – це насамперед певний стан підприємства чи держави. Водночас кожен з них наводить певні характеристики чи ключові ознаки такого стану. Так, наголошується на здатності протидіяти загрозам, забезпечувати

захищеність та реалізацію економічних інтересів, забезпечувати зростання рівня життя населення, економічну незалежність та самостійність (див. табл. 1).

Найбільш комплексне дослідження проблеми забезпечення фінансової безпеки України розроблене професором О. Барановським. Науковець розглядає фінансову безпеку як складну багаторівневу систему, що включає оцінку проблем функціонування практично всієї фінансово-кредитної системи держави.

На нашу думку трактування безпеки виключно як стану є досить звуженим та неповним. Ми вважаємо, що безпека, в тому числі фінансова, – це водночас і стан, і процес. Тобто вона виступає станом належного рівня захищеності інтересів господарської одиниці, а як процес – забезпечує досягнення та підтримання такого стану.

Аналогічно рівням економічної безпеки ми пропонуємо виділяти наступні елементи фінансової захищеності:

1. міжнародний рівень;
2. національний рівень;
3. приватний рівень.

Національний рівень фінансової безпеки характеризується захищеністю інтересів держави, тобто певної національної економіки. Приватний рівень відображає захист фінансових інтересів окремого підприємства, певного громадянина, а міжнародний – безпеку світової фінансової системи.

Фінансова безпека держави – це здатність її фінансової системи протистояти загрозам зовнішнього і внутрішнього середовища та забезпечувати захист як національних фінансових інтересів, так й інтересів інших суб'єктів національної економіки. Натомість під фінансовою безпекою підприємства, ми пропонуємо розуміти такий його фінансовий стан, який характеризується стійкістю до вну-

трішніх та зовнішніх загроз, а також здатністю суб'єкта господарювання протистояти їм та нейтралізувати їх негативний вплив, використовуючи фінансові інструменти, організаційні та юридичні методи. Нарешті міжнародний рівень фінансової безпеки відображає здатність світової фінансової системи протидіяти фінансовим загрозам, попереджати їх виникнення, мінімізувати їх негативний вплив на розвиток як всієї світової економічної системи, так й її суб'єктів. Даний рівень фінансового захисту реалізується шляхом узгодження фінансової політики держав за участю міжнародних економічних організацій, об'єднання окремих держав у створенні та впровадженні певних програм з подолання фінансових криз.

Таким чином на міжнародному рівні головними суб'єктами фінансової безпеки є світові економічні інституції та держави (через своїх представників (наприклад президентів, прем'єр-міністрів, міністрів фінансів, керуючих центральних банків)), на національному рівні – окрема держава через свої владні органи, на приватно-му рівні – підприємства, громадяни.

Розробка системи фінансової безпеки на всіх її рівнях має базуватися на певних принципах. Ми вважаємо, що основними принципами побудови фінансової безпеки є:

1. комплексність – врахування всіх сторін фінансового стану держави, підприємства, можливого впливу від реалізації фінансової політики, застосування фінансових інструментів, дій певних осіб. Тобто необхідно аналізувати всі аспекти фінансової політики держави чи фінансової діяльності підприємства.

2. законність – забезпечення фінансової захищеності має здійснюватися у межах законодавства, тобто передбачати використання законних методів її досягнення;

3. вимірюваність – система фінансової безпеки дер-

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «фінансова безпека»

Автор	Визначення
<i>Фінансова безпека держави</i>	
<i>О. Барановський</i>	важлива складова частина економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України, яка відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів [3].
<i>В. Мунтіян</i>	такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [8].
<i>В. Шлемко, І. Білько</i>	такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [6].
<i>С. Кульпінський</i>	цілеспрямований комплекс заходів фіскальної та монетарної політики з метою досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату [7]
<i>А. Єпіфанов, О. Пластун</i>	стан фінансово-кредитної сфери країни, що характеризується стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, а також здатністю забезпечувати стійкий економічний розвиток держави [11].
<i>Фінансова безпека підприємства</i>	
<i>І. Бланк</i>	певний кількісний та якісний детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді [4].
<i>К. Горячева</i>	такий фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи [5].
<i>О. Судакова</i>	важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану [9].

жави чи підприємства повинна піддаватися кількісному та якісному оцінюванню. Це передбачає розробку відповідних критеріїв, індикаторів рівня фінансового захисту певної господарської системи. На нашу думку серед таких показників мають бути як універсальні – можна застосовувати до господарських систем однорідного типу, так й специфічні – враховують особливості функціонування конкретної економічної одиниці.

4. безперервність – передбачає постійний моніторинг факторів, які впливають на функціонування господарського суб'єкта та рівень його фінансової безпеки;

5. фінансова дисципліна та відповідальність – визначення осіб відповідальних за дотримання певного рівня фінансового захисту, тобто розробку та належне впровадження відповідних методів протидії загрозам фінансовій безпеці. Реалізація цього принципу дозволяє позбутися анархії та перекидання відповідальності за впровадження програм фінансової безпеки. Він також сприяє системності та послідовності їх реалізації.

6. динамічність та гнучкість – можливість оперативного реагування на появу нових загроз, посилення дії наявних негативних чинників зовнішнього чи внутрішнього середовища. Належне дотримання даного принципу сприяє оперативності у протидії загрозам фінансовій безпеці.

На нашу думку дотримання даних принципів побудови фінансової безпеки сприяє відверненню загроз фінансовій безпеці та поліпшує ефективність роботи осіб, відповідальних за забезпечення належного рівня фінансової

захищеності певної господарської системи.

Трактування фінансової безпеки акцентує увагу на важливості протидії їй загрозам. Загроза фінансовій безпеці – діяльність певних суб'єктів, спрямована на дестабілізацію фінансового стану господарської системи та порушення її нормального функціонування. Отже, загрози порушують стан захищеності фінансових інтересів господарюючих суб'єктів і відповідно негативно позначаються на досягненні поставлених цілей.

Ключовими ознаками загрози фінансовій безпеці господарських систем є:

- наявність суб'єктивного компонента;
- як правило незаконний характер діяльності;
- можливість фінансових втрат для господарської системи;
- спрямованість на дестабілізацію нормального функціонування економічної системи;
- отримання суб'єктом вигід, користі від порушення роботи господарської одиниці.

Висновки з проведеного дослідження. Формування системи фінансової безпеки господарських суб'єктів позитивно вплине на функціонування вітчизняної економіки та її ділових одиниць. Забезпечення належного рівня фінансової захищеності – гарантія фінансової незалежності та основна умова ефективної діяльності будь-якої господарської одиниці. Вона є фундаментальною основою стабільної роботи господарюючого суб'єкта.

Література:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 02.03.2007р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
3. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування / О. І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. – 776 с.
5. Горячева К.С. Финансовая безопасность предприятия. Суть и место в системе экономической безопасности // *Економіст*. – 2003. – №8. – С. 65-67.
6. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько: монографія. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
7. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами // *Фінансова консультація*. – 2000. – №5. – С. 34.
8. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. / В. І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
9. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal
10. Третяк В. В., Гордієнко Т. М. Економічна безпека: сутність та умови формування // *Економіка та держава*. – 2010. – №1. – С. 6-8.
11. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук, пров. А. О. Єпіфанова, [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
12. Шевченко О. Ю. Теорія фінансової безпеки: інноваційні підходи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon2009_628.pdf

КУЦИН В. П.

студент групи М-ЕПМГ-2008-1,

Харківська Національна академія міського господарства

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА МЕТОДИКОЮ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Анотація: У даній роботі розглянута оцінка ефективності функціонування підприємства ПАТ готель “Харків” за методикою таксономічного аналізу. За інформаційну базу прийняті данні бенчмаркінгу підприємств готельного сектору у місті Харків.

Анотация: В данной работе рассмотрена оценка эффективности функционирования предприятия ПАО отель “Харьков” с помощью методики таксономического анализа. В качестве информационной базы приняты данные бенчмаркинга предприятий отельного сектора в городе Харьков.

Summary: In this study was calculated the evaluation of the efficiency of the company PJSC hotel “Kharkiv”, with application the method of taxonomic analysis. The basis of this study was used data base knowledge benchmarking of companies in hotel sector in Kharkiv.

Постановка проблеми. Стратегічне планування діяльності підприємства є однією з найважливіших задач підприємств, господарюючих у ринковому середовищі. Складання довгострокових та короткострокових планів дає змогу визначати, як саме підприємство має діяти, щоб досягти успіху. Під час функціонування підприємства у вибраному секторі господарювання, також треба передбачати можливості конкурентів та співставляти наші наявні та потенціальні можливості підприємства відносно цих конкуруючих сил.

Саме прозоре об'єктивне бачення підприємства на ринку, дає змогу передбачити можливі загрози зі сторони зовнішнього середовища та виявити потенційні можливості. Це досягається за допомогою співставлення основних показників функціонування підприємств у заданому секторі економіки. У даній роботі викладено дослідження автора, яке направлено на виявлення інтегрального показника ефективності, за допомогою таксономічного аналізу. Данні з підприємств – конкурентів отримані за допомогою бенчмаркінгу.

Дану методику було використано такими вітчизняними вченими, як Смирнов Э.С.[1] та Плюта В. [2]. Перелік основних критеріїв для визначення вектора ефективності прийняті за Саєнко М.Г. [3].

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення загального показника ефективності підприємства ПАТ “готель Харків”, у вигляді інтеграційного показника таксономічного аналізу, та розробка теоретичних стратегій, щодо покращення стану підприємства, відносно конкурентів.

Методологія. В основі проведення дослідження даної роботи використовуються загальнонаукові методи, а саме: аналіз, синтез, порівняння та аналогії, а також використовувались спеціальні методи у вигляді таксономічного аналізу.

Результати дослідження. Основою розрахунків даної роботи є використані дослідження бенчмаркінгу підприємств готельного сектору у місті Харків. Об'єктом досліджень виступають ряд підприємств, схожих за економічними показниками та позиціонування на ринку у наданні послуг готельного господарства. Основними критеріями, та об'єктами дослідження представлені у таблиці 1.

Вихідними даними для оцінки ефективності функціонування ПАТ “готель Харків” у готельній сфері підприємств міста Харків є такі показники: Динаміка прибутку, кількість додаткових послуг, рівень кваліфікації кадрів,

коефіцієнт використання основних засобів, якість послуг, лідерство за ціною. (табл. 1).

Для визначення коефіцієнту ефективності спочатку побудована матриця спостережень. Елементами матриці є показники, які відображають ефективність використання потенціальних можливостей підприємства. Матриця представлена у вигляді таблиці 2.

Таблиця 2

Матриця спостережень

	X1	X2	X3	X4	X5	X6
X	0,18	0,3	0,8	0,6	0,75	0,6
	0,19	0,28	0,8	0,58	0,69	0,56
	0,2	0,7	0,81	0,85	0,85	0,45
	0,2	0,86	0,82	0,85	0,89	0,58
	0,16	0,31	0,75	0,6	0,7	0,43
	0,14	0,71	0,77	0,75	0,9	0,4
	0,12	0,29	0,69	0,59	0,6	0,66

Наступним кроком є визначення стандартизованих показників, за кожним з параметрів, так як, вони мають різні величини виміру. Приведення до єдиної одиниці виміру автор здійснив за допомогою визначення середньої величини методом середньої арифметичної: X1 = 0,17; X2 = 0,493; X3 = 0,777; X4 = 0,688; X5 = 0,768; X6 = 0,526. Після визначення середніх значень, виконано стандартизацію показників за допомогою формули:

$$Z_i = \frac{X_i}{X_{ср}}$$

Після приведення всіх показників до єдиної одиниці виміру, автором визначено поділ факторів до стимуляторів, тобто тих, які позитивно впливають на функціонування підприємства, у разі його збільшення, та дестимуляторів, які покращують стан у разі зменшення. У даному випадку всі показники являються стимуляторами.

Таким чином, еталон – вектором розвитку для підприємства ПАТ “готель Харків”, серед існуючих конкурентів, має такі координати:

$$P_0 = (1,174; 1,744; 1,055; 1,235; 1,172; 1,254)$$

Наступним етапом визначення показника ефективності ПАТ “готель Харків” є визначення відстані між

Таблиця 1

Розрахунок відставання від конкурентів за ознаками ефективності

Показник	Динаміка прибутку	Кількість додаткових послуг	Рівень кваліфікації кадрів	Коефіцієнт використання основних засобів	Якість послуг	Лідерство за ціною
Назва готелю						
Харків	0,18	0,3	0,8	0,6	0,75	0,6
Мир	0,19	0,28	0,8	0,58	0,69	0,56
Чичиков	0,2	0,7	0,81	0,85	0,85	0,45
Avroga	0,2	0,86	0,82	0,85	0,89	0,58
Киевская	0,16	0,31	0,75	0,6	0,7	0,43
Националь	0,14	0,71	0,77	0,75	0,9	0,4
Динамо	0,12	0,29	0,69	0,59	0,6	0,66

Таблиця 3

Матриця стандартних значень

	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6
Zi	1,059	0,608	1,029	0,872	0,976	1,14
	1,118	0,568	1,029	0,843	0,898	1,064
	1,176	1,42	1,042	1,235	1,106	0,855
	1,176	1,744	1,055	1,235	1,158	1,102
	0,941	0,629	0,965	0,872	0,911	0,817
	0,823	1,44	0,991	1,09	1,172	0,76
	0,706	0,588	0,888	0,857	0,781	1,254

окремими спостереженнями (періодами) і вектором – еталоном. Відстань між окремою точкою спостереження і точкою P0 розраховується за формулою:

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{oi})^2}$$

Де Z_{ij} = стандартизоване значення j-го показника;
 Z_{oj} = стандартизоване значення j-го показника в етalonі.

Після проведення розрахунку, отримано такі результати:

$C_1 = 1,219$; $C_2 = 1,285$; $C_3 = 0,518$; $C_4 = 0,15$; $C_5 = 1,3$; $C_6 = 0,7$; $C_7 = 1,37$

За допомогою отриманих відстаней показників ефективності кожного з підприємств, знаходимо показники таксономії за формулою:

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}; C_o = C\bar{o} + 2S_o; C\bar{o} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{io};$$

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{io} - C\bar{o})^2}$$

$$k = d_i - 1$$

Розрахунок цих показників дає змогу оцінити ефективність функціонування готелів, відносно етalonного показника. Значення показників відображені у таблиці 4.

Література:

1. Смирнов Е.С. – Таксономический анализ. 1969 год;
2. Плюта В. – Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. 1980. – 151 с.
3. Саенко М.Г. – Стратегія підприємства. 2006 рік.

КУЧЕР Р. В.

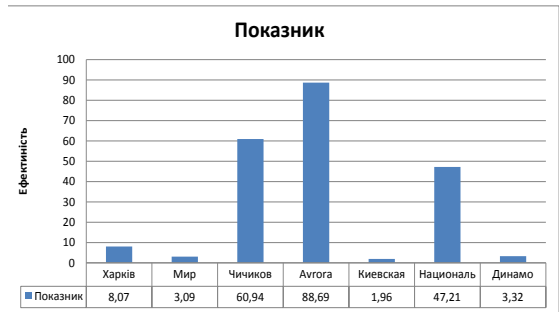
*асистент кафедри грошового обігу та кредиту,
 Буковинський державний фінансово-економічний університет*

Таблиця 4

C	C _{io}	d _i	k
C1	1,219	0,9193	0,0807
C2	1,285	0,9691	0,0309
C3	0,518	0,3906	0,6094
C4	0,15	0,1131	0,8869
C5	1,3	0,9804	0,0196
C6	0,7	0,5279	0,4721
C7	1,37	1,0332	0,0332

Данні показника k відображають ефективність функціонування підприємств готельного сектору у місті Харків. Коефіцієнт таксономії відображає у відсотковому значення відповідність підприємства, до етalonу.

Показники ефективності кожного готелю зображено на рисунку.



Розрахувавши ефективність функціонування господарюючих об'єктів готельного сектору, у тому числі ПАТ готель "Харків", можна зробити висновок, що підприємству необхідно покращувати конкурентні позиції, які виражаються у вигляді надання більшої кількості додаткових послуг, підвищенні кваліфікації кадрів, підвищенні якості надання послуг, зменшенні цін та більш ефективного використання основних засобів. Досягти це можливо завдяки додаткових інвестицій та інтенсифікації наявних можливостей підприємства.

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ МІЖ АКТИВАМИ І ДОХОДАМИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Анотация: Аналіз доходів банку виступає основною складовою оцінки фінансового стану будь-якого банку та його фінансової стійкості. Для підвищення фінансової стійкості банку важливе значення має зростання його активів, а як наслідок – і доходності банку, що є одним із основних факторів підвищення його прибутковості.

Аннотация: Анализ доходов банка выступает основной составляющей оценки финансового состояния любого банка и его финансовой устойчивости. Для повышения финансовой устойчивости банка важное значение имеет рост его активов, а как следствие – и доходности банка, что является одним из основных факторов повышения его доходности.

Summary: Analysis of bank income is the main component of assessing the financial condition of any bank and its financial stability. To improve the financial stability of the bank is important to the growth of its assets, and as a result – and profitability of the bank, which is one of the major factors to increase its profitability.

Постановка проблеми. Для підвищення фінансової стійкості банку важливе значення має зростання його доходів, а як наслідок – і прибутковості банку, що є одним із основних джерел поповнення власного капіталу банку.

У світовій практиці спостерігається як постійне зростання банківських активів, так і рівня дохідності за ними. І хоча збільшується частка доходів, отриманих у вигляді комісійної винагороди від надання банківських послуг, проценти, отримані під кредитних операцій банку, становлять значну частку банківських доходів. Ця тенденція спостерігається і в Україні. При цьому внаслідок слабого розвитку ринку банківських послуг основна маса банківських доходів одержується у вигляді процентів за користування кредитними коштами, що були надані банком платоспроможним клієнтам.

Постановка завдання. Метою даної роботи є встановлення взаємозалежності між активами і доходами банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перевірка та аналіз активів банку відноситься до найбільш тривалої і важливої стадії аналізу діяльності банку. Це пояснюється тим, що якість активів в значній мірі обумовлює ліквідність та платоспроможність банку і в кінцевому рахунку його надійність. Якщо банк має якісні активи, то навіть при мінімальному розмірі власного капіталу він може стабільно і ефективно функціонувати.

Ситуація в банківській системі України залишається досить складною: спостерігається низька кредитна активність банків, значна частина збиткових банків, і що головне, низька якість банківських активів. За оцінкою аналітиків, Україна знаходиться в групі банківських систем з поганими активами, з їх відсотковою кількістю 35-50 % [6, с. 97].

Розглянемо визначення поняття актив і портфель активів:

Активи банку – це накопичені протягом діяльності банку ресурси, які в майбутньому приносять економічну вигоду і призводять до припливу грошових коштів в банківську установу [3, с. 116].

Портфель активів – це досить нове для української банківської практики поняття. Під портфелем активів ми будемо розуміти сукупність однорідних портфельів: кредитного, інвестиційного, торговельного й т.д. Тобто це сумарні активи банку, які згруповані в різні портфелі за ознакою однорідності, а разом являють собою портфель активів.

Прибутковість активів характеризує вміння банку розпоряджатися своїми

ресурсами з погляду розміру доходів, одержуваних від їхнього використання. Виходячи із цього, аналіз банку з погляду їхньої відповідності вимогам прибутковості дозволяє:

- виділити ті групи активів, що використовуються банком найбільш ефективно;
- урахувати ризик розміщення коштів (а, отже, і можливі збитки);
- розробити заходи по забезпеченню дохідності та прибутковості активів.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи однією з важливих проблем є зниження прибутковості банківських активів. Для рішення цієї проблеми необхідно сформулювати цілісну систему аналітичних показників, яка б дала можливість комплексно оцінити ефективність роботи банку й обґрунтовано здійснювати процес керування.

Зростання обсягу активів окремого банку протягом звітного періоду само по собі ще не є критерієм його високої надійності й привабливості для інвесторів і вкладників. Набагато важливіше значення має здатність банку

ефективно використовувати наявні активи.

Практична діяльність доводить, що основним завданням аналізу активів комерційного банку вважають: встановлення складу і структури активів комерційного банку; визначення якісного рівня активів комерційного банку та оцінювання ефективності використання активів комерційного банку.

Активи є чи не вирішальним фактором формування доходів банківських установ.

Доходи банку – це загальна сума грошових коштів, отриманих від проведення активних операцій. Вони є базою для розвитку його діяльності, яка забезпечує вирішення таких завдань:

- основна частина доходів банку є джерелом покриття витрат, пов'язаних зі здійсненням банківської діяльності (самоокупність);

- частина доходів є джерелом формування чистого прибутку, за рахунок якого банк формує фонди та резерви для подальшого його розвитку та зниження ризиків (самофінансування розвитку).

Валові доходи банку підрозділяються на процентні і непроцентні [1, с. 43].

До процентних доходів банку відносяться:

- відсотки по міжбанківських кредитах;
- відсотки по кредитах населенню;
- доходи по залишках на кореспондентських рахунках;
- доходи по цінних паперах (процентні).

До непроцентних доходів банку відносяться:

- доходи від інвестиційної діяльності (участі в спільній діяльності підприємств), дивіденди по цінних паперах;
- доходи по валютних операціях;
- інші доходи.

Для проведення аналізу оцінки впливу активів банку на його дохідність використаємо економіко-математичні методи, а саме функцію «Парна лінійна регресія», яка дозволяє встановити причинні залежності між явищами, які зумовлені складним комплексом різних за характером і сутністю причин. Використання регресійного аналізу дає змогу виміряти тісноту зв'язку між змінними ознаками та кількісно визначити, як зі зміною значень факторної ознаки змінюється середнє значення результативної.

У Таблиці 1 [7] наведено показники доходів і активів банків України.

Таблиця 1
Показники доходів і активів банків України
у 2009-2012 рр.

Рік	Доходи банків, млрд. грн.	Активи банків, млрд. грн.
2009	140,4	926,1
2010	136,0	880,3
2011	142,2	942,1
2012	150,4	1054,3

Складено автором на основі джерела [7]

Використовуючи пакет аналізу в MS Excel, а саме функцію, «Регресія» та дані Таблиці 1, побудована економічна модель отримала наступний вигляд:

$$Y = 4.3388 + 0.1048X1.$$

Перейдемо до статистичного аналізу отриманого рівняння регресії, а саме перевірімо значимості рівняння і його коефіцієнтів.

Тісноту сукупного впливу факторів на результат оцінює індекс множинної кореляції (від 0 до 1). За нашими

розрахунками він рівний 0,999. Це означає, зв'язок між ознакою Y фактором X є сильний. Значимість коефіцієнта кореляції

$$T_{\text{набл}} = R \frac{\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-R^2}} = 0.999 \frac{\sqrt{2}}{\sqrt{1-0.998}} = 31.59$$

$$T_{\text{крит}} = 2.92.$$

Оскільки $T_{\text{набл}} > T_{\text{крит}}$, то коефіцієнт кореляції статистично – значущий.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 1^2 = 0.998$, тобто в 99,8% випадків зміни X призводять до зміни Y. Іншими словами – точність підбору рівняння регресії – висока.

Відобразимо графічно взаємозалежність між доходами і активами банків України. Рис 1.

Як бачимо, в період з 2009 по 2012 рік спостерігається збільшення активів банків, що є причиною підвищення їх доходності. У 2012 році банківська система України отримала прибуток в обсязі 4899 млн. грн. (збиток за результатами попереднього року становив 7708 млн. грн.). Однією з ключових тенденцій 2012 року стало скорочення відрахувань до резервів (на 36%) та зростання доходів від повернення раніше списаних активів (збільшення склало 171%), що стало можливим завдяки активізації роботи з проблемною заборгованістю (банки продавали кредитні портфелі, здійснювали примусове погашення та списання заборгованості).

За результатами 2012 року, загальні доходи банківської системи України на 78,1% склалися з процентних доходів і на 14,1% – з комісійних. Порівняно з минулим роком відбулося збільшення як процентних, так і комісійних доходів банківської системи (на 5 і 15% відповідно). Результати торгових операцій та інші операційні доходи (що переважно склалися з надходжень від реалізації

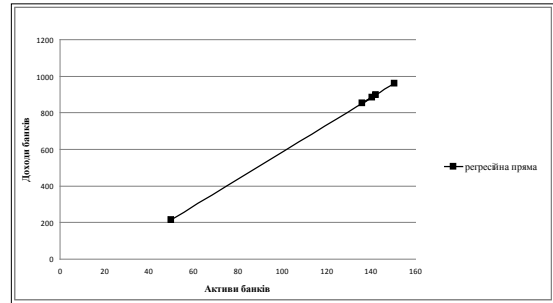


Рис. 1. Залежність доходів банків від їх активів

Джерело: [7].

майна та доходних активів) сформували 2,1% і 3,9% загальних доходів банківської системи. Інші доходи банків зросли на 69%, проте їх питома вага залишається несуттєвою [7].

Висновки з проведеного дослідження. Проведений факторний аналіз дав змогу проаналізувати вплив активів на доходність банків в Україні за роки, коли спостерігається значне коливання фінансово-економічних показників. Внаслідок дослідження було виявлено, що індекс множинної кореляції, який використовується для оцінки тісноти спільного впливу факторів на залежну змінну є досить значним, що свідчить про тісний зв'язок між доходами і активами банку. Коефіцієнти кореляції і детермінації є статистично – значущими, тому можна стверджувати про лінійну залежність доходів і активів.

Отже, на основі отриманих даних ми можемо стверджувати, що активи є чи не найголовнішим чинником формування доходів банківських установ.

Література:

1. Гладких Д. Основні складові доходів і витрат українських банків / Д. Гладких // Вісник Національного банку України. – 2012. – №5. – С. 40-45.
2. Гриценко Л. Л. Банківська система України: сучасний стан і напрямки розвитку / Л. Л. Гриценко, С. Ю. Онопрієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №10. – С. 111-116.
3. Дудинець Л. А. Вплив проблемних активів на стабільність функціонування банківських установ / Л. А. Дудинець // Регіональна економіка. – 2011. – №2. – С. 115-121.
4. Кравченко І. Банківська система та проблеми стратегічного розвитку / І. Кравченко, Г. Багратян, Є. Мазіна // Вісник Національного банку України. – 2012. – №1. – С. 7-10.
5. Малюкова М. Проблеми з якістю активів уповільнюють темпи відновлення української банківської системи / М. Малюкова, К. Трофімова, А. Есс // Страхова справа. – 2011. – №1. – С. 38-42.
6. Сухотеплий В. Фінансова криза та особливості динаміки структури активів банківської системи України / В. Сухотеплий // Вісник Національного банку України. – 2011. – №10. – С. 96-100.
7. Статистичні дані – [http://www.bank.gov.ua].

ЛАКЕЙХІНА В. С.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку,
Харківський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУР

Анотація: Автором досліджено можливості застосування економіко – математичної моделі з метою ефективної організації управління стійкістю холдингових структур. В статті представлена графічна модель управління сталим розвитком холдингових машинобудівельних об'єднань, модель управління холдинговими машинобудівельними об'єднаннями в різних варіантах стабільності, схема практичної реалізації моделі управління холдинговими машинобудівельними об'єднаннями, за допомогою яких можна підвищити організацію управління стійкістю холдингових структур.

Анотация: Автором исследованы возможности применения экономико – математической модели с целью эффективной организации управления устойчивостью холдинговых структур. В статье представлена графическая модель управления устойчивым развитием холдинговых машиностроительных объединений, модель управления холдинговыми машиностроительными объединениями в разных вариантах устойчивости, схема практической реализации модели управления холдинговыми машиностроительными объединениями, с помощью которых можно повысить организацию управления устойчивостью холдинговых структур.

Summary: The author investigated the possibility of using economic – mathematical model in order to effectively manage the organization resistant holdings. The article presents a graphic model of sustainable development management holding engineering associations, management model holding machine-building association in various forms of stability the scheme of a practical implementation of the model of the holding machine-building association management, with the help of which you can increase the stability of the organization of management holdings.

Постановка проблеми. В основі управління стійкістю холдингових структур лежить забезпечення точності, налаштованості і стабільності процесів їх функціонування. Для холдингу в цілому стабільність, позитивна динаміка є гарантією якості і відповідності вимогам, які безпосередньо відносяться не лише до виробництва продукції, але і до інших видів його діяльності. Позитивна і стабільна динаміка показників діяльності холдингу – критерій його стійкості до мінливих економічних і соціально-політичних умов і гарантія його конкурентоспроможності. Проблеми підвищення стійкості підприємств машинобудівельної галузі присвячені роботи таких вчених, як Бараненко С.П., Василенко В.А., Гросул В.А., Зубанов П.В. [1-4] та інших. Але все ж таки не втрачає своєї актуальності проблема сталого розвитку підприємств. Адаже всім відомим інформаційним моделям систем менеджменту сталого розвитку підприємства притаманні недоліки: надмірна спільність рекомендацій, що вимагає адаптації до конкретних умов діяльності підприємства і її реорганізації без упевненості в результативності виконуваних перетворень, відсутність об'єктивних методів оцінки їх ефективності, відсутність у них не лише детермінованих, але і випадкових зв'язків вихідних даних з місією, політикою, стратегією, цілями і завданнями підприємства, з параметрами-індикаторами, які характеризують його діяльність з точки зору можливостей оптимізації з метою досягнення сталого розвитку.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в тому, що необхідно здійснити вибір і скласти оптимальний перелік шляхів досягнення кінцевої мети за допомогою оцінки виробничої можливості підприємства і визначення реального стану холдингової структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичним оптимумом стійкості холдингових структур є показник, при якому інтегральний коефіцієнт інтенсивності розвитку холдингових машинобудівельних об'єднань наближається до «1» з тенденцією постійного збільшення. Критерієм ухвалення управлінського рішення є економічний стан холдингу і відповідні критерії сталого розвитку.

Автор пропонує вирішення подібних задач за допомогою гнучкої системи збалансованих показників, які відображають взаємозв'язок ресурсних можливостей холдингових машинобудівельних об'єднань і їх потенційних можливостей. Це: питома вага в пасиві балансу довгострокових зобов'язань; питома вага в пасиві балансу поточних зобов'язань; коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансового ризику; коефіцієнт маневреності; коефіцієнт поточної ліквідності (покриття); коефіцієнт абсолютної ліквідності; рентабельність продажу; рентабельність активів; рентабельність за операційною діяльністю.

Така оцінка здійснюється, як при розробці стратегії сталого розвитку, так і при її реалізації. Оцінка відповідності економічної діяльності для сталого розвитку підприємства являє собою аналітичний процес, що дозволяє відповісти на запитання про те, чи призведе розроблена стратегія сталого розвитку (представлена, наприклад, у формі стратегічного плану, комплексної програми соціально-економічного розвитку підприємства і та ін.) до досягнення холдингу своїх стратегічних цілей, відповідних завдань сталого розвитку, в умовах можливих змін зовнішніх і внутрішніх факторів.

Процес такої оцінки повинен здійснюватися провідними менеджерами, а сам процес управління стійким розвитком холдингових машинобудівельних об'єднань повинен включати такі елементи:

1. Оцінка процесів, що тривають у холдинговій структурі з погляду її сталого розвитку.
2. Вибір стратегічного напрямку сталого розвитку холдингової структури.
3. Визначення додаткових тактичних пріоритетів сталого розвитку.
4. Оцінка стратегічного й тактичного напрямку розвитку з позиції його сталості.
5. Розроблення плану заходів щодо вдосконалення механізму управління сталим розвитком відповідно до визначених стратегічних і тактичних пріоритетів.

Концептуальну схему управління сталим розвитком холдингових машинобудівельних об'єднань наведено на рис. 1.

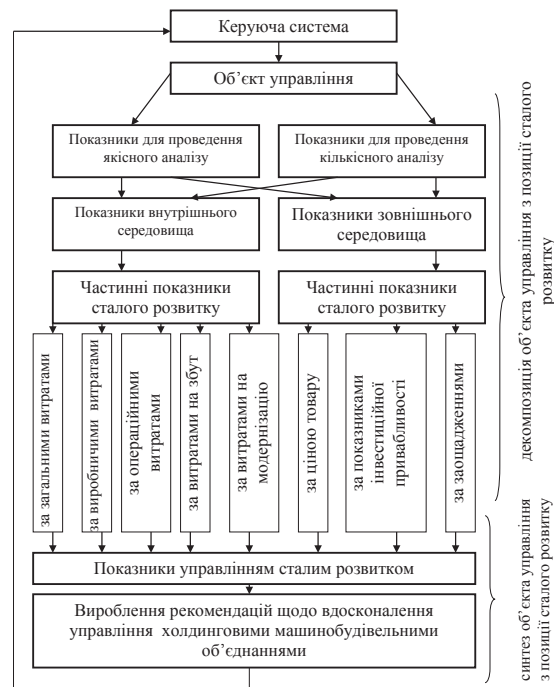


Рис. 1. Графічна модель управління сталим розвитком холдингових машинобудівельних об'єднань

На схемі показано, зокрема, декомпозицію підприємства (об'єкта управління) і механізму управління (керуючої системи), відображено синтез механізму управління сталим розвитком – це визначення нових показників сталого розвитку на основі нових теоретично обґрунтованих підходів.

Однією з проблем управління сталим розвитком є значна кількість показників, які необхідно враховувати під час дослідження сталого розвитку. Тому потрібно, насамперед, встановити загальну множину показників, причетних до діяльності підприємства і зовнішнього впливу на нього, а згодом доцільно визначити найбільш

впливові показники. Практичний досвід показує, що необхідно обмежитися кількома такими показниками.

Вироблення рекомендацій щодо сталого розвитку підприємства пропонуємо обґрунтувати на основі двох ступенів деталізації. На першому ступені деталізації (наближеному) для сталого розвитку достатньо якісних рекомендацій, які випливають зі значень показників сталого розвитку підприємства. Під час більш конкретнішої деталізації необхідно враховувати кількісні характеристики.

Для практичної реалізації запропонованих методів управління сталим розвитком підприємства необхідно деталізувати основні його елементи. Автор пропонує описати управління сталим розвитком на основі даної моделі. Припустимо, що в блоці а) третього рівня якісного аналізу об'єкта управління, розділеного (декомпозованого) на показники сталого розвитку (рис. 1, 2) сформульовано висновок про те, що процес розвитку підприємства відповідає сталому розвитку. Цей висновок впливає з критерію сталого розвитку: співвідношення між показником, що відображає результат управління підприємством.

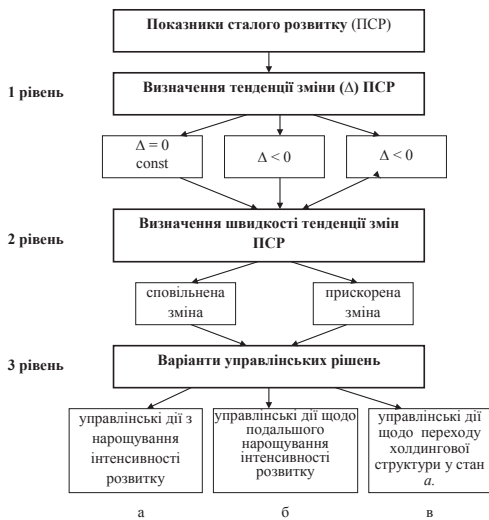


Рис. 2. Модель управління холдинговими машинобудівними об'єднаннями в різних варіантах сталості

За цих умов для розроблення плану діяльності підприємства на наступний період необхідно обчислити показники управління сталим розвитком і застосувати знайдені їхні значення для вироблення рекомендацій щодо управління сталим розвитком підприємства.

Проілюструємо запропонований підхід за допомогою схематичного графіка залежностей показників сталого

розвитку від часу. На рис. 3 зображено цикл управління за допомогою запропонованої моделі, побудований на основі розроблених показників сталого розвитку й управління ним.

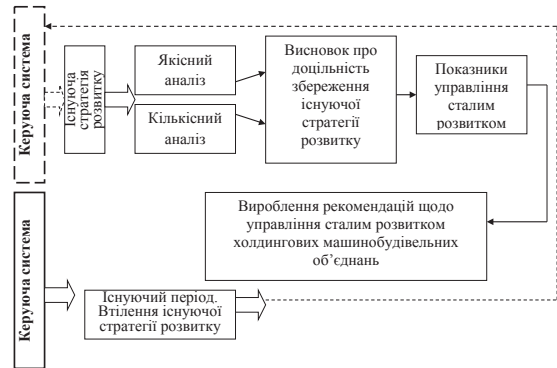


Рис. 3. Схема практичної реалізації моделі управління холдинговими машинобудівельними об'єднаннями

Таким чином, описана тривірнева схема методів управління сталим розвитком підприємства з якісними та кількісними ступенями деталізації може бути доповнена новими методами управління, що дає змогу досягнути гнучкості й адаптованості механізму управління сталим розвитком.

Висновки з проведеного дослідження. Застосування методу управління сталим розвитком на основі запропонованих показників надає підприємству змогу планувати свою діяльність на з метою досягнення сталості. При цьому показники сталого розвитку служать керуваннями елементами для збереження сталості розвитку підприємства. Використання запропонованої моделі управління сприяє тому, що в діяльності холдингових структур в значно меншій мірі виникають ситуації, котрі призводять до порушення сталого розвитку. Використання методу управління, при цьому дана модель є в достатній мірі простою в застосуванні та може бути впроваджена в сферу практичного керівництва холдинговими структурами в будь – якій галузі економіки.

Отже, автором запропоновані підходи до управління сталістю машинобудівних холдингових об'єднань. Представлена методологія розробки математичних моделей діяльності холдингової структури для вибору стану сталого розвитку та приклади її реалізації – математичні моделі для різних індикаторів – показників розвитку підприємства. Відповідно автором запропоновано підхід, коли сталість моделюється на основі системи індикаторів, що свідчать по ресурсні можливості холдингу та динаміку його розвитку.

Література:

1. Бараненко С.П. Стратегическая устойчивость предприятия / С.П. Бараненко, В.В. Шеметов. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. – 493 с.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: [монография] / В.А. Василенко. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
3. Гросул В.А. Социально-экономическая устойчивость предприятия: теоретико-методологические основы та практический инструментарий: [монография] / В.А. Гросул. – Харьков: Харьк. держ. ун-т харч. та торгівлі, 2007. – 303 с.
4. Зубанов П.В. Анализ устойчивости функционирования экономических систем относительно поставленных целей / Н.В.Зубанов, С.В. Пестриков. – Самара: изд-во Самарского гос. техн. ун-та, 1999. – 212 с.

ЛЕГА О. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Полтавська державна аграрна академія***ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ У КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ**

Анотація: У статті досліджено сутність кримінальної, адміністративної та фінансової відповідальності платників податків, основні види податкових правопорушень, із зазначенням санкцій за їх вчинення.

Анотация: В статье исследовано сущность криминальной, административной и финансовой ответственности налогоплательщиков. основные виды налоговых правонарушений, с указанием санкций за их совершение.

Annotation: In the article investigating essence of criminal, administrative and financial responsibility of taxpayers. basic types of tax offences, with pointing of approvals for their feasant.

Постановка проблеми. Необхідною умовою забезпечення законності, дисципліни, правопорядку в країні є існування відповідальності. Вона відіграє особливу роль у політичному, економічному, соціальному житті держави, суспільства. Безумовно, відповідальність – метод безпосереднього впливу на правопорушення, тобто, правовий засіб тримання на відповідному рівні дисципліни та правопорядку в державі, умова існування законності, виховання громадян у дусі неухильного дотримання та поваги до закону. Розуміння суті відповідальності платника податків за порушення законів щодо оподаткування є одним з актуальних питань в контексті прийняття Податкового Кодексу України (далі – ПКУ) від 02.12.2010 р. № 2755-VI, який визначив новий порядок нарахування штрафних санкцій та пені за несвоєчасно нараховані і сплачені податкові зобов'язання, та втрати чинності Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р. № 2181-III.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та методики відповідальності платників податків та нарахування штрафних санкцій знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема: Ф. Ф. Бутинця, Ю. А. Вериги, М. М. Коцупатрого, М.Ф. Огійчука, В.Ф. Паляя, В.К. Савчука, Я.В. Соколова, П.Я. Хомина, Л.С. Шатковської, В.О. Шевчука та ін. Однак низка проблем, пов'язаних із особливостями нарахування штрафів та пені, потребує вирішення з урахуванням положень Податкового кодексу України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування теоретичних і методичних засад відповідальності платників податку, висвітлення особливостей нарахування штрафів і пені відповідно до положень ПКУ, оскільки ці питання не були достатньо дослідженими в світлі новітнього законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до п. 110.1 ст. 110 ПКУ платники податків, податкові агенти та/або їх посадові особи несуть відповідальність у разі вчинення порушень, визначених законами з питань оподаткування та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Для дослідження суті відповідальності необхідно звернутися до ст. 109 ПКУ, яка визначає, що податковими правопорушеннями є протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів, та/або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених цим Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Вчинення платниками податків, їх посадовими особами та посадовими особами контролюючих органів порушень законів з питань оподаткування та порушень вимог, встановлених іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено

на контролюючі органи, тягне за собою відповідальність, передбачену ПКУ та іншими законами України (ст. 109 ПКУ).

Згідно норм ПКУ, поняття «податкове правопорушення» розуміється законодавцем як синонім поняття «порушення вимог, установлених ПКУ та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи». У свою чергу, податкове правопорушення розуміється як протиправне діяння у формі дії чи бездіяльності платника податків, податкового агента, та/або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених ПКУ та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, або вимог, установлених іншими нормативними актами з питань оподаткування, і за які (протиправні діяння) передбачено застосування фінансових санкцій.

Несплата або неповна сплата суб'єктами підприємницької діяльності або громадянами податків, зборів, інших обов'язкових платежів залежно від того, чи умисно, з необережності, чи навіть за відсутності вини, воно допущено, тягне за собою застосування штрафних (фінансових) санкцій у визначених законодавством розмірах; сплату пені, яка нараховується на суму несплаченого обов'язкового платежу; адміністративну або кримінальну відповідальність осіб, винних в ухиленні від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів.

В розумінні ПКУ поняття «штрафна санкція», «фінансова санкція», «штраф» є тотожними та являють собою плату у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ст. 14 ПКУ).

В розумінні ПКУ поняття «штрафна санкція», «фінансова санкція», «штраф» є тотожними та являють собою плату у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ст. 14 ПКУ).

Суб'єктами фінансової відповідальності за податкові правопорушення є платники податків (фізичні та юридичні особи (резиденти і нерезиденти) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування згідно з податковим законодавством, і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів згідно з цим Кодексом.

Встановлення фінансової відповідальності – це прийняття та набуття чинності нормативним актом, що

містить опис ознак податкового правопорушення, вид і розмір фінансової санкції за його вчинення. Застосування даного виду відповідальності передбачає обов'язкове застосування процедури з певними етапами: фіксування конкретного факту податкового правопорушення; прийняття рішення про притягнення до відповідальності (про застосування штрафної санкції); виконання рішення про застосування штрафної санкції – сплата штрафу.

Керівники та інші посадові особи підприємств, установ, організацій, включаючи установи банків, громадяни, в тому числі суб'єкти підприємницької діяльності, в разі порушення норм податкового права можуть бути притягнуті до адміністративної відповідальності. Адміністративна відповідальність – це засоби адміністративного впливу за допомогою адміністративно-правових норм, які містять осудження винного та його діяння і передбачають негативні наслідки для правопорушника. Особливостями адміністративних санкцій є: 1) відсутність тяжких правових наслідків; 2) застосування щодо менш тяжких податкових правопорушень (проступків); 3) адміністративні санкції не тягнуть за собою судимості.

Адміністративний штраф відповідно до ст. 27 КпАП України є грошовим стягненням, що накладається на громадян і посадових осіб за адміністративні правопорушення у випадках і розмірі, встановлених зазначеним Кодексом та іншими законами України. Під посадовими особами розуміються особи, які постійно чи тимчасово здійснюють функції представників влади, а також обіймають постійно чи тимчасово на підприємствах, в установах чи організаціях незалежно від форм власності посади, пов'язані з виконанням організаційно-розпорядчих або адміністративно-господарських обов'язків, або виконують такі обов'язки за спеціальним повноваженням (ст. 164 КпАП).

Підставою для адміністративної відповідальності за порушення податкового законодавства є наявність складу

адміністративного правопорушення – винного умисного або необережного діяння або бездіяльності, яке посягає на суспільні відносини, що охороняються законом, за які законодавство передбачає адміністративну відповідальність.

За ухилення від сплати податків, інших обов'язкових платежів у значних розмірах платники відповідно до ст. 212 Кримінального кодексу України можуть бути притягнуті до кримінальної відповідальності. Відповідальність настає незалежно від способу ухилення.

Об'єктом злочину є встановлений законодавством порядок оподаткування юридичних і фізичних осіб, який забезпечує за рахунок надходження податків, зборів та інших обов'язкових платежів формування дохідної частини державного та місцевих бюджетів, а також державних цільових фондів.

Суб'єктами злочину можуть бути:

1) службова особа підприємства, установи, організації незалежно від форми власності;

2) особа, яка займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи;

3) будь-яка інша особа, яка зобов'язана сплачувати податки, збори, інші обов'язкові платежі.

Оскільки фінансова, адміністративна і кримінальна відповідальність є різними видами відповідальності, притягнення особи за одне і те ж саме податкове правопорушення одночасно до кількох видів відповідальності жодним чином не суперечить ст. 61 Конституції України, згідно з приписами якої ніхто не може бути двічі притягнений до юридичної відповідальності одного виду за одне й те саме правопорушення.

Наведемо для ознайомлення табл. 1, що містить основні види податкових правопорушень, із зазначенням санкцій за їх вчинення.

Згідно з Податковим кодексом України, після закінчення встановлених термінів погашення узгодженого

Таблиця 1

Основні види податкових правопорушень, із зазначенням санкцій за їх вчинення

Вид порушення	Санкція	
	за перше порушення	за повторне порушення
1. Порушення встановленого порядку взяття на облік (реєстрації) в органах державної податкової служби (ст. 117)		
а) неподання у строки та у випадках, передбачених ПКУ, заяв або документів для взяття на облік у відповідному органі державної податкової служби, реєстрації змін місцезнаходження чи внесення інших змін до своїх облікових даних, неподання виправлених документів для взяття на облік чи внесення змін, подання з помилками чи у неповному обсязі, неподання відомостей стосовно осіб, відповідальних за ведення бухгалтерського обліку та/або складення податкової звітності, відповідно до вимог встановлених ПКУ		
- на самозайнятих осіб	170 грн.	340 грн.
- на юридичних осіб, відокремлені підрозділи юридичної особи чи юридичну особу, відповідальну за нарахування та сплату податків до бюджету під час виконання договору про спільну діяльність	510 грн.	1020 грн.
б) порушення платником податків, що виробляють спирт етиловий (коньячний, плододовий), алкогольні напої та тютюнові вироби, вимог щодо обов'язкової реєстрації як платника акцизного податку органами державної податкової служби за місцем державної реєстрації таких суб'єктів у п'ятиденний строк з дня отримання ліцензії на виробництво	1700 грн.	-
2. Порушення платником податків порядку подання інформації про фізичних осіб – платників податків (ст. 119)		
а) неподання або порушення порядку подання платником податків інформації для формування та ведення Державного реєстру фізичних осіб – платників податків, передбаченого ПКУ	85 грн.	170 грн.
б) неподання, подання з порушенням встановлених строків, подання не у повному обсязі, з недостовірними відомостями або з помилками податкової звітності про суми доходів, нарахованих (сплачених) на користь платника податків, суми утриманого з них податку	510 грн.	1020 грн.

в) оформлення документів, які містять інформацію про об'єкти оподаткування фізичних осіб або про сплату податків без зазначення реєстраційного номера облікової картки платника податків, або з використанням недостовірного реєстраційного номера облікової картки платника податків, крім випадків, визначених пунктом 119.2	170 грн.	-
3. Неподання або несвоєчасне подання податкової звітності або невиконання вимог щодо внесення змін до податкової звітності (ст. 120)		
а) неподання або несвоєчасне подання платником податків або іншими особами, зобов'язаними нараховувати та сплачувати податки, збори податкових декларацій (розрахунків)	170 грн.	1020 грн.
	за кожне неподання або несвоєчасне подання.	
б) неподання платником податків – фізичною особою декларації чи включення до неї перекручених (недостовірних) даних про суми одержаних доходів, понесених витрат та якщо такі дії платника призвели до заниження суми оподатковуваного доходу	25 %	-
б) невиконання платником податків вимог, передбачених абзацом другим пункту 50.1 статті 50 ПКУ, щодо умов самостійного внесення змін до податкової звітності	5 %	-
4. Штрафні (фінансові) санкції (штрафи) у разі визначення контролюючим органом суми податкового зобов'язання (ст. 123)		
а) самостійне визначення контролюючим органом суми податкового зобов'язання, зменшення суми бюджетного відшкодування та/або зменшення від'ємного значення об'єкта оподаткування податком на прибуток або від'ємного значення суми податку на додану вартість платника податків на підставах, визначених підпунктами 54.3.1, 54.3.2, 54.3.5, 54.3.6 пункту 54.3 статті 54 Кодексу	25%	- повторно протягом 1095 днів – 50%; – протягом 1095 днів втретє та більше – 75 %;
б) використання платником податків (його посадовими особами) сум, що не сплачені до бюджету внаслідок отримання (застосування) податкової пільги, не за призначенням та/або всупереч умовам чи цілям її надання згідно із законом з питань відповідного податку, збору (обов'язкового платежу) додатково до штрафів, передбачених пунктом 123.1 цієї статті		стягнення до бюджету суми податків, зборів (обов'язкових платежів), що підлягали нарахуванню без застосування податкової пільги.
5. Порушення правил сплати (перерахування) податків (ст. 126)		
Несплата суми самостійно визначеного грошового зобов'язання протягом строків, визначених Кодексом		
- при затримці до 30 календарних днів включно, наступних за останнім днем строку сплати суми грошового зобов'язання,	10% погощеної суми податкового боргу;	-
- при затримці більше 30 календарних днів	20% вищевказаної суми	-
6. Порушення правил нарахування, утримання та сплати (перерахування) податків у джерела виплати (ст. 127)		
а) ненарахування, неутримання та/або несплата (неперерахування) податків платником податків, у тому числі податковим агентом, до або під час виплати доходу на користь іншого платника податків	25%	- повторно протягом 1095 днів – штраф 50%; – втретє та більше протягом 1095 днів – штраф 75%.
7. Неподання або подання з порушенням строку банками чи іншими фінансовими установами податкової інформації органам державної податкової служби		
а) неподання або подання податкової інформації банками чи іншими фінансовими установами з порушенням строку, визначеного Кодексом, органам державної податкової служби	170 грн.	340 грн.

грошового зобов'язання на суму податкового боргу нараховується пеня. Відповідно до пп. 129.1.1 ст. 129 Кодексу, нарахування пені розпочинається:

– при самостійному нарахуванні суми грошового зобов'язання платником податків – від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку сплати грошового зобов'язання, визначеного Кодексом;

– при нарахуванні суми грошового зобов'язання контролюючими органами – від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку сплати грошового зобов'язання, визначеного у податковому повідомленні-рішенні згідно з Кодексом [1].

Пеня не нараховується:

– на суму пені;

– за несвоєчасне або перерахування не в повному обсязі податків, зборів та інших платежів до бюджетів та державних цільових фондів, якщо таке несвоєчасне або неповне перерахування відбулось через порушення банком строків зарахування податків, зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів або державних цільових фондів, встановлених Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні». Пеня нараховується за кожний календарний день прострочення сплати відповідного податкового зобов'язання до бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, у Кодексі переглянуто розміри штрафних санкцій, введено нові штрафи (наприклад, за несплату платником податків – фізичною особою сум єдиного податку в порядку та у строки, визначені законодавчим актом, передбачено штраф у розмірі 50% ставки податку), змінено принцип нарахування деяких штрафів (наприклад, за

заниження податкового зобов'язання, завищення бюджетного відшкодування або від'ємного значення суми ПДВ). Подальші дослідження повинні бути спрямовані на удосконалення методики нарахування штрафів і пені з урахуванням положень Податкового кодексу України, оскільки у 2011 р. втратили чинність Закон України № 2181-III та Інструкція № 110.

Література:

1. Божко Ю. Окремі аспекти фінансової відповідальності платника податків за несвочасну сплату податку на прибуток [Електронний ресурс] / Ю. Божко // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції "Стратегічні напрямки розвитку правової системи України". – Режим доступу : www.konferencii.ru.
2. Гега П. Т. Основи податкового права [Електронний ресурс] / П. Т. Гега, Л. М. Доля // Режим доступу : <http://textbooks.net.ua/content/view/1704/24>.
3. Кравчук О. Відповідальність за Податковим кодексом / О. Кравчук // Бізнес і бухгалтерія. Сучасний бухгалтерський журнал. – Режим доступу : http://accounting-ua.blogspot.com/2012/02/blog-post_1141.html
4. Податкові помилки та їх наслідки. [Електронний ресурс] / Податок. Власна справа. Інфо. – Режим доступу : <http://www.dinai.com>.
5. Пойда Ю.М. Документальне оформлення податкових перевірок. Методика нарахування штрафів та пені [Електронний ресурс] / Ю. М. Пойда // Режим доступу : www.nbu.gov.ua/portal/chem.../224.pdf.

ЛИТВИНОВА Е. С.

студентка кафедри «Учет и аудит»;

МАТУШЕВСКАЯ Е. А.

*старший преподаватель кафедры «Учет и аудит»,
Севастопольский национальный технический университет*

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ЭВОЛЮЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

Аннотация: Рассматривается сущность, преимущества и недостатки электронных денег как перспективного платежного инструмента

Анотация: Розглядається сутність, переваги і недоліки електронних грошей як перспективного платіжного інструменту

Summary: The essence, the advantages and disadvantages of electronic money as a prospective payment instrument

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни. Поэтому все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами.

Переход от индустриальной экономики к информационной обусловил использование новейших технических достижений в сфере денежного обращения и появление платежного инструмента нового поколения – электронных денег.

Проблема отличия электронных денег от банковских платежных систем и отсутствие возможности регуляции денежного обращения в электронной форме отдельными центральными банками приводят к необходимости определения более конкретных требований к эмитентам электронных денег и регуляции этой новой системы мирового финансового рынка.

Проблема сущности электронных денег в современных условиях хозяйствования является предметом острых дискуссий ученых.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование проблем сущности и принципов функционирования электронных денег, к сожалению, не слишком широко раскрыто в трудах украинских исследователей. Фундаментальные исследования данной проблематики, изложенные в публикациях И.О. Бурака [5], М.И. Дзямучича [6], А.С. Маглаперидзе [7], З.П. Коровина [7], В.В. Храпкина [7], и др.

Выделение нерешенных частей общей проблемы. Феномен электронных денег еще недостаточно изучен. Процесс развития и внедрения электронных денег в широкий оборот должен быть теоретически и законодатель-

но обоснован и направлен по наиболее выгодному для человечества пути.

Существует много спорных вопросов касательно внедрения электронных денег, одни из которых является отсутствие системы налогообложения связанной с использованием электронных денег.

Целью статьи является исследование проблем, связанных с необходимостью определения сущности электронных денег, их форм и особенностей обращения, в условиях глобализации и интенсификации технологического развития, а также теоретическое обоснование необходимости более широкого использования данных денежных форм в современных условиях хозяйствования.

Изложение основного материала. Деньги эволюционируют вместе с научно-техническим развитием общества, которое влияет на них формы, виды, внешний вид, средства защиты. Так, впервые электронное обращение денежных средств было зафиксировано в 1960 году. Рассмотрим эволюцию электронных денег с помощью таблицы 1.

В современных условиях хозяйствования деньги диверсифицируются. Вслед за чеками и кредитными карточками, появились «электронные деньги», которые, посредством компьютерных операций, можно использовать для переводов с одного счета на другой. Западные экономисты склоняются к тому, что в будущем бумажные деньги – банкноты и чеки вообще исчезнут и их заменят электронные межбанковские трансакции. Деньги останутся, но станут «невидимыми».

В отличие от денег на всех иных носителях, являющихся, как известно, анонимными, электронные деньги яв-

Таблиця 1

Етапы развития электронных денег

Этап	Период	Формы ЭД	Назначение ЭД
1	Конец 60-х – начало 70-х годов XX века	Записи на счетах компьютерной памяти банков	На первом этапе XX века безналичные электронные деньги имели вид записей на счетах компьютерной памяти банков. Записи банковских счетов с бумажной документации переносились на электронные носители.
2	Вторая половина 80-х года XX века	Деньги в виде электронных импульсов на пластиковой карточке (магнитные и кредитные дебетовые карты)	По функциональным характеристикам банковские карточки делятся на кредитные и дебетовые. Кредитная карточка позволяет ее владельцу получать определенный кредит при оплате товаров или услуг, стоимость которых выше, чем остаток на банковском счету, привязанном к карточке (карт-счету). Владелец дебетовой карточки сможет оплачивать приобретение товаров и услуг, а также получать наличные в банкоматах только в пределах суммы находящейся на карт-счете.
3	Середина 90-х годов XX века	Деньги в виде электронных импульсов на техническом устройстве (электронный кошелек; цифровые деньги)	Технически первые цифровые деньги были представлены в виде электронных импульсов на специальных устройствах. В отличие от электронных денег предыдущих этапов, новый вид представлял собой аналог банкнот и имел возможность выполнять полноценную функцию наличных денег – функцию средства обращения.
4	Первая половина XXI века	Появление новых видов электронных денег – «сетевых денег»	Электронные деньги расширили свое функционирование и теперь выступают не только мерой стоимости и средством обращения, но также и средством платежа и накопления, представляя такое понятие как «мировые деньги». Появление и массовое распространение Интернета сыграло немаловажную роль в укреплении позиций электронных взаиморасчетов. Появилась такая их разновидность как «Сетевые деньги», которые позволяют осуществлять платежи в режиме реального времени или «он-лайн» в компьютерных сетях. Эти платежи возможны благодаря специально разработанному программному обеспечению.

Источник: систематизировано автором

ляются полностью именными. Каждая денежная единица, распространяющаяся в обществе, имеет своего владельца.

Второй важной особенностью электронных денег является их интернациональный, мировой характер. В системе электронных денег не может существовать национальных денег.

В Украине порядок выпуска и обращения электронных денег регламентирован Законом Украины «О платежных системах и переводе денежных средств в Украине» [2].

Согласно отечественному законодательству "электронные деньги" трактуется, как "единицы стоимости, которые хранятся на электронном устройстве, принимаются как средство платежа другими лицами, кроме лица их выпускающего и являются денежным обязательством этого лица, выраженным в наличной или безналичной форме".

Относительно определения природы электронных денег как средства платежа в научной литературе нет единого подхода. Подходы к определению экономической сущности электронных денег с точки зрения ученых-экономистов и нормативно-правовых актов, сущность теории электронных денег и их недостатки систематизированы в таблице 2.

Директива 2009/110/ЕС Европейского Парламента и Рады от 16 сентября 2009 года отмечает, что выпуск электронных денег не может быть рассмотрен в качестве деятельности по принятию депозитов, так как электронные деньги выступают в качестве суррогата денежных средств и используются для платежей, а не для накоплений [3].

Согласно Директиве, признаками электронных денег являются: электронные деньги фиксируются и хранятся на электронном носителе; электронные деньги выпускаются эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объеме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость; электронные деньги принимаются, как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями.

Директива не ограничивает круг лиц, которые могут оказывать услуги по выпуску электронных денег и признает, что институты, выпускающие электронные деньги,

требуют более легкого и гибкого регулирования, чем установлено для кредитных организаций.

Требования Директивы включают следующее:

- лица, приобретающие или продающие определенную часть компании, которая занимается выпуском электронных денег, должны уведомлять государственные органы об этом заранее;
- ограничения на виды деятельности, которые могут вести лица, выпускающие электронные деньги;
- требования к размеру капитала и собственных средств лица, выпускающего электронные деньги;
- электронные деньги должны приниматься к погашению в любой момент.

С 18 октября 2012 г. вступил в силу закон Украины № 5284-VI "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно функционирования платежных систем и развития безналичных счетов"[3]. Документ определяет общие принципы функционирования платежных систем и систем расчетов в Украине, понятия и общий порядок проведения перевода средств в пределах Украины, устанавливает ответственность субъектов перевода, а также определяет общий порядок осуществления надзора за платежными системами.

Выпускать электронные деньги может только банк, и делать это может исключительно в национальной валюте – гривне. До начала выпуска электронных денег банк обязан согласовать с Национальным банком Украины (НБУ) правила использования электронных денег в порядке, установленном нормативно-правовым актом НБУ. Банк-эмитент электронных денег берет на себя обязательства по их погашению.

Порядок проведения эмиссии электронных платежных средств и осуществления операций с их использованием, в том числе ограничения относительно порядка эмиссии и осуществления операций с их использованием, определяется нормативно-правовыми актами Национального банка Украины.

Систематизация взглядов ученых и нормативно-правовых актов на сущность электронных денег

Формы ЭД	Ученые/Нормативные акты	Сущность электронных денег	Недостатки
Пластиковые карточки	Джон С. Биггинс	В 1946 г. Биггинс внедрил в существовавшую систему платежей кредитный план, в основе которого лежало использование чеков, принимавшихся местными торговцами как средство расчетов за мелкие покупки. Развивая данную систему, банки в 1951 г. в Нью — Йорке выпустили первую пластиковую кредитную карточку.	«Пластиковые деньги» нельзя увидеть, нельзя подсчитать без специальной аппаратуры, поэтому, если их украдут, владелец сразу об этом и не узнает.
Электронный файл на микропроцессорной карте или жестком диске компьютера	Европейский Центральный Банк (ЕЦБ) в рамках Европейской директивы по электронным деньгам	Трактовка ЭД как предоплаченный финансовый продукт используется Европейским Центральным Банком. ЭД здесь определяются как требование на эмитента, хранящееся в форме электронного файла на микропроцессорной карте или жестком диске компьютера. Таким образом, ЭД — хранилища информации о стоимости, которая обращается в потоках платежей. ЭД в широком смысле, таким образом, — это средство хранения денежной стоимости в электронном виде на техническом устройстве, которое может быть использовано для совершения платежей в пользу третьих лиц без необходимости использования банковского счета, и которое функционирует в качестве предоплаченного финансового продукта на предъявителя.	Здесь присутствует явное противоречие — если совершена предоплата, то это должно исключать наличие денежной стоимости в ЭД, но ЕЦБ рассматривает ЭД именно как стоимость (в последних определениях — как электронную стоимость).
Электронные деньги	Директива 2009/110/ЕС от 16 сентября 2009 года.	Под электронными деньгами понимаются электронные средства, имеющие денежную ценность и преимущество использоваться в денежных сделках между юридическими и физическими лицами.	Противоречие в том, что ЭД — это не кредитные деньги, а новая денежная форма.
Электронные деньги	Международный Валютный Фонд	ЭД являются любым платежным средством — устройством или системой, которое позволяет произвести платеж посредством перевода электромагнитно хранящейся информации.	Такая формулировка не может лежать в основе идентификации природы ЭД.

Источник: систематизировано автором по данным [3, 4, 6]

Электронное платежное средство, а ими являются электронные деньги, должно содержать обязательные реквизиты, позволяющие идентифицировать платежную систему и эмитента.

Одна из главных новаций документа [3] – предоставление НБУ полномочий устанавливать максимальные лимиты наличных платежей при расчетах за товары и услуги для физических и юридических лиц, а также для физических лиц-предпринимателей. Оплата любого товара, стоимость которого будет превышать установленный НБУ лимит – от дорогой техники до недвижимости, – должна будет осуществляться исключительно с помощью платежной карты (а в перспективе и мобильного телефона). Соблюдение этих требований будет контролировать ГНСУ.

Статья 15 Закона определяет термин "электронные деньги", как "единицы стоимости, которые хранятся на электронном устройстве, принимаются как средство платежа другими лицами, кроме лица их выпускающего и являются денежным обязательством этого лица, выраженным в наличной или безналичной форме" [3].

Закон предоставляет Национальному Банку Украины право определять направления развития современных электронных банковских технологий, контролировать создание электронных платежных инструментов, платежных систем и средств защиты банковской информации, устанавливать предельные суммы расчетов наличными для физических и юридических лиц, а также для предпринимателей.

Кроме того, Закон предусматривает установление штрафа в размере 8,5 тыс. гривен (500 не облагаемых на-

логом минимумов доходов граждан) за ограничение или отказ в реализации права потребителя оплачивать покупки в торговых точках при помощи электронных платежных средств.

Выводы. Таким образом, электронные деньги – это платежный инструмент в виде размещенной на электронных носителях информации о платежеспособности их держателя в данной платежной системе и об обязательствах эмитента; понятие "эмиссия электронных денег" следует понимать как обменную эмиссию, поскольку ее объем отвечает сумме прежде внесенной денежной наличности. Ее нужно отличать от заменимой эмиссии, когда эмитированные дензнаки вводятся в обращение на замену изношенных банкнот, которые изымаются из обращения.

Значительное расширение электронных денег обусловило появление нового законного платежного инструмента. В связи с этим считается целесообразным трактовать денежные средства как наличные в кассе, электронные деньги, депозиты до востребования, остатки на текущих и других счетах в банках, которые могут быть использованы хозяйствующим субъектом на протяжении любого момента времени для расчетов во время осуществления хозяйственных операций.

В отличие от законодательства Евросоюза, в законодательстве Украины не предоставлена возможность осуществлять эмиссию электронных денег. Банки выпускают их и организуют их обращение вне границ правового поля, которое при увеличении объемов такого обращения

может отрицательно влиять на состояние денежной системы государства. Поэтому необходимо урегулирование деятельности таких небанковских платежных систем для их легализации и установления определенных требований относительно экономических нормативов, в частности относительно наличия начального капитала, который даст возможность их участникам получить правовую защиту со стороны государства.

Учитывая использование электронных денег в платежных системах сети Интернет, приходим к выводу, что они приобретают свойство транснациональных платежных средств, поэтому возникает потребность их регулирования с помощью норм международного и европейского финансового права, которые бы должны были найти отображение и детализацию в национальном законодательстве.

Проблемы нового рынка «электронных денег» могут решаться длительным эволюционным путем либо с помощью больших инфраструктурных проектов, иницируемых государствами.

Несмотря на легализацию в Украине электронных денег, открытым остается вопрос об определении ответственности за неправомерное использование электронных денег. Для этого по нашему мнению необходимо разработать систему налогообложения касаясь использования «электронных денег». В данное время, это возможно осуществить, так как большинство используемых электронных денег теряют свою анонимность и становятся именованными.

Даже если в ближайшее время государственными органами Украины будет разработана данная система налогообложения, электронные деньги не потеряют своей актуальности, так как они во много упрощают систему расчетов и являются удобными в использовании.

Перспективы дальнейшего исследования. В настоящее время, не смотря на наличие законодательства, регулирующего вопросы «электронных денег», остается ряд нерешенных вопросов, требующих дальнейшего рассмотрения, одним из таких является совершенствование системы учета и контроля «электронных денег».

Литература:

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 16.07.99г. №996- XIV// ГлавБух. -2000.-№12.-Ст.35
2. О платежных системах и переводе денежных средств в Украине: Закон Украины от 05.04.2001г. № 2346-III // ГлавБух. -2002.-№10.-Ст.43
3. О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно функционирования платежных систем и развития безналичных расчетов: Закон Верховной Рады Украины от 18.09.2012 № 5284-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T125284.html
4. Директива 2009/110/ЕС Европейского Парламента и Совета ЕС от 16 сентября 2009 года «Об учреждении, деятельности и надзоре за деятельностью институтов электронных денег»// Официальный журнал Европейского союза, L 267, 10.10.2009. – С. 7-17.
5. Бурак І.О. Переваги та недоліки розрахунків електронними грошима / І.О. Бурак //Фінанси. – 2011. – № 8. – С. 48-56.
6. Дзямулич М.І. Сутність електронних грошей в сучасній фінансовій системі /М.І. Дзямулич // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7(25). – Ч. 4. –2010. – С. 9-10.
7. Маглаперідзе А.С. Удосконалення методів прискорення розрахунків з покупцями продукції підприємства / А.С. Маглаперідзе, З.П. Коровіна, В.В. Храпкіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – №8. – Кривий Ріг : КНЕУ, 2011. – С. 47-50.

ЛУК'ЯНЕНКО О. І.

*асистент кафедри туризму та готельного господарства,
Харківська національна академія міського господарства*

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Анотація: Досліджені та проаналізовані існуючі підходи та методи до оцінки регіонального розвитку.

Анотация: Исследованы и проанализированы существующие подходы и методы к оценке регионального развития.

Summary: Investigated and analyzed the existing approaches and methods to the evaluation of the regional development.

Постановка проблеми. Многообразие условий и факторов, под воздействием которых происходит развитие регионов Украины на современном этапе, определяет острую необходимость в разработке универсального подхода к комплексной оценке уровня развития регионов, учитывающей все условия и факторы устойчивого развития.

Постановка задания. На основе изложенного выше должны быть сформулированы следующие задачи: повышение эффективности использования бюджетных инвестиционных ресурсов, формирование оптимальных территориальных, отраслевых и других направлений инвестиционных потоков, создание благоприятного инвестиционного климата, планирование и формирование стратегии устойчивого развития, совершенствование механизмов устойчивого развития регионов. С целью фор-

мирования подобного универсального подхода необходимо проанализировать существующие подходы и методы к оценке регионального развития.

Изложение основного материала. В исследованиях регионального развития используется широкий комплекс научных методов и подходов, важнейшими из которых являются следующие (рис. 1.) [1,]:

1. Системологический подход. Данный подход к исследованию региональных систем основан на исследовании региона как социально-экономической системы, т.е. совокупности составляющих эту систему элементов (подсистем) и их взаимосвязей друг с другом, проявляющихся в отношениях по поводу производства, обмена, распределения и потребления. Изучение подобных социально-экономических систем с позиций системного подхода требует обязательного применения некоторых

специальных приемов исследования, например, исследования состава и роли управляющей подсистемы, декомпозиции системы управления [3, с. 50-56].

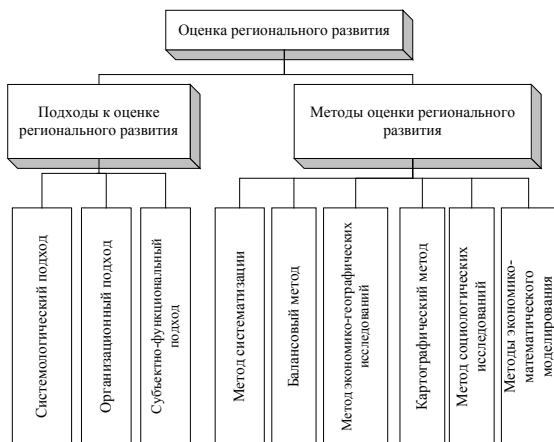


Рис. 1.14. Подходы и методы к оценке регионального развития

2. Организационный подход к исследованию регионального развития дополняет и развивает системологический подход, учитывает не только противоречивый характер целей его элементов, но и то, что в организационных системах управление осуществляется в трех формах: 1) как целевое воздействие; 2) как самоорганизация; 3) как организационный порядок.

3. Субъектно-функциональный подход к оценке регионального развития позволяет дифференцировать его функции и синтезировать следующее понятие: регион – это государственно-территориальное образование, имеющее административные границы (иногда и государственные границы для приграничных территорий) и органы управления, в котором обеспечиваются: качество и уровень жизни населения; условия ведения и развития предпринимательства; использование, воспроизводство и обновление территориального потенциала (экономического, социального, природно-ресурсного, научно-технического, инновационного, культурного) в интересах живущего и будущего поколений в рамках единого национального пространства.

4. Метод систематизации. Он связан с разделением изучаемых явлений (исходя из целей исследования) и избранных критериев на совокупности, характеризующие определенную общностью и отличительными признаками. Речь идет о таких приемах, как классификация, типология, концентрация и др.

5. Балансовый метод. Данный метод исследования региональных систем заключается в составлении региональных балансов. Он позволяет выбрать правильные соотношения между отраслями специализации рыночной экономики региона и отраслями, дополняющими территориальный комплекс, материальную и социальную инфраструктуру региона. Составление отраслевых и региональных балансов позволяет определить уровень комплексного развития регионов, наличия в их развитии диспропорций. Данный подход также необходим с целью разработки рациональных межрайонных связей.

6. Метод экономико-географических исследований. Этот метод подразделяется на три составные части: региональный метод (исследование путей формирования и развития территорий, изучение развития и размещения общественного производства в региональном развитии),

отраслевой метод (исследование путей формирования и функционирования отраслей экономики в географическом аспекте, изучение развития и размещения общественного производства в отраслевом разрезе) и местный метод (исследование путей формирования и развития производства отдельного города, села; изучение развития и размещения производства по его первичным ячейкам).

7. Картографический метод. Данный метод используют для исследования закономерностей пространственного размещения сельскохозяйственного и промышленного производства, их взаимосвязей, зависимостей и развития. Новыми объектами картографического метода являются размещение инноваций, телекоммуникационных и компьютерных систем, развитие реструктуризируемых и конверсируемых промышленно-технологических комплексов.

8. Методы социологических исследований [1]. Они включают: стандартизированные интервью, индивидуальные собеседования с представителями разных отраслей и сфер социально-экономического комплекса региона; контент-анализ интервью и публичных выступлений руководящей элиты регионов, ученых и специалистов и т.д.

9. Особое место среди методов исследования регионального развития занимает группа методов экономико-математического моделирования, а именно: моделирование территориальных пропорций развития экономики региона, моделирование по отраслям хозяйства региона, моделирование формирования хозяйственных комплексов региона, когнитивное моделирование. С использованием современных электронных средств данный метод позволяет с минимальными затратами труда и времени обрабатывать огромный и разнообразный статистический материал, различные исходные данные, характеризующие уровень, структуру, особенности социально-экономического развития региона. Кроме того, он дает возможность выбирать оптимальные решения, оптимальные варианты, модели в соответствии с теми целями, которые поставлены перед регио-нальным исследованием.

Когнитивное моделирование является одним из важнейших методов исследований во многих отраслях современной науки. Интенсивное развитие экономики регионов характеризуется такими основными трансформационными тенденциями, как усиление межрегиональной социально-экономической дифференциации (асимметрии), переплетение процессов внутрисубъективной межрегиональной интеграции и дезинтеграции, повышение уровня диспропорции в развитии отдельных регионов, возникновение значительных отличий в отраслевой структуре экономических систем различных регионов. В связи с этим, целесообразным является применение инструментария когнитивного моделирования для решения практических проблем управления экономикой региона, а именно: в региональном ситуационном анализе, разработке прогнозов, имитации последствий осуществления социально-экономических мероприятий на региональном уровне, обосновании параметров финансово-экономических механизмов. Когнитивный подход к анализу и моделированию экономической ситуации в регионе позволяет дать формальное описание его внутренней структуры различных процессов, протекающих в нем (экономических, политических, социальных), а также их взаимодействие с внешней средой, выявить возможные угрозы и, таким образом, принимать адекватные управленческие решения [6, 7 с. 120].

Одним из распространенных подходов когнитивного моделирования является подход, основанный на представлении моделируемой системы в виде взвешен-

ного ориєнтованого графа з розпространяєми по нему імпульсами (управленчeskими впливами) [2, стр.50]. Цей підхід використовується в роботі з метою управління регіональної соціально-економічної системою з точки зору її стійкого розвитку.

В рамках запропонованого підходу можливо дослідження регіона з двох позицій.

1) визначити ряд сценаріїв, по яким буде розвиватися регіональна система без зовнішніх впливів, що дозволяє визначити природний хід розвитку економіки регіона;

2) використовувати управленчeskі впливи, дозволяючи коректувати значення індикаторів стану сфер розвитку регіона в будь-який момент часу, впливаючи тим самим в природний хід регіонального розвитку.

Досліджувати регіон з метою побудови прогнозних сценаріїв можливо шляхом рішення прямої задачі когнітивного моделювання і визначення з її допомогою прогнозних значень індикаторів кожної з сфер

розвитку регіона без управленчeskого втручання.

Якщо по результатам прогнозування необхідно застосувати управленчeskі впливи для зміцнення стійкості розвитку регіона, то необхідно рішення зворотньої задачі когнітивного моделювання, що дозволяє визначити адекватний комплекс управленчeskих впливів, а також їх величину і сферу застосування, і, в свою чергу, є інструментом підвищення якості системи управління стійкістю регіонального розвитку.

Таким чином, в результаті поведених досліджень, можна зробити наступні висновки: проаналізовані достоїнства і недоліки існуючих методів, застосовуваних для аналізу регіонального розвитку, проаналізовані спеціальні методи оцінки і аналізу розвитку сфер життєдіяльності регіона, обґрунтовано застосування когнітивного моделювання як ефективного інструментарію для розробки комплексу управленчeskих впливів на сфери регіонального розвитку з метою підвищення їх стійкості.

Література:

1. Алехин Э. В. Региональная экономика и управление / Э.В. Алехин – Уч. пособие. Пенза, 2007.
2. Кочкаров А.А., Салпагаров М.Б. Когнитивное моделирование региональных социально-экономических систем / Управление большими системами. Выпуск 16. / Кочкаров А.А., Салпагаров М.Б. – М.: ИПУ РАН, 2007. С. 137-145.
3. Кулинич А.А. Методология когнитивного моделирования сложных плохо определенных ситуаций / Труды второй международной конференции по проблемам управления / Кулинич А.А. М.: ИПУ РАН, 2003. – С. 219-227.
4. Лузин Г.П., Селин В.С. Устойчивость и экономическая безопасность в регионах: тенденции, критерии, механизм регулирования / Лузин Г.П., Селин В.С – Апатиты, 1999
5. Моделирование регионального развития: Сб. ст. / Под ред. М.М. Албегова. – М.: ЦЭМИИ, 1988. – 178 с.
6. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: Теория, проблемы, методы. – М.: Экономика, 1978. – 344 с.
7. Орлов А.И. Эконометрика. / – М.: Изд-во «Экзамен», 2002. – 576 с.
8. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов: Учебное пособие для ВУЗов. – Изд. 2-е перераб. и доп. – М.: Логос, 2001. – 296 с.
9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа: Пер. с польск. – М.: Статистика, 1980. – 152 стр.
10. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці. – К.: Наук. думка, 1993. – 219 с.

ЛУЦИК Н. Р.

*аспірантка кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України «КПІ»*

ПІДХОДИ ДО МАТРИЧНОГО АНАЛІЗУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ З ВИКОРИСТАННЯМ ПОЛОЖЕНЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Анотація: Здійснення виробничо-комерційної діяльності підприємств передбачає вивчення сутності стратегічного управління персоналом. Насамперед, це пов'язано з значенням людини в організації, яка почала розглядатися як свідомий чинник економічних і соціальних процесів підприємства, їх першоджерело та результат.

Анотация: Осуществления производственно-коммерческой деятельности предприятий связано с изучением сущности стратегического управления персоналом. В первую очередь, это связано с переосмыслением роли человека в организации, который начал рассматриваться как сознательный фактор экономических и социальных процессов предприятия, их первоисточник и результат.

Summary: Realization of productive-commercial activity of enterprises require the study of essence of strategic management a personnel. First of all, it is related to переосмысленням of role of man in organization, that began to be examined as a conscious factor of economic and social processes of enterprise, their original source and result.

Актуальність. Стратегічне управління персоналом на підприємстві відіграє провідну роль у здійсненні виробничо-комерційної діяльності підприємств, розв'язанні науково-технічних, організаційних і економічних завдань господарювання, адже усе ще існує досить широке коло проблем, пов'язаних з дослідженням формування, розвитку, використання управління персоналом на підприємствах.

Постановка проблеми. У сучасних умовах впро-

вадження стратегічного управління персоналом на підприємствах є нагальною необхідністю, яка обумовлена посиленням конкурентної боротьби. Укомплектування підприємства відповідним до профілю та спеціальності персоналом необхідного рівня та підвищення ефективності його роботи є кінцевою метою використання оцінювання персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням стратегічного управління персоналом та його

практичному здійсненню присвячені дослідження таких вчених та практиків, як: Л. В. Балабанової [7; 8], Т. В. Білорус [10], П. Друкера [1], О. В. Крушельницької [5], О. О. Маслак [13], Р. Монди Уейн [6], Н. А. Пархоменко [14], К. І. Радченко [4], О. О. Хандій [12].

Мета дослідження полягає в розробленні теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного управління персоналом підприємства.

Методологія. Методологічний інструментарій дослідження базується на загальнонаукових та спеціальних методах, що забезпечують комплексний характер їх вивчення. Теоретичним підґрунтям дослідження стали науки праці вітчизняних і зарубіжних учених у сфері стратегічного управління підприємством, управління персоналом та психології управління.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне управління персоналом підприємства (що входить до функціональної стратегії: кадрової) – це довгостроковий, якісно визначений напрям (з наперед розробленими етапами) використання та розвитку персоналу, спрямований на його удосконалення, задоволення потреб працівників і досягнення поставлених цілей підприємства. Можливі стратегічні цілі щодо управління персоналом відповідно до конкурентної позиції підприємства представлені нижче [11, с. 106].

1. Домінуюча позиція – підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення системи мотивації персоналу, підтримка корпоративної культури підприємства;

2. Міцна позиція – залучення нового персоналу високої кваліфікації, підвищення кваліфікації наявного персоналу, удосконалення системи мотивації зміцнення корпоративної культури підприємства;

3. Помітна позиція – оцінка ефективності роботи персоналу, перепідготовка кадрів, визначення потреб персоналу та розробка відповідних заходів щодо стимулювання, формалізація корпоративної культури з метою її розвитку;

4. Слабка позиція – перегляд кадрової політики підприємства, визначення необхідності у нових працівниках, економічно обґрунтоване скорочення штатів, реорганізація організаційної структури управління.

Після встановлення стратегічних цілей щодо управління персоналом варто приступати до розробки кадрової стратегії підприємства.

Розробка кадрової стратегії підприємства, яка ґрунтується на стратегії динамічного зростання, передбачає поетапне визначення мети, показників ефективності, обмежень (фінансових, матеріальних, соціальних), взаємозв'язків системи із зовнішнім середовищем.

Стосовно мети управління персоналом зазначимо, що основними складовими досягнення цієї мети є:

- показники ефективності управління персоналом;
- обмеження на функціонування системи управління персоналом (фінансові, матеріальні, соціальні);
- організаційна структура служб управління персоналом;
- взаємозв'язок організації із зовнішнім середовищем [6, с. 100].

Стратегічне управління персоналом передбачає стратегічний контроль, що має безперервний характер та обумовлює проведення оцінювання персоналу підприємства, складові якого подано на рис. 1. Суть і завдання оцінювання персоналу підприємства мають бути доступними та зрозумілими основному складу працівників як виробничого, так і управлінського персоналу.

До передумов підвищення рівня ефективності використання персоналу в системі стратегічного управління підприємством доцільно відносити ефективне застосування інтелектуального, організаторського, творчого

потенціалу персоналу за допомогою покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; визначення здібностей працівника, встановлення характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці.

Для обґрунтування стратегії розвитку управління персоналом підприємства застосуємо матричний метод на прикладі підприємства «К» (згідно Закону України «Про інформацію» від 02.10.1992 № 2657-ХІІ назву підприємства позначено умовно), який включає наступні етапи:

I. Вихідний етап: матриця оцінки зовнішніх факторів; матриця оцінки внутрішніх факторів; матриця оцінки конкурентів;

II. Етап узгоджень: графічний спосіб функціональної позиції;

III. Етап вибору: матриця вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу [10].

Зупинимось детальніше на окремих етапах аналізу матриць факторів.

На першому етапі проводиться аналіз зовнішніх і внутрішніх критичних факторів кадрового потенціалу підприємства та його конкурентів, що надає можливість сформулювати матриці першого етапу аналізу.

Матриця оцінки зовнішніх факторів. Інформація, отримана в процесі зовнішнього аудиту, потребує оцінки й узагальнення. Для цього доцільно застосувати матрицю оцінки зовнішніх факторів (табл. 1).

При побудові такої матриці необхідно:

1. Скласти список із 5 – 10 критичних факторів F_i , визначених у процесі зовнішнього аудиту. Ці фактори повинні включати як можливості, так і загрози, що існують для розвитку кадрового потенціалу та підприємства в цілому;

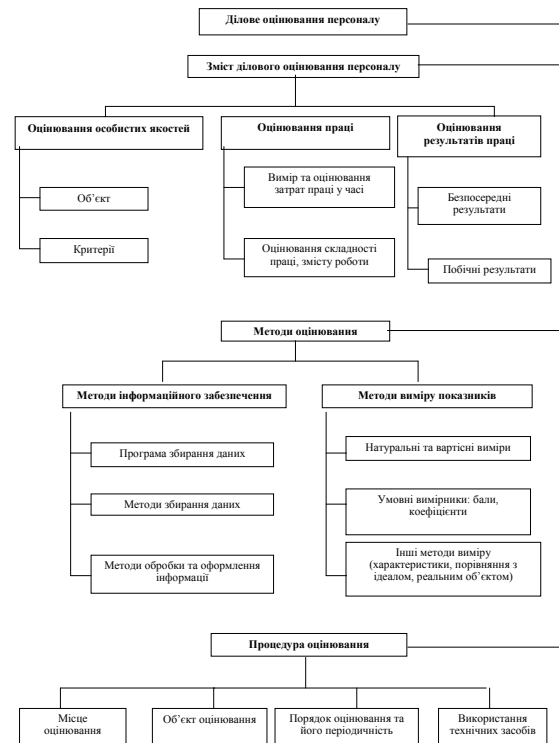


Рис. 1. Складові оцінювання персоналу підприємства [6, с. 100]

2. Кожному фактору присвоїти ваговий коефіцієнт: p_i , $0 \leq p_i \leq 1$, де 0 – неважливий фактор, 1 – найбільш важливий фактор, сума всіх вагових коефіцієнтів дорівнює одиниці та рівнозначні вагові коефіцієнти треба надавати як загрозам, так і можливостям. Вагові коефіцієнти присвоюються на основі експертних оцінок;

3. Кожному фактору присвоюється рейтинг R_j , наприклад, від 1 до 4, з метою визначення типу адекватної реакції кадрового потенціалу підприємства на цей фактор, де 4 – найвищий рівень адекватності, 3 – реакція вище середнього рівня, 2 – середня реакція кадрового потенціалу, 1 – найнижчий рівень реакції. Ці рейтинги базуються на показниках кадрового потенціалу;

4. Обчислити зважені величини кожного фактора:

$$F_i = p_i \cdot R_j, \quad i = 1, n, \quad j = 1, 4; \quad (1)$$

5. Обчислити загальну усереднену величину для кадрового потенціалу шляхом сумування всіх зважених ве-

личин $\sum F_i = C$, ця величина лежить у межах [1, k], де k можна прийняти, наприклад, 4. Якщо $C = 4$, то кадровий потенціал підприємства досить добре реагує на зовнішні зміни, якщо $C = 3$ – середня реакція кадрового потенціалу, $C = 2$ – реакція, нижче середнього рівня, $C = 1$ – кадровий потенціал не використовує зовнішніх можливостей і не уникає загроз.

На основі матричного аналізу оцінки зовнішніх факторів видно, що серед можливостей, які виникли, найбільш вагомими є підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня населення та позитивні тенденції в автоматизації та комп'ютеризації виробництва (рейтингова оцінка – 4). Найбільшою загрозою є негнучка система оплати праці (рейтингова оцінка – 4). Підраховавши загальну усереднену величину, значення $C = 3,13$, дозволило зробити висновки, що кадровий потенціал підприємства проявляє реакцію вище середньої на умови зовнішнього середовища, тобто уникає загроз.

Таблиця 1

Матриця оцінки зовнішніх факторів для кадрового потенціалу підприємства «К»

Критичні фактори	Ваговий коефіцієнт (p_i)	Рейтинг (R_j)	Зважена величина ($p_i \cdot R_j$)
МОЖЛИВОСТІ			
1. Підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня трудових ресурсів	0,10	4	0,4
2. Удосконалення соціальної політики підприємства	0,05	3	0,15
3. Можливість впровадження нових технологій	0,05	2	0,1
4. Розвинута інфраструктура міста	0,08	2	0,16
5. Удосконалення чинного законодавства щодо регулювання трудових відносин	0,06	3	0,18
6. Позитивні тенденції в автоматизації та комп'ютеризації виробництва	0,09	4	0,36
ЗАГРОЗИ			
1. Падіння рівня народжуваності та інтенсифікація смертності	0,11	2	0,22
2. Падіння кількості економічно активного населення	0,08	3	0,24
3. Тенденція до зростання трудової еміграції працездатного населення	0,05	2	0,1
4. Негнучка система оплати праці	0,12	4	0,48
5. Погіршення рівня життя населення та скорочення реальних грошових доходів	0,10	3	0,3
6. Нестабільна ситуація в державі	0,11	4	0,44
ЗАГАЛОМ	$\sum p_i = 1$		$\sum F_i = C \underline{3,13}$

Таблиця 2

Матриця оцінки внутрішніх факторів для кадрового потенціалу підприємства «К»

Критичні фактори	Ваговий коефіцієнт (p_i)	Рейтинг (R_j)	Зважена величина ($p_i \cdot R_j$)
СИЛЬНІ СТОРОНИ			
1. Зростання частки працівників з великим стажем (на 2 %)	0,07	3	0,21
2. Підвищення освітнього рівня працівників (на 2 %)	0,08	3	0,24
3. Збільшення продуктивності праці на одного працівника (на 37,8%)	0,09	4	0,36
4. Покращення умов праці (на 0,25)	0,08	4	0,32
5. Зменшення коефіцієнту абсентеїзму (відсутність співробітників на робочому місці), (на 5 %)	0,06	2	0,12
6. Наявність ефективного лідера в колективі	0,09	2	0,18
СЛАБКІ СТОРОНИ			
1. Велика частка працівників старшої вікової групи (51 – 60 років), (на 2 %)	0,05	2	0,1
2. Зниження внутрішньоорганізаційної мобільності працівників (на 1,2 %)	0,08	3	0,24
3. Відсутність системи підтримки і психологічних консультацій персоналу	0,07	2	0,14
4. Незадоволення працівників системою мотивації праці (на 2,5 %)	0,12	4	0,48
5. Рівень групової згуртованості нижче середнього	0,10	4	0,4
6. Удосконалення системи підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу	0,11	3	0,33
РАЗОМ	$\sum p_i = 1$		$\sum F_i = \underline{3,12}$

Матриця оцінки внутрішніх факторів. Зібравши інформацію стосовно стану кадрового потенціалу підприємства, формуємо матрицю оцінки внутрішніх факторів, аналогічну матриці оцінки зовнішніх факторів.

Сформуємо матрицю оцінки сильних і слабких сторін кадрового потенціалу підприємства «К», тобто матрицю оцінки внутрішніх факторів (табл. 2).

Ваговий коефіцієнт визначається аналогічно, як у матриці оцінки зовнішніх факторів (L). Наступний крок – кожному фактору треба присвоїти рейтинг. Наприклад, від 1 до 4, де рейтинг, еквівалентний числу 4, означає найбільш сильну сторону кадрового потенціалу; аналогічно, рейтинг 3 – достатньо сильну сторону кадрового потенціалу підприємства, рейтинг 2 – середню слабкість, рейтинг 1 – найбільш слабку сторону кадрового потенціалу.

Якщо L = 4 – кадровий потенціал є достатньо автономним; L = 3 – позиція кадрового потенціалу середня; L = 2 – означає хитку позицію кадрового потенціалу; L = 1 – позиція кадрового потенціалу внутрішньо слабка. Сумарне усереднене значення L = 3,12 означає середню позицію кадрового потенціалу. Це наявність як незаперечно сильних сторін, так і присутність проблем внутрішніх слабких місць.

Матриця оцінки конкурентів. Формуючи стратегію на вхідному етапі аналізу, використовуємо матрицю оцінки конкурентів. Для підприємства «К» конкурентами є:

підприємство «В» та «П», проте кожний з конкурентів концентрує увагу на різних критичних факторах формування та розвитку персоналу (табл. 3).

Для підприємства «К» цими факторами є стаж роботи, рівень освіти, завдяки яким керівництво прагне досягти конкурентної переваги. Для підприємства «В» домінуючими факторами є міжособистісні стосунки у колективі. Для підприємства «П» факторами успіху є задоволення працею, умови праці, стаж роботи, рівень освіти. Виходячи з табл. 3 можна зробити висновок, що керівництву підприємства, що досліджується, основну увагу необхідно приділити аналізу кадрового потенціалу.

Персонал, його знання, рівень кваліфікації, готовність до інновацій, набуття нових знань є продуктивною силою будь-якого підприємства.

На другому етапі аналізу доцільним є використання графічного способу оцінки стратегічної позиції, відомого як SPASE-метод, який є комплексним, призначений для аналізу позицій на ринку та вибору оптимальної стратегії. Використання ідеї SPASE-методу дозволяє визначити, яка із стратегій є найбільш прийнятною. У декартовій системі координат по вертикальній осі відкладено значення внутрішніх параметрів: показників кадрового потенціалу (КП) та показників стабільності стосовно зовнішнього середовища (ЗС); по горизонталі – значення зовнішніх параметрів: конкурентної переваги підприємства (К) та привабливості галузі (Г) (рис. 2).

Таблиця 3

Матриця оцінки конкурентів для підприємства «К»

Критичні фактори	Ваговий коефіцієнт	Підприємство «К»		Підприємство «П»		Підприємство «В»	
		Рейтинг	Усереднена величина	Рейтинг	Усереднена величина	Рейтинг	Усереднена величина
Задоволення працею	0,3	3	0,9	4	1,2	2	0,6
Міжособистісні стосунки у колективі	0,2	3	0,6	3	0,6	4	0,8
Умови праці	0,25	3	0,75	4	1	3	0,75
Стаж роботи	0,1	4	0,4	4	0,4	2	0,20
Рівень освіти	0,15	4	0,6	4	0,6	3	0,45
Загалом	1		3,25		3,8		2,8

Таблиця 4

Фактори, що визначають стабільність середовища

Фактор	Рівень	Бальна оцінка						Значення
		1	2	3	4	5	6	
Конкурентний тиск	Низький	1	2	3	4	5	6	Високий
Державна соціальна підтримка	Низька	1	2	3	4	5	6	Висока
Система підготовки фахівців	Низька	1	2	3	4	5	6	Висока
Стабільність цілей підприємства	Низька	1	2	3	4	5	6	Низька
Рівень життя населення	Низький	1	2	3	4	5	6	Низький
Соціально-демографічна ситуація	Низька	1	2	3	4	5	6	Висока
Середнє значення								4,7

Таблиця 5

Фактори, що визначають кадровий потенціал підприємства

Фактор	Рівень	Бальна оцінка						Значення
		1	2	3	4	5	6	
Стадія життєвого циклу підприємства	Низький	1	2	3	4	5	6	Високий
Компетенція та кваліфікація кадрів	Низька	1	2	3	4	5	6	Висока
Продуктивність праці	Низька	1	2	3	4	5	6	Висока
Ступінь задоволення системи мотивації праці	Неефективна	1	2	3	4	5	6	Ефективна
Якість системи управління	Легко	1	2	3	4	5	6	Важко
Вікові здібності	Низька	1	2	3	4	5	6	Висока
Середнє значення								- 4,3

Залежно від типу підприємства та стану його кадрового потенціалу ці параметри можуть бути переведені не тільки різною кількістю змінних, але і різними значеннями.

Процедуру оцінки стратегічної позиції за допомогою графічної моделі зручно проводити за такою схемою:

1. Вибрати набір змінних, які найкраще відображають згадані вище чотири параметри, що відповідають чотирьом осям.

2. Присвоїти кожній із змінних, які стосуються кадрового потенціалу і привабливості галузі, наприклад, значення від +1 до +6, +1 – найгірший стан, а +6 найкращий.

3. Аналогічно для змінних, вибір яких дає оцінку конкурентних переваг і стабільності середовища, присвоїти значення від –1 до –6.

4. Підрахувати загальне середнє значення для додатного та від'ємного значення.

5. Додати координати точок, що відповідають середнім значенням для кожного напрямку стосовно осі КП-0-ЗС, і отриманий результат нанести на цю вісь, аналогічно для осі К-0-Г. Якщо точку з отриманими координатами з'єднати з початком координат, то отримаємо напрямку вектора.

6. Залежно від того, в якому квадраті лежить вектор, можна вказати тип стратегії та рекомендувати її для управління кадровим потенціалом підприємства.



Рис. 2. Загально стратегічні позиції управління кадровий потенціалом підприємства

Якщо вектор лежить в агресивному квадраті, то кадровий потенціал підприємства має переваги щодо зовнішніх можливостей, уникає зовнішніх загроз і успішно долає внутрішні слабкості. Рекомендовані стратегії: вертикальна інтеграція «назад», концентрична або горизонтальна диверсифікація, інтенсивні стратегії.

Якщо вектор лежить у консервативному квадраті, то дії стосовно розвитку кадрового потенціалу залишаються близькими до сфери попередніх інтересів і керівництву не доцільно брати на себе додатковий ризик. Рекомендовані стратегії у цьому випадку – інтенсивні або концентрична диверсифікація.

Якщо вектор лежить у конкурентному квадраті, то рекомендуються всі інтеграційні стратегії, або інтенсивні – проникнення на ринок, розвиток ринку, або різновид захисної стратегії – створення спільного підприємства.

Якщо вектор лежить у захисному квадраті, то керівництву підприємства необхідно фокусуватися на зменшенні внутрішніх слабостей і уникненні зовнішніх загроз, тому воно може обрати одну із захисних стратегій: реорганізацію чи ліквідацію або, в окремих випадках, концентричну диверсифікацію. Тож використаємо графічний спосіб оцінки стратегічної позиції за допомогою SPASE-методу підприємства «К». Результати аналізу подано в табл. 4 – 7.

Прорахувавши значення для осі КП-0-ЗС, тобто сумуючи показники оцінки привабливості галузі та конкурентної переваги, отримуємо значення 0,4. Аналогічно, для осі К-0-Г, сумуючи значення показників кадрового потенціалу та стабільності зовнішнього середовища, отримаємо значення 0,5.

Вектор має координати (0,4; 0,5). Враховуючи отримані значення вектор перебуває у агресивному квадраті, тобто кадровий потенціал підприємства функціонує у досить привабливій галузі при стабільному середовищі.

Кадровий потенціал підприємства, що аналізується, характеризується низкою конкурентних переваг, підприємству необхідні заходи для закріплення та розвитку кадрового потенціалу, яким підприємство володіє на даний час. Критичним фактором успіху підприємства «К» є здатність зберегти та розвинути свій кадровий потенціал.

Таблиця 6

Фактори привабливості галузі

Фактор	Рівень	Бальна оцінка						Значення
		1	2	3	4	5	6	
Потенціал зростання	Низький	1	2	3	4	<u>5</u>	6	Високий
Фінансова стабільність	Низька	1	2	<u>3</u>	4	5	6	Висока
Технічна озброєність	Низька	1	2	3	4	<u>5</u>	6	Висока
Використання ресурсів	Неефективна	1	2	3	<u>4</u>	5	6	Ефективна
Легкість виходу на ринок	Легко	1	2	3	4	<u>5</u>	6	Важко
Продуктивність праці	Низька	1	2	3	4	<u>5</u>	6	Висока
Середнє значення								4,5

Таблиця 7

Фактори, що визначають конкурентну перевагу підприємства

Фактор	Рівень	Бальна оцінка						Значення
		1	2	3	4	5	6	
Ефективна система стимулювання працівників	Низька	1	2	<u>3</u>	4	5	6	Висока
Задоволення працею	Низька	1	2	<u>3</u>	4	5	6	Висока
Міжособ. стос. в колективі	Низькі	1	2	3	<u>4</u>	5	6	Високі
Умови праці	Незадовільні	1	2	3	<u>4</u>	5	6	Задовільні
Продуктивність праці	Низька	1	2	3	4	<u>5</u>	6	Висока
Освітній рівень	Низький	1	2	3	4	<u>5</u>	6	Високий
Середнє значення								- 4,0

Матриця вибору стратегії для розвитку кадрового потенціалу підприємства «К»

Критичні фактори	Рейтинг	Стратегія 1 Вертикальна інтеграція «назад»		Стратегія 2 Горизонтальна диверсифікація		Стратегія 3 Інтенсивна стратегія	
		Рейтинг при- важливості стратегії	Загальна при- важливість	Рейтинг при- важливості стратегії	Загальна при- важливість	Рейтинг при- важливості стратегії	Загальна при- важливість
МОЖЛИВОСТІ							
1. Підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня трудових ресурсів	4	4	16	4	16	4	16
2. Удосконалення соціальної політики підприємства	3	2	6	3	9	3	9
3. Можливість впровадження нових технологій	2	4	8	3	6	4	8
4. Розвинута інфраструктура міста	2	3	6	2	4	3	6
5. Удосконалення чинного законодавства щодо регулювання трудових відносин	3	3	9	3	9	4	12
6. Позитивні тенденції в автоматизації та комп'ютеризації виробництва	4	3	12	3	12	4	16
ЗАГРОЗИ							
1. Падіння рівня народжуваності та інтенсифікація смертності	2	2	4	2	4	2	4
2. Падіння кількості економічно активного населення	3	2	6	4	12	3	9
3. Тенденція до зростання трудової еміграції працездатного населення	2	3	6	3	6	3	6
4. Негнучка система оплати праці	4	4	16	4	8	4	16
5. Погіршення рівня життя населення та скорочення реальних грошових доходів	3	4	12	4	12	4	12
6. Нестабільна ситуація в державі	4	4	16	4	16	4	16
СИЛЬНІ СТОРОНИ							
1. Зростання частки працівників з великим стажем (на 2 %)	3	3	9	2	6	4	12
2. Підвищення освітнього рівня працівників (на 2 %)	3	4	12	3	9	4	12
3. Збільшення продуктивності праці на одного працівника (на 37,8 %)	4	2	8	3	12	4	16
4. Покращення умов праці (на 0,25)	4	3	12	4	16	4	16
5. Зменшення коефіцієнту абсентеїзму (відсутність співробітників на робочому місці), (на 5 %)	2	2	4	3	6	3	6
6. Наявність ефективного лідера в колективі	2	2	4	4	8	4	8
СЛАБКІ СТОРОНИ							
1. Велика частка працівників старшої вікової групи (51 – 60 років), (на 2 %)	2	4	8	2	4	3	6
2. Зниження внутрішньої організаційної мобільності працівників (на 1,2 %)	3	2	6	2	6	3	9
3. Відсутність системи підтримки і психологічних консультацій персоналу	2	4	8	1	2	4	8
4. Незадоволення працівників системою мотивації праці (на 2,5 %)	4	3	12	4	16	4	16
5. Рівень групової згуртованості нижче середнього	4	2	8	2	8	3	12
6. Удосконалення системи підвищення кваліфікації і перепідг. персоналу	3	3	9	3	9	3	9
РАЗОМ			217		218		260

Завершальним етапом формування стратегії є третій етап аналізу матриць – етап вибору. Для оцінки порівняльної привабливості можливих альтернативних дій сформуємо матрицю вибору стратегії (табл. 8).

Формування матриці доцільно проводити за схемою:

1. Виходячи з аналізу матриць оцінки зовнішніх і внутрішніх факторів, сформуємо перелік ключових зовнішніх загроз і можливостей, а також внутрішніх сильних і слабких сторін. Перелік повинен включати достатню для об'єктивного аналізу кількість як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, тобто релевантну інформацію, яка має вплив на стратегічне рішення.

2. Кожному фактору експертна група присвоює рейтинг, як у матрицях оцінки зовнішніх і внутрішніх факторів, наприклад, від 1 до 4.

3. Для вибору альтернативних стратегій використовують інформацію з другого етапу аналізу матриць, однак не кожна стратегія, яка випливає із попередніх матриць, буде врахована в матриці вибору стратегії.

Керівництву підприємства «К» необхідно інтенсифікувати роботу у напрямку пошуку шляхів більш повного використання вже наявних можливостей, розвитку можливостей свого кадрового потенціалу. Також керівництву підприємства необхідно зосередитися та спрямувати зусилля на закріпленні агресивної стратегії своїх конкурентних переваг.

Результати дослідження та висновки. Стратегічна мета системи управління персоналом полягає у забезпеченні розвитку підприємств за рахунок ефективного використання людського ресурсу. При формуванні стратегії управління персоналом основним завданням стає визначення й урахування майбутніх змін і тенденцій, обґрунтування змін, що сприяють стійкому його розвитку. Розроблення й впровадження стратегії управління має базуватися на ефективному використанні усіх ресурсів підприємства, їх оцінці і приведенні у стратегічну відповідність.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження може скласти впровадження наступних пропозицій:

– стратегічне управління персоналом підприємства має здійснюватися через узгодження цілей між співробітниками і керівником. Однозначні і ясні цілі, які, по можливості, мають обговорюватися і узгоджуватися зі співробітниками при складанні планів їхньої діяльності, облік здібностей співробітників при затвердженні робочих цілей, пояснень зв'язку між цілями працівника, цілями підрозділів і цілями підприємства в цілому;

– з метою підвищення кваліфікаційного рівня працівників підприємства можливо скласти конкретний довгостроковий план навчання персоналу з урахуванням потреб підприємства. Доцільним буде впровадження в практику підприємства принципу полівалентності персоналу, тобто усередині підприємства організувати роботу з вивчення основ суміжних спеціальностей;

– варто розробити на рівні підприємства нормативну систему заохочення працівників за висування нових робочих ідей. Провести удосконалення інформаційних технологій на підприємстві для комплексного дослідження та підтримки процесу управління персоналом.

З цією метою в статті запропоновано методичний підхід (наукова новизна) до визначення стратегічних позицій управління кадровим потенціалом підприємства на основі графічного способу оцінки цих позицій з використанням SPASE-методу, яким оцінюється вплив можливостей та загроз зовнішнього середовища, сильних і слабких сторін та кадрових конкурентних переваг підприємства, його стратегічний вибір. Використання методики дозволило визначити тип стратегії управління формуванням і розвитком кадрового потенціалу підприємства.

Перспективи подальших наукових розробок щодо дослідження системи стратегічного управління персоналом нададуть можливість коригувати й модифікувати діяльність підприємства, тим самим підвищуючи її ефективність. Розвиток стратегічного управління персоналом на підприємствах ефективний настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації вартих перед нею цілей; тобто наскільки ці цілі є досяжними.

Література:

1. Друкер П. Классические работы по менеджменту / Classic Drucker / П. Друкер – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 220 с.
2. Колот А. М. Мотивація персоналу; підручник / А. М. Колот. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.
3. Мізюк Б. М. Стратегічне управління підприємством / Б. М. Мізюк – Львів.: «Коопосвіта», ЛКА, 2003. – 388 с.
4. Радченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навчальний посібник / К. І. Радченко – Видання 2-ге, доповнене. – Львів: Новий світ – 2003. – 272 с.
5. Крушельницька О. В. Управління персоналом: Навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. Г. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
6. Монди Уэйн Р. Управление персоналом / Монди Уэйн Р., Роберт М. Ноу, Шейн Р. Премо; пер. с англ.; под ред. И. В. Андреевой, С. В. Кошелевой. – СПб.: Изд. дом “Нева”, 2004. – 640 с.
7. Балабанова Л. В. Управление персоналом на основе маркетинга: монография / Л. В. Балабанова, Е. К. Воробьева. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 212 с.
8. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 238 с.
9. Бузько І. Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І. Р. Бузько, О. В. Варганова, Г. О. Надьон та ін. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.
10. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / Т. В. Білорус – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2007. – 174 с.
11. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В. В. Пастухова – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
12. Хандій О. О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку: монографія / О. О. Хандій. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с.
13. Маслак О. О. Стратегічні аспекти управління персоналом / О. Маслак // Науковий вісник НЛТУ України, 2010. – № 20/6. – 301 с.
14. Пархоменко Н. А. Теоретичні засади стратегічного управління персоналом / Н. А. Пархоменко // Вісник Східноукр. нац. ун-ту імені В. Даля, 2009. – № 3 (133). – 356 с.
15. Про зайнятість населення: закон України: від 01.03.1991 за № 14 / Відомості Верховної Ради. [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/803-12>.

МАЙСТРУК О. В.

бакалавр;

ЖУКОВА О. А.

старший викладач,

Вінницький фінансово-економічний університет

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація: В статті висвітлено підходи до визначення фінансових ресурсів, обґрунтовано необхідність визначення категорії «банківські ресурси» та розглянуто понятійне наповнення банківських фінансових ресурсів. Проаналізовано розвиток теорії управління та місце в ній управління фінансовими ресурсами банків.

Анотация: В статье рассмотрены подходы к определению финансовых ресурсов, обосновано необходимость определения категории «банковские ресурсы» и рассмотрено понятийное наполнение банковских финансовых ресурсов. Проанализировано развитие теории управления и место в ней управление финансовыми ресурсами банков.

Summary: The article reflected financial resources essence, requirement for substantiation of banking resources and definition of banks financial resources. There is analysis of management theory and banks financial management in the paper.

Постановка проблеми. Управління фінансовими ресурсами має важливе значення, особливо в даний час, коли в економіці спостерігається найгостріша недостача оборотних коштів. Щоб комерційний банк міг успішно функціонувати в таких умовах, його оборотний капітал повинен бути максимально ліквідним, у будь-який момент банк повинен мати досить готівки для оплати рахунків.

Метою даного дослідження є визначення сутності фінансових ресурсів банку та витоків теорії управління ними.

Постановка завдання. Відповідно до поставленої мети, необхідно поставити наступні завдання:

- уточнити поняття фінансові ресурси комерційних банків;
- визначити фактори, які здійснюють вплив на створення ресурсного потенціалу;
- провести аналіз фінансових ресурсів АТ «УкрСиббанк»;
- розглянути методи та проблеми управління ресурсами КБ.

Об'єктом дослідження виступають фінансові ресурси комерційних банків України.

Предметом дослідження є структура та управління фінансовими ресурсами комерційних банків України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми банківської системи, зокрема ресурсної політики комерційних банків, досліджувалися в теоретичних та практичних розробках провідних вчених-економістів як України, так і світу. Так, проблема формування банківських фінансових ресурсів і управління ними аналізувалася в роботах таких провідних іноземних вчених, як Е. Гілл, Дж. Едвін Долан, Б. Едвардс, Дж. Розмарі Кемпбелл, Р. Коттер, Е. Рід, Ж. Рівуар, П.С. Роуз, Д. Сінкі та інших. Але дослідження зарубіжних вчених не завжди можливо або важко адаптувати до сучасного стану банківської системи країни, бо переважна більшість висновків цих економістів не відповідає умовам діяльності банківських установ в Україні. У нашій країні дослідження в банківській сфері здійснювали такі провідні вчені, як О.Д. Василік, О.В. Васюренко, О.В. Дзяблук, Н.М. Дубовик, Савлук, В.Т. Сусіденко, Н.М. Ушакова, О.Б. Ширінська, В.А. Ющенко та інші. У їхніх роботах досить глибоко проаналізовано проблеми банківської системи, досліджено основні проблеми ресурсної політики, проаналізовано сучасні методи управління фінансовими ресурсами банку тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в банківській системі України є багато проблем, які потребують свого практичного вирішення. Вони за-

чіпають перед усім питання, які пов'язані з подальшим розвитком банківської системи України, вдосконаленням кредитної політики держави. Вирішення цих проблем залежить насамперед від вдосконалення банківського законодавства.

У сучасній економічній літературі немає однозначного визначення поняття "фінансові ресурси". Так, у фінансовому словнику фінансові ресурси визначаються як сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання і є джерелом їх виробничого й соціального розвитку [7].

Згідно зі статтею 4 Закону "Про банки і банківську діяльність" держава самостійно формує та використовує власні банківські ресурси, які складаються з коштів банків, залишків коштів на поточних рахунках підприємств, установ та організацій, вкладів населення, коштів на бюджетних рахунках, коштів у міжбанківських розрахунках та інших грошових ресурсів [1].

Згідно з існуючими у банківській практиці традиціями ресурси комерційних банків поділяють на власні, залучені та позичені кошти.

Отже, банківські ресурси – це сукупність грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення активних та інших операцій. Таким чином, банківські ресурси можна вважати банківським капіталом.

Головним джерелом банківських ресурсів є залучені кошти, частка яких в середньому по банківській системі України складає 80% від загальної величини ресурсів, а решта (20%) припадає на власний капітал.

Банк повинен також враховувати фактори, які здійснюють вплив на створення ресурсного потенціалу. Виявлено такі фактори та запропоновано об'єднати їх у три групи.

Перша група факторів – неконтрольовані. Їх вплив банк не може попередити чи змінити і враховує як задані величини. Серед таких позасистемних факторів доцільно виділити макроекономічні, стан фінансового ринку, нормативи регулюючих органів.

До другої групи факторів – частково контрольованих, вплив яких на мобілізацію ресурсів банк може частково змінити, належать поведінка клієнтів, конкурентів і власників.

Третя група факторів – це внутрішньо-системні. До них належать ендогенні величини впливу, які є контрольовані, тобто їх вплив банк може змінити так, щоб узгодити обсяг мобілізованих ресурсів згідно з поставленими цілями.

Розглянемо структуру фінансових ресурсів на прикладі АТ «УкрСиббанк» (таблиця 1).

Таблиця 1

Структура фінансових ресурсів АТ «УкрСиббанк»(тис. грн.)

Показник	Роки			Відхилення, тис. грн.		
	2009	2010	2011	2011-2009	2011-2010	2010-2009
Пасиви	43308719	46234326	31110446	-12198273	-15123880	2925607
Власний капітал	2124025	4961582	1097543	-2124025	-3864039	2837557

Джерело: розроблено автором.

Аналізуючи структуру пасивів АТ «УкрСиббанк», бачимо що у 2011 році як власний так і загальний капітал мають негативну динаміку в порівнянні і з 2009 і з 2010 роками.

А саме, найбільша сума фінансових ресурсів була зареєстрована на 31.12.2010 року і досягла 46234326 тис. грн., що на 2925607 тис. грн. більше ніж на 31.12.2009 р., та на 15123880 тис. грн. більше від 31.12. 2011 року. Власний капітал АТ «УкрСиббанк» також зменшується з 2124025 тис. грн. на 31.12.2009 року до 1097543 тис. грн. на 31.12.2011 рік.

Зменшення ресурсної бази банку сталося коштом повернення позик іноземним банкам, у результаті цих операцій зобов'язання банку зменшилися на 25,8% і склали на кінець 2011 року 30,0 млрд. грн.

Протягом 2011 року депозитна база збільшилася порівняно з попередніми роками, у наслідок чого частка депозитів клієнтів у загальних зобов'язаннях зросла на 25,2% і склала 69,7%.

Суттєво змінилася структура депозитного портфеля: об'єм поточних коштів зріс на 10,6% і становить 53,6% у загальному депозитному портфелі (10,9 млрд грн).

У 2011 році банк своєчасно відповідав за всіма зобов'язаннями перед зовнішніми і внутрішніми кредиторами, зокрема повернув кредити міжнародним банкам на суму 8,2 млрд. грн., із яких 6 млрд. припадає на єврооблігації.

У 2011 статутний капітал (включаючи емісійні різниці) не змінився порівняно з попередніми роками і склав 8,3 млрд. грн., що відповідало вимогам капіталізації.

Слід відзначити, що 2011 року банк активно борювався з проблемною заборгованістю, зокрема було продано частину проблемних кредитів на суму 6,9 млрд. грн. (для порівняння: 2010 року – на суму 0,8 млрд грн). У 2012 році банк продовжує вживати заходів з покращення кредитного портфеля.

Управління ресурсами комерційних банків на мікрорівні має особлювати діяльність пов'язану з залученням грошових коштів вкладників та інших кредиторів, визначення величини та відповідної структури джерел ресурсів у тісному взаємозв'язку з їх розміщенням. Основним завданням управління ресурсами банку повинні стати найбільш ефективне їх використання, що реалізується через здійснення банками збалансованої пасивної та активної політики.

Управління фінансовими ресурсами є складовою загального процесу управління в банку, що організовано з метою ефективної діяльності всіх його структурних підрозділів для розв'язання поставлених перед банком задач. Теорія управління банківськими ресурсами є досить молодою, але вже існують обґрунтовані та змістовні роботи, що заслуговують особливої уваги.

Лаптірьов Д.А. досліджував систему управління банківськими ресурсами, розглядаючи банк, як кібернетичну систему, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, і є керованою, впорядкованою та організованою [2]. Питанням формування та розподілу банківськими ресурсами займався І. В. Вишняков. У своєму дослідженні процесу формування банківських ресурсів він стверджує, що основним джерелом акумулювання коштів комерційних

банків є «депозити до запитання» [3]. Їх основною особливістю є можливість миттєвого вилучення депозиту з банку. Даний вид ресурсів, на думку автора, є ризикованим. Вишняков спробував змоделювати динаміку об'ємів як окремих депозитів «до запитання», так і сукупності всього банківського ресурсу даного виду. Він запропонував модифікації стохастичних мультиплікативних моделей динаміки об'єму депозитів, враховуючи невизначеність у поведінці вкладника та використовуючи деякі схеми теорії надійності та теорії масового обслуговування. Розробки М.М. Родіонова також були присвячені питанню управління банківськими ресурсами, їх втратами [6]. Науковець запропонував оптимізаційну модель розподілу витрат за індивідуальним ризиком у складі портфеля та вивів рівняння для розрахунку кредитних лімітів при степеневих функціях корисності. Задачу визначення напрямків та об'ємів розподілу банківських ресурсів досліджувала Малахова О.Л. [4].

На сьогоднішній день за напрямками банківського управління розрізняють фінансовий та організаційний менеджмент. Організаційний менеджмент направлений на розв'язання проблеми раціональної організації та управління колективом, створення організаційних структур та систем забезпечення діяльності банку. Фінансовий менеджмент у банку включає управління активами і пасивами, ризиками, власним капіталом, ліквідністю та резервами, банківськими портфелями, фінансове планування [6]. Проблема управління ресурсами, залученими комерційними банками, має дві взаємодоповнюючі сторони: кількісну та якісну.

Кількісна сторона полягає у везростаючому розвитку пасивних операцій банків із метою залучення якомога найбільшої кількості ресурсів. Для цього використовуються усі можливі заходи, що стимулюють залучення вкладів і забезпечують їх збереження.

Якісна сторона управління залученими банківськими ресурсами тісно пов'язана з розробкою напрямів їх розміщення, що дозволяє найбільш ефективно їх використовувати. Якісне управління можливе лише при здійсненні комерційними банками тісного взаємозв'язку пасивних операцій з активами [7].

На прикладі АТ «УкрСиббанк» наведемо декілька показників управління фінансовими ресурсами, такі як: чиста процентна маржа, рентабельність загального капіталу та рентабельність активів.

Чиста процентна маржа, має тенденцію зменшуватися на 31.12.2009 вона становила 22,84%, на 31.12.2010 – 19,99% та на 31.12.2011 зменшилася до 7,06%, розкриває не тільки рівень дохідності активів від процентної різниці, а й характеризує ефективність контролю банку за дохідними активами і дешевими ресурсами. Ця різниця є головним видом надходжень для підтримання ліквідності, платою за ризики за кредитними, інвестиційними та лізинговими операціями. Зниження рівня процентної маржі підвищує ризикованість банківських операцій і одночасно знижує ефективність управління.

Рентабельність загального капіталу характеризує діяльність банку з погляду ефективності управління щодо розміщення активів, тобто їх можливості приносити дохід. Дані то зменшувалися, то збільшувалися і становили

на 31.12.2009 – 1,35, на 31.12.2010 – 0,61 та на 31.12.2011 – 0,8.

Варто звернути увагу, що випадки різкого зростання цього показника можуть свідчити про наявність операцій з високим рівнем кредитного ризику, різкі зміни в зменшенні можуть відображати високий рівень іммобілізації активів і, як наслідок, ризик втрат оперативного мобільного управління активами. Водночас плавні зміни при виникненні будь-якого тренду (зміни) можуть свідчити про кваліфіковано сформовану структуру активів банку.

Рентабельність за чистим прибутком, передусім дохідних активів, яка характеризує рівень окупності, за два роки знизилася з 6,57% за результатами 2009 р. до 2,81% у 2011 р. Це могло статися і через послаблення кредитної активності, що підтверджується скороченням середньорічної видачі кредитів і різким зниженням інвестиційної активності в цінні папери, асоційовані компанії. Отже хоча діяльність АТ «УкрСиббанк» є прибутковою ті рентабельною, але має негативну динаміку. Тому необхідно шукати шляхи підвищення їх ефективного управління фінансовими ресурсами.

Як бачимо, банки у своїй практиці застосовують методи управління не якісь окремо взяті, а поєднують їх, тому що кожен із даних методів взаємодоповнює один одного.

Висновки. Отже, ресурси комерційного банку – це сукупність грошових коштів, що перебувають у його розпорядженні і використовуються для виконання активних операцій.

Банківські ресурси з точки зору джерел утворення поділяються на власні і залучені. До власних коштів банку належать статутний капітал, резервний та інші фонди, резерви на покриття різноманітних ризиків і нерозподілений прибуток. До залучених коштів відносяться кошти на депозитних рахунках банківських клієнтів, позики,

отримані від інших банків, і кошти, отримані від інших кредиторів.

Головним джерелом банківських ресурсів є залучені кошти, частка яких в середньому по банківській системі України складає 80% від загальної величини ресурсів, а решта (20%) припадає на власний капітал.

Сьогодні в банківській системі України є багато проблем, які потребують свого практичного вирішення. Вони зачіпають перед усім питання, які пов'язані з подальшим розвитком банківської системи України, вдосконаленням кредитної політики держави. Вирішення цих проблем залежить насамперед від вдосконалення банківського законодавства. З метою захисту власних економічних інтересів банків і вкладників, підвищення надійності захисту кредитів, які надаються клієнтам банку, використання ефективних засобів і методів стягнення боргу необхідно здійснювати такі заходи як: систематичне і всебічне вивчення кредитних ризиків, прийняття заходів по їх пониженню; вдосконалення механізму економічного і правового захисту виданих кредитів з використанням заставного права, поручительства, а також інших форм гарантій та його забезпечення; направлення клієнтам, біржам та іншим зацікавленим закладам банківських звітів; здійснення страхування депозитів як один з засобів забезпечення стійкості банків та підвищення довіри до них; в процесі формування банків слід передбачувати можливість їх банкрутства, тому важливо при цьому мінімізувати негативні наслідки, для чого слід передбачити більш чітку процедуру об'яви банків банкрутами.

Отже, управління фінансовими ресурсами комерційного банку це дуже складний і цікавий процес, і чим ефективніше проводиться фінансовий менеджмент в комерційному банку тим більший прибуток отримує банк, а також отримує еластичність у своїх діях під час негативних явищ у економіці.

Література:

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 7 грудня 2000 р. N 2121-III (Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України за станом на 05.06.2003 N 914-IV).
2. Вишняков И. В. Стохастическая модель динамики объемов банковских депозитов «до востребования» / И.В.Вишняков // Экономика и математические методы. – 2002. – №1. – С. 94. –104.
3. Лаптырев Д.А. Система управления финансовыми ресурсами банка: Процессы – задачи – модели – методы / Д. А. Лаптырев – М: БДЦ-пресс, 2005. – 296 с.
4. Малахова О.Л. Банківська система у механізмі кредитного забезпечення підприємницької діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец.08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.Л. Малахова – Тернопіль, 2004. – 20 с.
5. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник / Л.О. Примостка – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
6. Родионов М.М. Об одной дескриптивной модели установления кредитных лимитов / М.М.Родионов // Экономика и математические методы. – 2006. – №1. – С.103–109.
7. <http://aub.org.ua/>

МАКСИМЕЦЬ І. О.

*бакалавр кафедри фінансів,
Вінницький фінансово-економічний університет*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: У статті визначено сутність управління витратами у складі фінансової політики підприємства та необхідність вирішення низки проблем, щодо удосконалення системи управління витратами.

Анотация: В статье определена сущность управления затратами в составе финансовой политики предприятия и необходимость решения ряда проблем, по совершенствованию системы управления затратами.

Summary: The article explains the purpose of cost management in the financial policy of the company and the need to address a number of issues concerning the improvement of cost management.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки комерційний успіх будь-якого підприємства залежить від правильно обраної стратегії і політики у сфері

витрат. Фінансова політика підприємства дає змогу вирішувати конкретні завдання за відповідними напрямками його фінансової діяльності. Побудова фінансової

політики спонукає підприємця ясно представляти намічені цілі, способи, прийоми, засоби, механізми і можливості їх досягнення.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в складних умовах спаду виробництва та інфляції дуже важливою для підприємств є правильно сформована політика у сфері витрат, адже при недостатньо правильно сформованій політиці, підприємство не зможе досягти намічених цілей, тому цьому питанню необхідно приділяти особливу увагу [5, с. 103].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вивченні фінансової політики підприємства у сфері витрат та найбільш повна мобілізація фінансових ресурсів, необхідних для задоволення нагальних потреб підприємства.

Для досягнення поставленого завдання необхідно вирішити такі задачі:

- вивчити економічну сутність фінансової політики підприємства у сфері витрат;
- дослідити методи формування, планування та управління витратами на підприємстві;
- визначити заходи щодо зниження витрат на підприємстві.

Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню фінансової політики у сфері витрат, слід виділити таких, як І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, Ю. Брігем, Л. Лапенські, Г.А. Стасюк, В.Т. Савчук, О.С. Стоянова та ін..

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова політика підприємства – це сукупність методів фінансового менеджменту, яка здійснюється в короткостроковому періоді і враховує фактори, які діють у цей час.

Підприємство формує фінансову політику у сфері формування витрат під впливом трьох груп факторів:

- I група – фактори мікроекономічного характеру;
- II група – фактори макроекономічного характеру;
- III група – специфічні фінансові фактори.

Метою розроблення фінансової політики підприємства є побудова ефективної системи управління фінансами, яка спрямована на досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності.

Витрати підприємства – це витрати, які несе підприємство в процесі здійснення своєї господарської діяльності.

Розглядаючи структуру витрат підприємства потрібно оцінювати кожну статтю щодо її значущості і контрольованості [4, с. 245].

Дієздатність фінансової політики підприємства у сфері витрат залежить від ефективності діяльності керівників на кожному етапі і правильності ухвалених рішень. Її формування починається з чіткого визначення цілей і постановки обґрунтованих завдань. Виходячи з цього здій-

снюється вибір типу фінансової політики – жорстка або помірна регламентація, або політика мінімальних обмежень; дискреційна або вбудованих стабілізаторів. На цій основі обираються напрями реалізації, інструменти реалізації та способи забезпечення скоординованості їх дії.

Принципи формування витрат мають базуватись на можливості суцільного і вибіркового контролю величини витрат, достовірності та реальності інформаційної бази, використанні методів, спрямованих на оптимізацію витрат за критерієм їхньої мінімізації [3, с. 248].

На сучасних українських підприємствах витрати в даний час є об'єктом обліку, хоча ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління. Оптимізація рівня виробничих витрат повинна розглядатися як основа їх успішного функціонування, яка буде здатна забезпечити рентабельність та прибутковість виробництва, а також високу конкурентоспроможність продукції, що виробляється.

На даний час на більшості вітчизняних підприємств існують багато проблем з обліку витрат, серед яких можна виділити наступні:

- проблема повноти та своєчасності відображення витрат у системі обліку (рівень не відображення витрат коливається від 10 до 50%);
- проблема забезпечення максимальної оперативності та достатньої аналітичності вихідної інформації про витрати;
- проблема встановлення оптимального співвідношення обсягів автоматизованих і неавтоматизованих обліково-контрольних робіт та визначення їх ролі у скороченні необґрунтованих витрат [1, с. 98].

Одним із основних завдань сучасних підприємств є модифікація методології обліку витрат і калькулювання собівартості нових виробів. Це завдання може вирішити «target costing» – метод управління витратами за цільовою собівартістю.

Досить новим методом є розрахунок витрат за етапами життєвого циклу продукції – ЛСС-аналіз. Даний метод застосовується при стратегічному управлінні, бо він охоплює період у кілька років. ЛСС-аналіз слід використовувати підприємствами, які виробляють асортимент нестандартної продукції та перебувають у нестабільній щодо параметрів попиту ніші ринку.

Найновішим методом, який нещодавно почали практично використовувати в управлінні витратами є EVA – метод економічної доданої вартості. Даний метод дає можливість прив'язати створення вартості до певних груп робітників або підрозділів і так отримувати критерій для диференційованої винагороди за виконану роботу на підприємстві [7].

Таблиця 1

**Розрахунок планових витрат на матеріали (сировину)
Вартість матеріалів**

Назва матеріалів	Витрати на одиницю продукції	Ціна за одиницю виміру, грн.	Сума на одиницю продукції, грн.	Виробнича програма, од.	Сума на програму, грн.
Основні матеріали					
Фрукти, овочі, кг	1,2	0,5	0,6	25000	15000
Консервант,г	1,8	0,04	0,07	25000	1800
Вода питна,л	0,2	0,1	0,02	25000	500
Допоміжні матеріали					
Упаковка,шт.	1	0,4	0,4	25000	10000
Всього	-	-	1,09	-	27300
Транспортно-заготівельні витрати			0,06	-	1638
Разом			1,15		28938

Розглянемо елементи планування витрат підприємства на прикладі ТОВ «Надія». Для цього розглянемо методику розрахунку планових показників витрат виробництва на прикладі плану витрат по цеху з виробництва соків в упаковці ТетраПак на березень 2013 рік.

Вихідні та розрахункові дані для обчислення планових витрат на матеріали (сировину) та транспортно-заготівельні витрати представимо у вигляді табл. 1.

Таким чином, вартість основних та додаткових матеріалів на одиницю продукції (1 пачка соку об'ємом 1,5 л) складає 1,15 грн. (з транспортно-заготівельними витратами), а на місячну виробничу програму (25000 од.) – 28938 грн.

Проведемо калькулювання витрат на плановий період за калькуляційними статтями витрат. Вихідні та розрахункові дані для обчислення собівартості одиниці продукції (пачки соку в упаковці ТетраПак об'ємом 1,5 л) у вигляді табл. 2.

Отже, як видно з таблиці 2., повна собівартість одиниці продукції (пачки соку в упаковці ТетраПак об'ємом 1,5 л) складає 4,73 грн.

Планова калькуляція складається на всі види продукції ТОВ «Надія», які виготовляються у плановий рік.

Витрати на обслуговування виробництва, а також інші види витрат, на які норми не розроблені, на ТОВ «Надія» включають до нормативної калькуляції згідно з кошторисами цих витрат.

Планові калькуляції складаються на всі об'єкти діяльності підприємства.

Наведемо приклад планового зведеного кошторису витрат по підприємству ТОВ «Надія» за плановим рівнем витрат за елементами в розрахунку на плановий обсяг господарської діяльності (таблиця 3).

Зведений кошторис витрат на виробництво (з розбивкою за кварталами) складається на підприємстві ТОВ «Надія» на основі таких розрахунків: витрат на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати і комплектуючі вироби, технологічне паливо й енергію в основному виробництві; основної та додаткової заробітної плати робітників, зайнятих виробництвом продукції (виконанням робіт, надання послуг), з відрахуванням на соціальні заходи; кошторисів витрат (калькуляцій виробничої собівартості продукції) цехів допоміжного виробництва; кошторису витрат на утримання та експлуатацію устаткування; кошторису загальновиробничих витрат; кошторису інших виробничих витрат.

У разі потреби складаються й інші розрахунки та кошториси.

В ході дослідження формування витрат на підприємстві ТОВ «Надія» було виявлено резерви скорочення витрат:

1) налагодження жорсткого контролю за раціональним використанням енергоресурсів, не допускаючи її витрат та нерациональних витрат.

2) провести глибокий комплексний аналіз рівня організації виробництва, виявити причини простоїв і розробити заходи з їх усунення.

3) проаналізувати умови праці і розробити заходи щодо їх покращення.

4) в перспективі ТОВ «Надія» доцільно встановити довготривалі зв'язки з юридичними та фізичними особами, які вирощують фрукти та овочі, укладаєти угоди на закупівлю сировини у зимовий період з виплатою авансів і визначенням базової ціни та системи скидок, надбавок до них, організувати пункти закупівлі сировини у населення.

Таблиця 2
Калькуляція собівартості одиниці продукції (пачки соку в упаковці ТетраПак об'ємом 1,5 л)

Назва статей витрат	Сума (грн.)
Основні та допоміжні матеріали	1,15
Основна заробітна плата виробничих робітників	0,59
Додаткова заробітна плата	0,17
Відрахування на соціальні потреби	0,28
Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	0,92
Цехові витрати	0,8
Загальновиробничі витрати	0,69
Витрати по підготовці і освоєнню виробництва	0,08
Позавиробничі витрати	0,05
Разом	4,73

Таблиця 3
Плановий зведений кошторис (плановий обсяг основної операційної діяльності підприємства, чистий дохід – 6500 тис. грн.)

Види витрат	Плановий рівень витрат, коп. на 1 грн. чистого доходу	Зведений кошторис витрат на плановий обсяг основної операційної діяльності (чистого доходу), тис. грн.
Матеріальні витрати	52,7	3425,5
Витрати на оплату праці	20,1	1306,5
Витрати на соціальні заходи	6,9	448,5
Амортизація	8,2	533,0
Разом	87,9	5713,5
Виробничі витрати	58,9	3828,5
Адміністративні витрати	22,2	1443,0
Витрати на збут	6,8	442,0
Разом	87,9	5713,5

5) розробити науково-обґрунтовані норми і нормативи запасів сировини і готової продукції та постійно контролювати їх величину.

Впровадження усіх запропонованих заходів дозволить орієнтовно знизити витрати на ТОВ «Надія».

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Управління витратами є однією з найважливіших складових фінансової політики підприємства в умовах ринкової економіки. На сучасних українських підприємствах витрати, в даний час, є об'єктом обліку, хоча ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління. Оптимізація рівня виробничих витрат повинна розглядатися як основа їх успішного функціонування, яка буде здатна забезпечити рентабельність та прибутковість виробництва, а також високу конкурентоспроможність продукції, що виробляється.

Література:

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. – Москва: Финансы и статистика, 2004.
2. Мельничук Г. М. Аналіз господарської діяльності в промисловості. Підручник – К. Вища школа 2000 – т 318 с.

3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – в 2 т. – К.: 2005. – 400с.
4. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – Херсон: Олді-плюс, 2004. – 480 с.;
5. Фінанси підприємств за редакцією кандидата економічних наук, професора А.М.Поддєрьогіна. – Київ, 2000.
6. Інтернет ресурс: // <http://rada.gov.ua>
7. Інтернет ресурс: // www.wikipedia.org

МАКСИМЧУК Д. В.

студентка,

Вінницький фінансово-економічний університет

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

Анотація: В статті висвітлено основні передумови формування та розвитку державного боргу України. Проаналізовано сучасний стан державного боргу та подано пропозиції щодо вдосконалення функціонування державного боргу України.

Аннотация: В статье отражены основные предпосылки формирования и развития государственного долга Украины. Проанализировано современное состояние государственного долга и представлены предложения по совершенствованию функционирования государственного долга Украины.

Summary: The article highlights the main prerequisites for the formation and development of the state debt of Ukraine. The present state of the public debt and submitted proposals to improve the functioning of the state debt of Ukraine.

Актуальність теми. В умовах формування та функціонування ринкової економіки значно посилюється роль та значення такого компонента державних фінансів як державний борг. Гострою фінансовою проблемою є державний борг для України. В структурному плані він поділяється, як і в інших країнах, на державний внутрішній та зовнішній державний борг. Внутрішній борг держави становить собою заборгованість уряду по державних цінних паперах, по невиплаті заробітної плати у всіх галузях народного господарства, взаємозаборгованість підприємств між собою і державі, боргу держави підприємствам за продукцію. Державний борг деформує економіку, гальмує розвиток реальних економічних процесів і в кінцевому рахунку не дозволяє ефективно розвиватися країні. Великий тягар лягає на державний бюджет. Він постійно знаходиться у кризі, яка чим раз більше поглиблюється. Це й зумовлює формування в Україні значної частини внутрішнього боргу, який дедалі більше зростає.

Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також зростання витрат по його обслуговуванню посилює як актуальність самої проблеми державного боргу, так і пошуку шляхів вдосконалення його управління. Як свідчать досвід розвинутих країн, чим обтяжливішим стає для держави нагромаджений зовнішній та внутрішній борг, тим його обслуговування істотніше включається у взаємодію з функціонуванням економіки та її фінансової системи.

Метою статті є виявлення основних тенденцій і специфічних особливостей формування державного боргу в Україні; обґрунтування концептуальних засад щодо вдосконалення механізму управління державним боргом та його обслуговування в умовах економіки України.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачається ряд завдань головними з яких є:

- виявлення основних тенденцій в розвитку державного боргу України, його сучасних розмірів;
- аналіз структури, основних принципів формування державного боргу України та механізму його обслуговування;
- дослідження місця і ролі держави на фінансовому ринку;
- виявлення економічних передумов формування державного боргу;
- проведення аналізу структури окремих компонентів державного внутрішнього боргу та його специфіки;

- дослідження механізму управління державним боргом;

- обґрунтування шляхів удосконалення управління державним боргом в Україні;

- розробка підходів до визначення його оптимальних розмірів і структури.

Об'єктом дослідження є економічні передумови та механізм формування державного боргу

Предметом дослідження є фінансові відносини, які утворюються між державою і її кредиторами, в результаті яких формується та зростає державний борг і відбувається його управління та обслуговування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значної уваги проблемі дослідження державного боргу та наслідків його існування приділяли такі зарубіжні науковці-економісти, як: Р.Барро, М.Фрідмен, Р.Масгрейв, Дж.Б'юкенен і ін. Ця проблема набуває особливої актуальності і серед вітчизняних дослідників, а саме: В.Андрущенко, В.Корнєва, С.Львовичкіна, В.Федосова, С.Юрія та ін. Але слід зазначити, що в Україні відчувається дефіцит вагомих досліджень у даній сфері, а наявне коло публікацій обмежується переважно фрагментарними працями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи державний борг, не можна обійти проблему бюджетного дефіциту. Існує позитивний взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит. Бюджетний дефіцит – це фінансове явище, яке не обов'язково відноситься до надзвичайних, виключних подій. В сучасному світі немає держави, яка б в ті чи інші періоди своєї історії не стикалася б з бюджетним дефіцитом. Але якість самого бюджетного дефіциту може бути різною:

- а) дефіцит може бути пов'язаний з необхідністю здійснення значних державних вкладень в розвиток економіки. В цьому випадку він відображає не кризовий стан суспільних процесів, а державне регулювання економічної кон'юнктури, прагнення забезпечити прогресивні зрушення в структурі суспільного виробництва. Ще Дж. Кейнс обґрунтував можливість допущення випереджаючого росту державних витрат над доходами на певних етапах розвитку суспільства;

б) дефіцити виникають в результаті надзвичайних обставин (війни, великі стихійні лиха і т.д.), коли звичайних резервів стає недостатньо і потрібно вдаватися до джерел особливого виду;

в) дефіцит може відображати кризові явища в економіці, її розвал, неефективність фінансово-кредитних зв'язків, нездатність уряду тримати під контролем фінансову ситуацію в країні. В цьому випадку бюджетний дефіцит – явище надзвичайно тривожне, яке вимагає прийняття не лише термінових і діючих економічних заходів (по стабілізації економіки, фінансовому оздоровленню господарства і т.д.), але і відповідних політичних рішень.

Звідси зрозуміло, що в умовах економіки, яка розвивається динамічно із стійкими, а головне – ефективними міжнародними зв'язками бюджетний дефіцит (звичайно, в кількісно допустимих межах) може використовуватись. Його не потрібно драматизувати, тому що в борг жили і продовжують жити багато економічно розвинених держав [2].

Бюджетний дефіцит виник як результат негативних явищ в економічному та політичному житті держави і посилює їх, якщо він перевищує встановлені світовим досвідом показники, в рамках яких бюджетний дефіцит, як правило, керований у цивілізованому суспільстві. Тобто в такому суспільстві він допускається і при чіткому управлінні може дати поштовх розвитку економіки за рахунок керуваності процесів. Рівень дефіциту визначається по відношенню до валового внутрішнього продукту (ВВП), або до затверджених витрат бюджету, але він не може бути постійним і залежить від різних чинників, які впливають на розвиток економіки (зростання або зменшення капіталу, розвиток інфляційних процесів). На цій основі можна виділити активні і пасивні форми дефіциту бюджету. [3, с. 34]

Активний дефіцит бюджету дає змогу підштовхнути подальший розвиток економіки і зростання капіталу. Пасивний – підкоряється законам інфляції. Завдання полягає в тому, щоб вишукати можливість за допомогою бюджетного дефіциту стимулювати економічний розвиток держави.

На початок 2009 року зовнішні банківські зобов'язання склали 39,5 млрд. дол. США, у яких частка короткострокових – 9,4 млрд. дол. США, довгострокових – 30,1 млрд. дол. США. Зовнішні зобов'язання державного та інших секторів на 1 січня 2009 року становили 62,2 млрд. дол. США. Загалом зовнішній державний борг склав 101,7 млрд. дол. США, що згідно ВВП України за 2008 рік, яке складало 119,7 млрд. дол. США, становить 85%.

Даний факт становить реальну загрозу фінансовій безпеці України. Як правило, аналіз безпеки держави у сфері зовнішньої заборгованості здійснюється шляхом експертних оцінок: порівнюються боргові індикатори конкретної держави з їхніми граничними значеннями, що використовуються у світовій практиці.

Проте прогнозна точність згаданих індикаторів та їхніх розрахунків в багатьох випадках не спрацьовує. Тому існує щонайменше три загальноновизнані точки зору щодо граничної межі співвідношення боргу до ВВП. Вважається, що критичним за обсягом і таким, що загрожує безпеці держави, є зовнішній борг, який складає 50% ВВП і більше. Але з цього приводу існує ще два порогові значення та критерії оцінки: 60% ВВП і більше та 80% ВВП і більше [6].

Вони вважають, що щорічне балансування бюджету поглиблює коливання економічного циклу й тому достатньо, коли бюджет балансується протягом економічного циклу. Розгляд розмірів державного боргу необхідно пов'язувати з обсягами ВВП. На їхній погляд, немає необхідності скорочувати державний борг (не говорячи вже про повну його ліквідацію) тому, що, на відміну від приватних господарств і корпорацій, які можуть збанкрутіти, уряд не може стати банкрутом. На противагу їхнім поглядам на зовнішній борг як тягар, внутрішній борг розглядається як суспільний актив.

Зауважимо, що витoki дефіциту державного бюджету України були закладені ще у фінансовій політиці колишнього СРСР. Оскільки криза економіки бере початок у відтворенні виробництва, то і корені інфляційних процесів потрібно шукати в розбалансованості економіки, скороченні доходів бюджету, диспропорції в таких показниках як накопичення та споживання. Прорахунки як в економічній так і в фінансовій політиці призвели до розвитку позаекономічних методів перерозподілу фінансів – розкрадання державного майна, приписок, тобто розвитку тіншової економіки. Посиленню кризових явищ слугував і затратний механізм управління бюджетними витратами, у результаті чого з'явилась необмежена кількість будов соціально-культурної сфери та об'єктів незавершеного будівництва і невстановленого обладнання. Таке неефективне використання державних фінансів порушило фінансові відносини, за якими завжди стоять реальні матеріальні цінності, оскільки рух фінансових ресурсів відображає процес утворення, розподілу і використання національного доходу та його вагомій частки – державного бюджету, що й спричинило постійний дефіцит бюджету [10].

Висновки. Таким чином, інфляційні процеси виникли давно і закономірно призвели до економічної кризи, різкого зниження доходів бюджету та зростання дефіциту державного бюджету.

Глибокі кризові процеси в економіці України, що пов'язані з руйнуванням старих, адміністративно-командних структур та формування нових засад ринкових відносин, спричинили до різкого скорочення виробництва і відповідно валового внутрішнього продукту.

Серед особливостей розвитку економіки України, які зумовлюють дефіцит бюджету, можна виділити:

- структурний дисбаланс народного господарства в бік значного переважаювання виробництва засобів виробництва над виробництвом предметів споживання;
- значну кількість нерентабельних державних підприємств, що одержують дотації;
- збереження ситуації, за якої більш прибутковим є вкладення капіталу в торгово-посередницьку і фінансово-кредитну сферу;
- величезні державні невиробничі витрати;
- приписки, крадіжки, втрати виробленої продукції і багато іншого, що не підпадає під суспільний облік і не стало об'єктом ефективного контролю з боку держави.

Отже, бюджетний дефіцит виникає як результат негативних явищ в економічному та політичному житті держави і призводить до утворення і зростання державного боргу. Необхідно здійснювати довгострокову політику регулювання бюджетного дефіциту, відмовитись від його споживчого характеру з метою використання джерел фінансування бюджетного дефіциту в інвестиційних цілях.

Література:

1. Конституція України. Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року – Українсько-правнична фундація – К., 1996.
2. Закон України “Про Державний бюджет України на 2008 рік” // Відомості Верховної Ради України. – 2008. – №33. – С. 591-602.

3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – №13.-14. – С. 4-6.
4. Закон України «Про державний бюджет України на 2010 рік» // Фінанси України. – 2010. – №3. – С. 17-54.
5. Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг и организация работы на нем. – М.: Перспектива, 1991.
6. Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг, введение в фондовые операции. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 260 с.

МАКСИЯНОВА Т. В.

*доцент кафедры мировой и национальной экономики,
Северо-Западный институт управления – филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»*

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Анотація: Проведено аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку основних напрямів інтернет-економіки Росії.

Аннотация: Проведен анализ современного состояния и тенденций развития основных направлений интернет-экономики России.

Summary: The analysis of the current state and trends of the main directions of the Internet economy Russia.

Интернет-экономика представляет собой системно организованную, многоуровневую структуру, построенную на основе взаимоотношений между экономическими агентами посредством Интернет. Основными субъектами интернет-экономики выступают средние и малые компании, государство и население, которые своей активностью оказывают влияние на развитие всей системы интернет-экономики

В настоящее время Россия является первым интернет-рынком (67,98 млн. чел) в Европе по количеству интернет-пользователей (второе место занимает Германия с показателем 67,48 млн.чел [1]). Отметим, что вплоть до сентября 2011 Германия являлась неизменным лидером по количеству интернет-пользователей в Европе. Перспективы роста интернет-аудитории в России связаны с высоким уровнем образованности населения и относительно широким распространением компьютеров. В ближайшем будущем, по ряду прогнозов, следует ожидать стремительный рост интернет-экономики, а ее вклад в ВВП России может составить до 3,7% (или 5% от ВВП при исключении нефтегазовой составляющей) к 2015 году, что сопоставимо с текущим уровнем Интернет-экономики в более развитых странах. Возможности стимулирования роста существуют для всех основных субъектов Интернет-экономики: потребителей, частных инвесторов, государства и чистого экспорта, а также тех областей, которые достаточно сложно отразить в ВВП России по ряду причин.

Основными направлениями стремительного развития Интернет-экономики в России будут выступать:

- расширение доступа к Интернету в российских регионах;
- развитие интернет-инфраструктуры, особенно в отношении роста интернет-коммерции по всем направлениям;
- рост инвестиций со стороны государства и частного бизнеса в информационно-коммуникационные технологии;
- своевременная разработка и обновление законодательной базы, способствующей более активному использованию Интернетта населением и частными компаниями.

Дальнейшее сокращение отставания России от ведущих мировых интернет-экономик потребует активных действий всех субъектов, и разработки целенаправленной стратегии государственной политики, что потенциально обеспечит активное развитие основных направлений Интернет-экономики в России.

Оценки «The Boston Consulting Group» показывают, что интернет-экономика России будет расти в среднем на 22% в год, что существенно быстрее, чем ожидаемый рост традиционных секторов экономики (рис. 1). Таким образом, если номинальный ВВП будет повышаться на 13% в год, то к 2015 году доля интернет-экономики в ВВП составит уже 2,6% или 3,5% при исключении нефтегазовой составляющей ВВП.



Рис. 11. Перспективы развития интернет-экономики до 2015 г.[2]

Компания «The Boston Consulting Group» на основе проведенных расчетов предложила базовый и оптимистичный сценарии развития интернет-экономики в России. Главным стимулом роста будет выступать потребление Интернетта населением, увеличивающееся на 26% в год в базовом и 33% в год – в оптимистичном сценарии, что обусловлено ростом проникновения Интернетта, появлением большего количества участников рынка интернет-коммерции, развитием интернет-инфраструктуры, а также снижением недоверия к покупкам через Интернет у населения. В оптимистичном сценарии заметный вклад в рост также вносят инвестиции частных компаний, не телеком-операторов, которые будут добавлять 23% в год, и расходы государства, связанные с Интернетом, растущие на 25% в год.

Таким образом, влияние Интернет-экономики на общество и экономическое развитие России очевидно, и ожидается, что оно будет расти существенными темпами и дальше. Однако анализ и оценка этого эффекта достаточно сложны, поскольку требуют как включения факторов, которые можно измерить, так и изучения косвенных факторов, неподдающихся простому измерению и требующих разработки методик их оценки.

На развитие интернет-экономики оказывают влияние как прямые, так и косвенные факторы. Косвенными факторами выступают: уровень платежеспособности населения

ния, уровень компьютерной грамотности населения, уровень распространения Интернета по регионам России, политические катаклизмы, инновационные разработки в сфере информационно-коммуникационных технологий. К прямым факторам относятся такие, как: активность интернет-пользователей, деятельность государства в области разработки законодательства в сфере интернет-экономики, уровень развития средних и малых предприятий в сфере информационно-коммуникационных технологий, развитие интернет-инфраструктуры.

Появление Интернета повлияло как на работу отдельных компаний в России, на развитие как отдельных отраслей экономики, так и на экономику в целом: как компании, так и целые индустрии меняются под влиянием Интернет-экономики.

В 2009 году вклад Интернета в экономику России составил 19,3 млрд. дол. (рис. 1) или 1,6% (2,1% от ВВП без учета нефтегазовой составляющей). Доля интернет-экономики в ВВП России (1,6%) пока что значительно ниже, чем у стран-лидеров, таких как Великобритания (7,2%), Швеция (6,6%), Гонконг (5,9%) и Дания (5,8%). Однако данное значение интернет-экономики в ВВП России (19,3 млрд. дол.) получено при низком уровне проникновения широкополосного доступа (около 20%) и относительной неразвитости интернет-коммерции. До сих пор в России не решены вопросы цифрового барьера, препятствующего широкому распространению Интернета по всей стране.

Наибольший вклад в развитие интернет-экономики России вносят частные пользователи: потребление населением составило в России в 2009 году 12,6 млрд. дол. из общей суммы в 19,3 млрд. дол. На втором месте – инвестиции частных компаний (10,5 млрд. дол.), на третьем – государственные затраты (1,5 млрд. дол.). Чистый экспорт имеет отрицательное значение для России (–5,3 млрд. дол.), импортирующей значительные объемы продукции сферы информационно-коммуникационных технологий.

Тот факт, что на доступ к Интернету российские интернет-пользователи вкладывают почти столько же, сколько на покупку товаров и услуг посредством Интернета, отражает относительную неразвитость интернет-коммерции в России. Также это говорит о восприятии Интернета российским пользователем в большей степени как способа получения информации и среды для коммуникации, а не как средства для совершения покупок или финансовых транзакций. В Великобритании, например, объем интернет-коммерции в пять раз больше, чем затраты на доступ к Интернету.

Во всех округах России в настоящее время больше всего веб-сайтов в разделе «Бизнес». Выше всего доля сайтов бизнес-тематики в УрФО, ниже всего – в СЗФО (без учёта Санкт-Петербурга). Быстрее всего количество новых сайтов увеличилось в Поволжье, медленнее всего – на Дальнем Востоке. ЦФО продолжает лидировать по количеству доменов на 1000 пользователей. Северо-Западный округ (без учёта Санкт-Петербурга) находится на первом месте по проникновению Интернета, продемонстрировав самые высокие темпы роста этого показателя. Среди регионов России с наиболее высоким потенциалом развития интернет-экономики: республика Тыва, Тюменская область, Республика Мордовия, Иркутская область.

Интернет-коммерция становится новой областью предпринимательской деятельности, при которой основные бизнес-процессы (купля-продажа, поиск клиентов, распространение товаров и пр.) осуществляются в сети Интернет и базируются на веб-сайте Интернет-компаний. Стремительное развитие интернет-коммерции в России в ближайшее время предостит крупным горо-

дам-миллионникам. Регионы России, согласно прогнозу «Data Insight» на 2011-2015 гг., обеспечат более 90% прироста количества интернет-покупателей, а доля регионов в российском рынке с 61% по количеству покупателей и 42% по объему покупок увеличится до 80% и 60% соответственно. Объем региональных продаж через Интернет за пять лет должен увеличиться в 3,4 раза (что соответствует усредненному росту на 28% в год)

В настоящее время Интернет занимает почти 12% российского рекламного рынка, что меньше, чем пресса и наружная реклама, но при этом именно у Интернета наблюдаются самые высокие темпы роста: в 2010 г. общий темп роста составил 37% к аналогичному периоду 2009 года. При этом медийная интернет-реклама выросла на 24%, завоевав 4,1% рекламного рынка, а контекстная интернет-реклама показала 45%-ый рост, заняв 7,6% рынка.

В 2010 году в результате стремительного распространения смартфонов и планшетных компьютеров количество подключенных устройств выросло до 12,5 млрд. человек. Впервые в истории на каждого человека стало приходиться более одного подключенного устройства (1,84 устройства на человека). Таким образом, к этому периоду (2008-2009 гг.) можно отнести зарождение эпохи «интернета вещей». В связи с тем, что в ближайшее время не предвидится падения цен на энергоресурсы, первые практические внедрения стратегической концепции «интернета вещей» появились именно в области энергетики. Технология Smart Grid решает множество проблем, стоящих перед энергетическими компаниями. Smart Grid – это «умные» электрические сети, интеллектуальные счетчики, динамическое управление электросетями, регулирование спроса, повышение безопасности и экономия расходов. По данным ФСК ЕЭС введение в России «умных сетей» позволит не только уменьшить потери электроэнергии на 25%, но и сэкономить 34-35 млрд. кВт•ч в год., ежегодная экономия при этом составит более 50 млрд. руб. В десятки раз уменьшатся выбросы в атмосферу вредных веществ, выделяющихся при сжигании топлива.

Наряду с развитием «интернета вещей» постепенно формируется новое направление интернет-коммерции – M2M-commerce. (mobile to mobile). В настоящее время лишь около 2% мобильного трафика приходится на обмен данными между мобильными «умными» устройствами (между «мобильными пользователями»).

Таким образом, в настоящее время закладываются основы нового направления в экономической науке – интернет-экономики, кардинально меняющей сложившиеся стереотипы в поиске, обработке и применении информации. XXI век – век мировой информатизации, компьютеризации, интернетизации стран. Появляются новые факторы экономического роста, формируется информационно-инновационный тип воспроизводства, что становится возможным благодаря стремительному развитию информационно-коммуникационных технологий, интернет-технологий. Чтобы улучшить положение России на мировом ИТ-рынке, необходимы те же самые меры, которые нужны, чтобы улучшить положение России и в других отраслях, за исключением сырьевых, а именно – создание системы разумного налогообложения для участников ИТ-рынка. На сегодняшний день в России ИТ-компании зарабатывают в разы меньше, чем подобные компании в развитых странах. В России не хватает крупных ИТ-корпораций мирового уровня.

2020 год соответствует заключительной фазе пятого технологического уклада и зарождению шестого технологического уклада. Основными элементами ИКТ инфраструктуры к 2020 г. станут сети широкополосного

доступа (ШПД) и цифрового телевидения, влияющие и на перспективы развития Интернета. В настоящее время 30,9% домохозяйств страны имеют ШПД. Согласно Концепции долгосрочного развития КДР 2020 прогнозируется достижение показателя в 60%, что недостаточно по современным стандартам.

Оценки «The Boston Consulting Group» показывают, что интернет-экономика России будет расти в среднем на 22% в год, что существенно быстрее, чем ожидаемый рост

традиционных секторов экономики. Таким образом, при благоприятном развитии определенных факторов, таких как проникновение Интернета, развитие интернет-коммерции и др., интернет-экономика потенциально может расти и на 30% в год и к 2015 году будет способна обеспечить уже 3,7% ВВП (при исключении нефтегазовой составляющей этот показатель будет равен 5%) и приблизится к текущему уровню Дании (5,8% ВВП), одного из мировых лидеров в развитии интернет-экономики.

Литература:

1. Internet World Stats – Usage and Population Statistics [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://internetworldstats.com>, свободный. (Проверено 07.12.12)
2. Схема построена на основе материалов отчета компании The Boston Consulting Group «Россия онлайн. Влияние Интернета на российскую экономику». – The Boston Consulting Group . Inc. 2011. Показатели роста указаны в номинальном выражении. Общая сумма не равна сумме компонентов интернет-экономики из-за округлений.
3. Васильева (Максиянова) Т.В. Информационно-коммуникационные технологии в системе высшего профессионального образования: монография. – СПб: Изд-во ИМЦ «НВШ – СПб», 2009. – 166 с.
4. Васильева (Максиянова) Т.В. Информационно-образовательная сеть «SPIDER». – СПб.: Изд-во ИМЦ «НВШ–СПб», 2008. – 112 с.
5. Васильева (Максиянова) Т.В. Организация и оценка эффективности предпринимательской деятельности в сфере Интернет–коммерции. – СПб.: Изд-во ИМЦ «НВШ–СПб», 2007. – 272 с.
6. Максиянова, Т.В. Инновационные технологии в современной экономике : учеб. пособие. – СПб. : Изд-во ИМЦ «НВШ–СПб.», 2010. – 316 с.
7. Калинин А.А. О прогнозе долгосрочного научно-технологического развития сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) России: материалы доклада – Москва, 2010.
8. Максиянова, Т.В. Влияние интернет-экономики на ВВП России / Т.В. Максиянова // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2012. – № 2 (40). – С. 177–187.
9. Максиянова Т.В. Интернет-экономика как фактор устойчивого развития экономики России в XXI веке // Россия в XXI веке: модель устойчивого развития: монография / Е.А. Карловская, Т.В. Масиянова, Е.В. Письменная и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 4. – Новосибирск: Издательство «СИБ-ПРИНТ», 2011.
10. Максиянова Т.В. Место и роль Интернет-коммерции в системе Интернет-экономики на современном этапе развития информационной (новой) экономики / Максиянова Т.В. // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2011. – № 3 (34). – С. 256-264.
11. Максиянова Т.В. Развитие интернет-экономики в странах БРИК // Перспективы России в глобальном мире: монография / А.П. Джабиев, Т.В. Максиянова, Е.Р. Михалко и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство «СИБ-ПРИНТ», 2011. – 199 с. – С. 131-165.
12. Максиянова, Т.В. Международные показатели интенсивности использования Интернета в системе интернет-экономики / Т.В. Максиянова // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2012. – № 3 (41). – С. 201-207.
13. Максиянова Т.В. Управление рисками в системе Интернет-коммерции / Максиянова Т.В. // Гуманитарные и социально-экономические науки. Научно-образовательный и прикладной журнал. – 2011. – № 5. – С. 167-171.
14. Максиянова Т.В. Развитие интернет-экономики в регионах России // Тенденции развития регионов России: социально-экономический анализ: монография / Е.Е. Бичева, Н.П. Кузьмич, Т.В. Максиянова и др.; под общ. ред. С.С. Чернова. – Книга 3. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2012. – 248 с.
15. Максиянова Т.В. Интернет-экономика как фактор устойчивого развития экономики России в XXI веке // Россия в XXI веке: модель устойчивого развития: монография / Е.А. Карловская, Т.В. Масиянова и др. / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Кн. 4. – Новосибирск: СИБ-ПРИНТ, 2011. – 189 с.

МАКСЮТЕНКО І. С.

*доцент кафедри подовженої післядипломної підготовки,
Інститут післядипломного навчання Національного авіаційного університету*

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ СИСТЕМ НА АВІАЦІЙНОМУ ТРАНСПОРТІ

Анотація: Визначено основні складові показники ефективності оновлення інформаційно-телекомунікаційних систем на авіаційному транспорті, наведена методика розрахунку інфраструктурного ефекту.

Анотация: Приведены основные показатели эффективности обновления информационно-телекоммуникационных систем на авиационном транспорте, а также методика расчета инфраструктурного эффекта обновления.

Summary: The basic indexes of efficiency of update of the informacionno-telekomunikacionnykh systems are resulted on an aviation transport, and also method of calculation of infrastructural effect of update.

Постановка проблеми. Високий рівень конкурентоспроможності авіаційного транспорту обумовлений його здатністю швидко пересуватися у просторі до пункту призначення при мінімальних витратах часу. Особливістю авіаперевезення є здійснення польоту повітряного судна (ПС) у трьохвимірному просторі, що обумовлює складність організації такого пересування. Особлива увага за таких умов приділяється забезпеченню безпеки польоту. Важливими факторами, що обумовлюють безпеку польотів є [1]:

типи повітряних судів і їхні льотно-технічні характеристики, включаючи навігаційні можливості й характеристики повітряних судів;

щільність і розподіл повітряного руху;

складність повітряного простору, структуру маршрутів ОПР (організації повітряного руху) і класифікацію повітряного простору;

конфігурацію аеродрому, включаючи конфігурацію ЗПС, їхню довжину й конфігурацію рульових доріжок;

тип зв'язку «повітря – земля» і тимчасові параметри ведення діалогів у процесі зв'язку, включаючи можливість втручання диспетчера;

тип і можливості системи спостереження, а також наявність систем, що дозволяють диспетчерів здійснювати допоміжні функції й функції попередження;

будь-які особливі локальні або регіональні метеорологічні явища.

Основу взаємодії вищевказаних факторів складає інформаційно-телекомунікаційна система (ІТС) авіаційного транспорту (АТ).

Постановка завдання. Сучасний стан сукупності технічних і програмних засобів, призначених для обміну інформацією шляхом передавання, випромінювання або приймання її у вигляді сигналів, знаків, звуків, рухомих або нерухомих зображень чи в інший спосіб, що складає **інформаційно-комунікаційну систему, не відповідає** потребам обслуговування повітряного простору України. З метою оновлення ІТС АТ необхідно визначити критерії, що обумовлюють ефективність функціонування ІТС, та їх взаємозв'язок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ефективності оновлення ІТС передбачає використання класичних методів оцінки ефективності – співвідношення отриманих вигод та витрат. Якщо оцінка витрат не викликає ніяких труднощів, адже обумовлена прямими витратами на придбання та монтаж обладнання, і непрямими витратами, що пов'язані з супутніми організаційними заходами; то оцінка отриманої (або бажаної) вигоди викликає певні труднощі. Характеризуючи вигоди, що можуть бути отримані від оновлення засобів ІТС на авіаційному транспорті їх можна розподілити на декілька категорій: підвищення ефективності, продуктивності, безпеки та (або) покращення умов навколишнього середовища.

Показник продуктивності, у даному випадку, доцільно пов'язати з інтенсивністю повітряного руху та визначити кількість персоналу необхідного для обслуговування повітряного простору певного району польотів за умов експлуатації певного обладнання ІТС при необхідному рівні та якості менеджменту.

Здійснюючі оцінку інтенсивності повітряного руху за функцією нормального закону розподілу:

$$f(Xn) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}} \quad (1)$$

можна визначити x_n – кількість польотів ПС за добу.

При цьому, спираючись на Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 15.09.2010 № 669 «Про встановлення Ставок плати за послуги з аеронавігаційно-

го обслуговування повітряних суден у повітряному просторі України» розмір плати за послуги з ОПР на маршруті для польоту у повітряному просторі (ПП) України обчислюється за формулою:

$$r = t \times N_n \quad (2)$$

де r – розмір плати за послуги з ОПР на маршруті;

t – одинична ставка плати за послуги з ОПР на маршруті приймається у розмірі 45,56 євро;

N_n – кількість одиниць обслуговування для такого польоту, що відповідає показнику x_n – кількість польотів ПС за добу у формулі (1).

Показник ефективності доцільно розглядати з точки зору планування маршруту польоту повітряного судна. Тут доцільно застосовувати такий показник як кількість затримок при обслуговуванні ПС у повітряному просторі, що обумовлений [1]: мінімумами посадки аеродрому, використанням зменшених мінімумів зльоту ПС, застосування зменшених норм ешелонування ПС, що підвищує частоту прильоту-вильоту, впровадження більш досконалої структури маршрутів ОПР.

Згідно Наказу Міністерства транспорту та зв'язку України від 15.09.2010 № 669 «Про встановлення Ставок плати за послуги з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден у повітряному просторі України» розмір плати за послуги з ОПР на підході та в районі аеродрому визначається залежно від максимальної злітної маси ПС (MTOW) в метричних тоннах, вказаної у сертифікаті експлуатанта, свідоцтві льотної придатності, інструкції з льотної експлуатації чи іншому рівноцінному офіційному документі, та одиничної ставки плати (T) за формулою:

$$R = T \times W, \quad (3)$$

де T – одинична ставка плати за послуги з ОПР на підході та в районі аеродрому, приймається у розмірі 7,56 євро;

W – максимальна злітна маса ПС (MTOW) в метричних тоннах. Даний показник визначається у відповідності до нормального закону розподілу, де x_m – характеризує масу ПС:

$$f(Xm) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{(x-a)^2}{2\sigma^2}} \quad (4)$$

Показник «безпека» у кількісному вимірі визначити важко, адже оцінка матеріальної цінності людського життя неетична, але його можна пов'язати з кількістю авіаційних подій та інцидентів.

Коефіцієнт аварійності розраховується за формулою:

$$K_T = N \times 100000/T, \quad (5)$$

де N – кількість авіаційних подій (катастроф, аварій, серйозних інцидентів), T – наліт годин за аналізований період, 100000 годин нальоту – порівняльний критерій.

Згідно Наказу Державної служби України з нагляду за забезпеченням безпеки авіації від 13.12.2005 № 943 «Про затвердження Правил розслідування авіаційних подій та інцидентів з цивільними повітряними суднами в Україні»:

Катастрофа – авіаційна подія з людськими жертвами, що призвела до загибелі або зникнення безвісти когось з пасажирів або членів екіпажу або третіх осіб, а також у разі отримання ними тілесних ушкоджень зі смертельним наслідком... [3]

Аварія – авіаційна подія без людських жертв, що призвела до пошкодження чи руйнування ПС або серйозного тілесного ушкодження пасажирів або членів екіпажу та третіх осіб... [3]

Серйозний інцидент – інцидент, обставини якого свідчать про те, що ледь не сталася авіаційна подія.

Для серйозних інцидентів характерні такі ознаки:

вихід ПС за межі очікуваних умов експлуатації;

виникнення значних шкідливих впливів на екіпаж або пасажирів;

значне підвищення робочого навантаження на екіпаж;

втрата працездатності екіпажа в польоті;

значні погіршення льотних і технічних характеристик та ускладнення в управлінні ПС.

Виходячи з вимог Закону «Про страхування» [4] та Повітряного Кодексу в розділі 17, ст. 103 [5] до обов'язкового авіаційного страхування в Україні, за такими видами як: страхування відповідальності авіаперевізника перед пасажирами, власниками багажу, вантажу, пошти та третіми особами, страхування повітряного судна, або каско, та страхування членів екіпажу та авіаційного персоналу. Таким чином, можливе визначення ймовірності страхового випадку, де коефіцієнт аварійності та виплата за страховим випадком (або її відсутність) дасть можливість визначитися з кількісним показником безпеки польотів у грошовій формі.

Тут «нетто-ставка», що призначена для виплат страхового відшкодування або страхового забезпечення і виражає ціну страхового ризику, може визначитися на підставі загального принципу еквівалентності зобов'язань страховика та страхувальників. Тоді виходячи з класичної формули нетто-ставка розраховується [6, с. 478-479]:

$$To = Kzб \times \omega \quad (6)$$

де $Kzб$ – коефіцієнт збитковості за видом ризику:

$$Kzб = Sв/S \quad (7)$$

де S – страхова сума на один договір, $Sв$ – сума страхового відшкодувань;

ω – відносна частота настання страхової події за видом ризику.

$$\omega = m/n \quad (8)$$

де n – кількість договорів страхування, m – кількість страхових випадків, що відбулися та потребують відшкодування.

У даному випадку коефіцієнт аварійності $Kт$ приймаємо за ймовірність настання страхового випадку, а N – кількість авіаційних подій (катастроф, аварій, серйозних інцидентів) – буде характеризувати показник m – кількість страхових випадків, що відбулися та потребують відшкодування.

Покращення умов навколишнього середовища можна пов'язати з такими економічними показниками як зміна вартості земельних ділянок та нерухомості в районі виконання польотів, що в свою чергу враховує і демографічну привабливість району, і рівень інфраструктурної забезпеченості такого району.

Існує п'ять основних методів оцінки вартості земельних ділянок, а саме [7, с.703-704]:

Метод порівняльного продажу, що полягає у порівнянні даних (місце розташування, час продажу, фізичні характеристики, характеристики доходу ділянки, умови фінансування операцій купівлі-продажу та умови продажу) по аналогічних вільних земельних ділянках, проданих за останній час, та внесенні корегувань в ціни продажів.

Метод співвідношення заснований на аналізі продажів будівлі, розташованої на аналогічній ділянці, розділенні загальної ціни продажу на ціну будівлі та ціну земельної ділянки. При цьому спочатку оцінюється вартість будів-

лі й інших споруд, що знаходяться на ділянці, потім вона віднімається від загальної ціни майнового комплексу та отримується вартість земельної ділянки, яка переноситься на оцінюваний об'єкт.

Метод капіталізації земельної ренти є капіталізацією доходів, отриманих за рахунок оренди платежів. Цей метод за українських умов практично не використовується, оскільки неможливо відшукати зіставні орендні платежі та норми капіталізації через відсутність ринку оренди земельних ділянок.

Метод техніки залишку для землі за оцінкою вартості земельної ділянки застосовується за відсутності даних про продаж вільних ділянок землі. Дохід розраховується виходячи з прибутку, отриманого з урахуванням найкращого та найефективнішого використання земельної ділянки й об'єкта нерухомості, збудованого на ньому. Метод заснований на застосуванні принципу залишкової продуктивності землі.

Метод розвитку (освоєння) земельної ділянки використовується коли необхідно визначити вартість ділянки, придатної для розбиття на окремі індивідуальні ділянки та припускає певну послідовність дій:

У даному випадку найбільш доцільним методом можна вважати метод техніки залишку, приймаючи найпривабливіші показники використання ділянки шляхом розрахунку чистої приведеної вартості (NPV) альтернативних інвестиційних проектів [8, с. 230-234]:

$$NPV = -\text{Сума Інвестицій} + \sum_{t=1}^n CF(t) \left(\frac{1+i}{100\%} \right)^{-t} \quad (9)$$

Таким чином, реалізуючи механізм оновлення ІТС на АТ, який включає такі основні процеси як: зв'язок, навігація та спостереження, та забезпечується інфраструктурою аеронавігації шляхом: планування та організації повітряного простору, використання інформаційно-телекомунікаційних можливостей повітряних суден та забезпечення відповідності технічних засобів та послуг – можна сказати, що досягнення інфраструктурного ефекту можливе шляхом розрахунку загального інфраструктурного ефекту за формулою:

$$E_{\text{інфстр}} = r + R + T_0 + NPV \quad (10)$$

$$E_{\text{інфстр}} = (45,59 * x_{n1} + (7,56 * x_{m1}) + (Sв/S * m/N) + NPV) \quad (11)$$

Висновки з проведеного дослідження. Досягнення такого ефекту дасть можливість щодо:

поліпшення безпеки та зниження затримок, зниження вартості польотів,

збільшення пропускної спроможності системи, оптимізація використання можливостей аеропортів, зниження завантаженості диспетчерів,

більш ефективне використання повітряного простору, більша гнучкість в процесі планування польотів, зниження мінімумів ешелонування,

динамічне планування польотів, оптимізація профілю польоту.

При цьому досягнення такого ефекту можливе за умов інтеграції систем CNS (система навігації, зв'язку, спостереження) за її сегментами, що визначатимуть склад необхідних елементів інфраструктури за функціональними ознаками, додатками та технологіями авіоніки.

Література:

1. Doc 4444 PANS-ATM. Организация воздушного движения. Издание пятнадцатое, 2007 г. Поправка 3.
2. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України від 15.09.2010 № 669 «Про встановлення Ставок плати за послуги з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден у повітряному просторі України».
3. Наказ Державної служби України з нагляду за забезпеченням безпеки авіації від 13.12.2005 № 943 «Про затвердження Правил розслідування авіаційних подій та інцидентів з цивільними повітряними суднами в Україні».
4. Закон України «Про страхування» від 04.10. 2001 – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 7.

5. Повітряний Кодекс України від 05.01.2013 – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 48-49.
6. Осадець С. С. Страхування підручник / С. С. Осадець– К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
7. Павлов В.І. Нерухомість в Україні / Павлов В.І., Пилипенко І.І., Кривов'язюк. – Київ: Державна академія статистики обліку та аудиту, 2008. – 765 с.
8. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємства \ Д.М. Черваньов. – Київ: Знання-Прес, 2003. – 622 с.

МАТВЄЄВА Н. М.

доцент кафедри міської і регіональної економіки,

ГОНЧАРОВА А. К.

магістрант,

Харківська національна академія міського господарства

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У БАГАТОКВАРТИРНИХ БУДИНКАХ

Анотація: Розглядається сучасний стан впровадження енергозберігаючих заходів, а саме енергетичний паспорт будівель

Аннотация: Рассматривается современное состояние внедрения мероприятий по энергосбережению, а именно энергетический паспорт дома

Summary: Creating basic organization and economic directions of effective heat supply.

Постановка проблеми. Підвищення енергоефективності та впровадження енергоресурсозберігаючих технологій – це стратегічне завдання для нашої держави. До цього спонукають як постійне зростання цін на енергоносії, так і зростання об'єму викидів двоокису вуглецю, що негативно впливає на клімат та навколишнє середовище.

Аналіз останніх досліджень [1, 2 с.74, 3 с. 76] довів, що, ефективність використання первинних енергоносіїв та перетворених на їх основі інших видів енергії в нашій країні досить низька. В значній мірі це пов'язано з ростом тепло- та енергоспоживання в житловому секторі. Наявність, цей процес пов'язаний не стільки з ростом обсягів житлового фонду, а із збільшенням втрат енергоресурсів в житловому фонді та інженерних мережах внаслідок їх зношення, яке інколи наближається до критичної межі (60%).

Постановка проблеми. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в створенні для економіки країни експлуатаційних характеристик будівель та скорочення споживання енергії в будинках. Саме тут знаходяться перспективи реального зниження ресурсоспоживання при забезпеченні необхідного рівня комфорту проживання. Використання сучасних технологій енергозбереження дасть можливість знизити залежність країни від світових цін на енергоносії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні населення, а також бюджетні установи різних рівнів сплачують втрати тепла у відкритих під'їздах, в неутеплених горищах та підвалах будинків, через старі вікна, через невідремонтовані стіни, також через неекономічне, застаріле обладнання. Недостатня ізоляція внутрішніх мереж опалення та гарячого водопостачання або її відсутність в неопалювальних приміщеннях (наприклад, підвалах) веде до значних втрат тепла.

Практично для всього житлового фонду характерна проблема технічного та морального зношення інженерного обладнання будинків.

В системах опалення будинків відсутнє обладнання автоматичного регулювання споживання теплової енергії в залежності від температури зовнішнього повітря, температури повітря в квартирах.

З огляду на означене, з метою прийняття заходів щодо ефективного використання та скорочення споживання енергетичних ресурсів в житловому фонді необхідно сформувати напрями енергозбереження.

Реалізацію сформованого завдання пропонується почати з енергетичного обстеження (енергетичний аудит)

будинків. Енергозбереження – це діяльність, а енергоефективність – це сукупність показників, яка дає змогу порівнювати різні виробі однакового призначення з погляду споживання енергії.

Результати енергетичного обстеження заносяться в енергетичний паспорт будинку, в якому фіксується рівень ресурсозбереження. Це буде інструментом для власника та окремого мешканця будинку.

Одним з істотних елементів комплексу заходів з ресурсозбереження є заходи з енергозбереження в багатоквартирних будинках. Сектор багатоквартирного житла вважається однією з самих проблемних областей в тому, що стосується економії енергії. Від до загальної споживання енергії в житловому секторі – це постачання гарячої води та опалення. Основні фактори, що впливають на потребу в опаленні, – це клімат, розміри опалювальних площ, якість зовнішнього каркаса будівлі, система опалення та т.д. Більшість багатоквартирних будинків не відповідають сучасним вимогам енерго- та ресурсозбереження, так як побудовані вони з урахуванням старих будівельних норм. Енергозбереження в багатоквартирному будинку – це, перш за все зменшення втрат тепла.

Оскільки витрати на опалення становлять 40% і вище від загальних витрат населення на житлово – комунальні послуги, напрошується висновок, що економія теплової енергії є пріоритетом перед економією інших видів енергоресурсів. Хоча поквартирний облік споживання тепла поки відсутній, тим не менш, теплозбереження в квартирах залишається пріоритетом для багатьох власників. Одним з видів енергозберігаючих заходів є усунення нормативних витрат енергії.

Таблиця 1

Розподілення тепловтрат за елементами

Структурні елементи будівель	% втрат тепла
Стелі	20
Горища	6
Вікна та двері	15
Каналізація	22
Вентиляція	28
Підвал	9

На підставі отриманих даних можна зробити висновок про шляхи зниження тепловтрат і визначити пріоритети

ритетні заходи з урахуванням реальної можливості їх проведення:

- усунення вентиляційних втрат за рахунок виключення надлишкової інфільтрації (9,8%);
- зниження втрат тепла через заповнення вікон і дверей (4,5%);
- утеплення підвалу (3,6%);
- утеплення горища (2,4%).

Таблиця 2

Економія енергоносіїв в державних установах і житлових будинках

Вид енергії	Установи	Житлові будинки
Теплова енергія	до 30 %	до 25 %
Електроенергія	до 15 %	до 5 %

В холодну погоду 24 % тепла витрачається через недбало утеплені двері і вікна, 26 % – через стіни, 11% – через допоміжні приміщення (підвали, сходові клітини, тощо) і 39 % тепла – через вентиляційні отвори і димоходи.

Прості заходи щодо енергозбереження:

1. Вікна. Стики герметизуємо спеціальним клеєм для стекол – силіконовим герметиком. Загальна втрата через вікна складає 45 %, тобто в перерахунку на школу це складає трохи немало 136 Гкал в рік. Не чекаючи заміни вікон досить використовувати прості засоби для зниження тепловитрат. Тріщини в стеклах і стики герметизують спеціальним клеєм для стекол – силіконом. Водонепроникний силіконовий герметик забезпечує повну герметизацію вікон. У місцях, де скло нещільно прилягає до рами, необхідно зробити латочки з шматочків скла і герметизувати водонепроникним силіконом.

2. Стіни. За батареї поміщаємо теплопровідний матеріал з поверхнею з фольги. Найпростіший спосіб збільшення температури на декілька градусів – використання тепловідбивного матеріалу з поверхнею з фольги (наприклад «Пенофол»). Теплопровідний матеріал з поверхнею з фольги вартістю до 20 грн. за кв.м. зменшує тепловитрати на 20 % без додаткових витрат на збільшення температури теплоносія. Дослідження тепловитрат в підвальних приміщеннях дозволяють зробити висновок про необхідність закриття вентиляційних ходів на зиму, що також сприятиме утепленню.

3. Теплопостачання. Чавунні радіатори міняємо на нові біметалеві радіатори. Необхідно замінити старі чавунні радіатори, які вже не піддаються очищенню на нові біметалеві радіатори, які об'єднують переваги сталевих і алюмінієвих радіаторів. Вони мають високу ефективність теплопередачі з максимальним запасом міцності. Завдяки фізико-хімічним властивостям алюмінієвий радіатор здатний нагрівати повітря в приміщенні в 5 разів швидше, ніж звичайні радіатори. Біметалічні радіатори складаються з блоків по 2 або 3 секції, що зменшує кількість між секційних з'єднань, підвищує запас міцності і герметичності приладу. Контроль з'єднань проводять під тиском, що перевищує робочий тиск, що забезпечує гарантію якості експлуатації нагрівального приладу. Крім того, ці радіатори не піддаються дії води в процесі експлуатації і не іржавіють як чавунні радіатори. Термін гарантійного використання – 15 років. Найчастіше застосовуються наступні заходи для підтримки оптимальної температури в під'їзді (згідно СНІП вона не має бути менше 16°C): – безпосереднє утеплення і герметизація існуючих вікон і входних дверей в під'їздах з установкою пружин на дверях; – установка нових металевих одинарних входних дверей з домофонами і «доводчиками», а також вікон із застосуванням сучасних ПВХ-склопакетів

з подвійним склінням; – установка других дверей, що створює теплоізолюючий тамбур (секціонування входу в будівлю); – утеплення внутрішніх стін під'їзду теплоізоляційними матеріалами; Утеплення і герметизація існуючих вікон і входних дверей – найбільш простий і дешевий спосіб зменшити тепловтрати в під'їзді. Енергоефективність даного способу дорівнює 5% від всієї теплової енергії, що поступає в систему опалювання будівлі. При цьому окупність способу дорівнює приблизно 1 року. Утеплення і герметизація також зведуть нанівець протяги в житлових приміщеннях, особливо на першому поверсі.

Крім того, просте утеплення може бути здійснене руками самих мешканців, що істотно знижує витрати, хоча утеплення виходить не самої кращої якості. Сучасні входні металеві двері ставляться, як правило, з домофонами і автоматичними "доводчиками". Відкриті під'їзні двері знижують загальну температуру в будівлі на 2-3°C. Забезпечені ж "доводчиком" двері закриваються самі, їм неможливо не закрити в поспіху. Домофон же дозволяє відкривати двері лише тоді, коли це дійсно потрібно. Для ущільнення примикання дверей до одвірків рекомендується використовувати лише синтетичні трубчасті профілі. Установка других дверей і створення теплоізолюючого тамбура є важливою мірою по збереженню тепла в будівлі. Такі тамбури повинні утеплюватися по внутрішній поверхні стіни теплоізоляцією з обов'язковим армуванням двома шарами склосітки. Вибір товщини і вигляду утеплювача для тамбурів повинен визначатися окремим теплотехнічним розрахунком. У випадку якщо установка других дверей неможлива, може бути улаштований додатковий зовнішній тамбур із зовнішнім утепленням його стін. Не варто забувати і про профілактичні заходи. Матеріали, з яких складаються утеплювачі, схильні до зносу, вони втрачають свою еластичність, утворюються мікроцілини, через які вирушає тепле повітря і проникає зовні холодний. Тому для найбільшої ефективності рекомендується замінювати прокладки через кожних 1/2 рока.

Пристрій подвійних тамбурів, монтаж автоматичних доводчиків на входних дверях в під'їздах і підвалах, приведення в порядок дверних замків. Заміна старих віконних рам на склопакети в приміщеннях загального користування та оптимізація вентиляції – дає можливість зменшити інфільтрацію нагрітого повітря з під'їзду і знизити теплопередачу внутрішніх огорожуючих конструкцій (передачу теплової енергії через стіни від повітря в житлових приміщеннях до повітря в приміщеннях

Таблиця 3

Економія від впровадження енергозберігаючих заходів

№	Назва заходу	Межа річної економії, %
1	Зниження витрат шляхом утеплення дверей і вікон	10-20 %
2	Покращення теплової ізоляції стін, підлоги, дахів	15-60 %
3	Зниження трансмісійних втрат через віконні прорізи шляхом установки третього скла або плівки ПВХ в міжрамному просторі вікон	15-30 %
4	Зняття декоративних огорож із радіаторів опалення та встановлення відбиваючих екранів за радіаторами	2-10 %
5	Застосування пристроїв автоматичного регулювання та керування вентиляційними установками в залежності від температури зовнішнього повітря	10-15 %

загального користування). У сукупності з установкою домового теплотічильника це створить додатковий ефект економії коштів на рівні всього багатоквартирного будинку.

Утеплення зовні огорожуючих конструкцій будівлі за рахунок утеплення швів і тріщин призводить до економії тепла 1-2 кВт/куб.м на рік. Зовнішня теплоізоляція стін та перекриття будівлі може проводитися в рамках капітального ремонту. Теплопровідність плоских дахів

більшості будинків в 3-4 рази перевищує стандарти, тому дахи теж потребують утеплення, яке може зменшити тепловтрати будівлі на 20%.

Висновки з проведеного дослідження. Наведене вище створює підґрунтя для наступних рекомендаційних енергозберігаючих заходів (табл. 3), що дозволять зменшити рівень споживання енергоресурсів.

Виявлені напрями допоможуть у підвищенні енергоефективності галузі.

Література:

1. Закон України «Про Загальнодержавну Програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки» від 24 червня 2004 року 1869-IV.

2. Кравцова Л.В. Энергосбережение как инструмент снижения тарифов на жилищно-коммунальные услуги//Финансово-экономичні проблеми розвитку регіонів України – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – Т. II. – С. 74-76.

3. Юр'єва Т.П., Матвєєва Н.М., Особливості диференціації тарифів в житлово-комунальному господарстві// Усовершенствование экономических структур строительной отрасли в условиях трансформации экономики Украины к рыночным условиям: материалы международной практической конференции. Харьков ХНАГХ, 2005. – С. 76-79.

МАТВЄЄВА Н. М.

доцент кафедри міської і регіональної економіки;

ТЕСЛЯ А. С.

магістрант,

Харківська національна академія міського господарства

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАПРЯМІВ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

Анотація: Проаналізовано існуючий стан галузі теплопостачання, окреслені основні проблеми галузі, на їх основі сформовані основні організаційно-економічні напрями ефективного теплопостачання.

Аннотация: Проанализировано существующее состояние отрасли теплоснабжения, очерчены основные проблемы отрасли, на их основе сформированы основные организационно-экономические направления эффективного теплоснабжения.

Summary: Current situation with implementing energy saving measures dealt with energetic passport of a building.

Постановка проблеми. В умовах постійного дефіциту паливних ресурсів в Україні, необхідності зниження енерговитрат при виробництві, транспортуванні та споживанні теплової енергії питання оптимізованого теплопостачання населених пунктів є державним завданням.

Законом України "Про теплопостачання" визначено основні принципи державної політики у сфері теплопостачання:

- підвищення енергоефективності функціонування систем теплопостачання;
- оптимальне поєднання систем централізованого, помірно-центрального, децентралізованого та автономного теплопостачання;
- періодичний перегляд, удосконалення та техніко-економічна оптимізація схем теплопостачання.

Постановка завдання. Аналіз останніх досліджень [1, 2 с. 60-66, 3 с. 70-76, 4] довів актуальність поставленого питання та необхідність негайного рішення проблеми.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в негайному формуванні та реалізації низки організаційно-економічних заходів, тому що, саме комплексний підхід забезпечить ефективне функціонування галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в сфері теплопостачання існують невирішені проблеми, що характерні для більшості населених пунктів України, зокрема:

- потужності встановленого обладнання котельень, як правило, значно перевищують теплові навантаження;
- не виконуються вимоги чинних в Україні норм і

правил щодо регулювання та обліку теплової енергії при її виробництві, транспортуванні та споживанні;

- основне та допоміжне обладнання котельень практично вичерпало всі допустимі терміни експлуатації (термін експлуатації понад 57% котельень перевищує 20 років);

- низька надійність теплових мереж через відсутність їх резервування, вичерпаний природний ресурс та незадовільна теплоізоляція, що обумовлює великі втрати тепла (до 30%), суттєві економічні збитки внаслідок частих аварій та значних обсягів ремонтних робіт; - в більшості міст централізоване гаряче водопостачання здійснюється за графіком, в окремих містах, у т.ч. обласних центрах, воно взагалі відсутнє, а трубопроводи систем гарячого водопостачання не підлягають відновленню.

Також серйозною проблемою в населених пунктах є некероване відключення споживачів від централізованої системи теплопостачання та перехід на індивідуальне (поквартирне) опалення, що призводить до "розбалансування" теплових мереж та "перевантаження" газових мереж, тиск і діаметри яких не враховують додаткового обсягу споживання газу. Це призводить до значних втрат паливо-енергетичних ресурсів та збитків, особливо в нинішніх умовах зростання цін на енергоносії, зокрема на природний газ.

Теплопостачальні підприємства, які експлуатують потужні централізовані системи теплопостачання не в змозі скорочувати свої витрати у строгій відповідності з рівнем падіння попиту на тепло в короткостроковий та середньостроковий перспективах. Таким чином, знижен-

ня попиту на тепло веде не до економії палива, а до надлишкового виробництва тепла, яке розсіюється у вигляді теплових втрат.

Затрати залишаються високими і їх неможливо в короткий період скоротити, внаслідок чого виникає необхідність в підвищенні тарифів, що в свою чергу веде до зниження кількості споживачів.

Підвищення тарифів дає можливість теплопостачальним підприємствам інвестувати кошти в модернізацію своїх систем. Разом з цим, підвищення тарифів призводить до зниження ринкової долі сектору централізованого теплопостачання. Якщо паралельно з ростом цін не підвищується якість послуг, споживачі переходять на інші (автономні, індивідуальні) системи опалення. Побутові споживачі, в основному, звертають увагу на якість послуг, хочуть мати можливість змінювати температуру опалення в будинку, а також включати і виключати опалення за власним бажанням та не залежати від опалювальних періодів. Споживачі також хочуть мати можливість швидко та легко вирішувати питання, пов'язані з обслуговуванням та розрахунками.

Ціна починає грати важливу роль у тому випадку, коли в значній мірі різняться ціни на види опалення: зокрема, якщо ціни на газ для побутових споживачів продовжують субсидуватися, а ціни на послуги централізованого теплопостачання ростуть; або, коли теплопостачальні організації значно завищують тарифи з метою покриття своїх затрат внаслідок неефективної системи.

Недостатня увага до споживача виявляється значною довгостроковою проблемою систем централізованого теплопостачання. Таке падіння попиту на послуги централізованого теплопостачання може бути тимчасовим, поки споживач робить свій вибір і ринок приходить в нову рівновагу, з іншого боку споживач може лишитися можливості вибору, яку буде вкрай складно або навіть неможливо створити заново.

Для вирішення даної проблеми політика держави, теплопостачальних організацій має бути спрямована на перехід від виробничої моделі управління до моделі, орієнтованої на споживача.

Такий перехід дозволить споживачу отримувати якісні послуги, що, скоріше за все, збільшить його бажання підтримувати і оплачувати послуги централізованого теплопостачання. Крім цього, теплопостачальні підприємства централізованого теплопостачання матимуть можливість більш адекватно підтримувати рівновагу між попиту та пропозицією, скорочуючи при цьому затрати.

Це дасть можливість проводити комплекс реформ в галузі теплоенергетики з метою економічного розвитку та енергетичної безпеки держави.

Основні напрями удосконалення роботи систем теплопостачання.

Теплопостачання складає значну частину енергетичного балансу України і є питанням національного масштабу. Сутність енергетичної безпеки – це стале та надійне теплозабезпечення. У випадках збоїв, або виходу з ладу систем теплопостачання можуть постраждати тисячі сімей, підприємств та громадських організацій.

Системи централізованого теплопостачання, при ефективному управлінні можуть в значній мірі сприяти вирішенню питань енергетичної безпеки.

Диверсифікація, ефективність та стабільність в енергетичному секторі складають головні умови довгострокової енергетичної безпеки.

Державна політика у сфері теплопостачання визначається принципами щодо ефективного, екологічно безпечного та надійно пристосованого до потреб сучасної ринкової економіки теплозабезпечення населення з урахуванням перспективи розвитку.

Лібералізація ринків газу та електроенергії можуть безпосередньо впливати на теплопостачання, і аналогічно централізовані системи теплопостачання можуть вплинути на лібералізацію ринків газу і електроенергії. Ця проблема повинна увійти в політичну стратегію. В той час як моніторинг може здійснюватися на місцях, необхідні заходи за результатами моніторингу повинні, як правило, прийматися на державному рівні.

Централізовані системи теплопостачання можуть сприяти захисту навколишнього середовища завдяки зниженню викидів. В той же час застарілі неефективні системи централізованого теплопостачання можуть нашкодити заходам, спрямованим на поліпшення стану довкілля. Проведення державної природоохоронної політики може сприяти модернізації систем теплопостачання, а також впровадженню наступного покоління таких систем.

Практично для всього житлового фонду характерна проблема технічного та морального зношення інженерного обладнання будинків.

В системах опалення будинків відсутнє обладнання автоматичного регулювання споживання теплової енергії в залежності від температури зовнішнього повітря, температури повітря в квартирах.

З огляду на означене, з метою прийняття заходів щодо ефективного використання та скорочення споживання енергетичних ресурсів в житловому фонді необхідно провести енергетичне обстеження (енергетичний аудит) будинків. Результати енергетичного обстеження заносяться в енергетичний паспорт будинку, в якому фіксується рівень ресурсозбереження. Це буде інструментом для власника та окремого мешканця будинку. Розглянемо дану проблему на прикладі м.Харкова.

Харків є другим за розмірами містом України із населенням 1,5 мільйони. Історично Харків був одним з найбільш промислово розвинених міст колишнього Радянського Союзу, у якому вироблялися трактори, парові турбіни, військове обладнання та інша важлива продукція. Харків також відомий своїми навчальними закладами найвищого рівня, культурними та політичними організаціями.

Основна територія міста щільно забудована великими будівлями та є густозаселеною. У комбінації з існуючим виробництвом тепла на промислових підприємствах, що в основному покриває потреби промисловості в електричній енергії та парі, історично розвиток системи централізованого теплопостачання був найбільш прийнятним способом теплопостачання будівель. На території, де є необхідність прокладати занадто довгі трубопроводи або де є труднощі з прокладанням труб, було встановлено малі місцеві котельні Система централізованого теплопостачання міста постачає тепло близько 8150 будинкам, 88 відсотків яких є житловими, 5,4 відсотка належать комерційним структурам і 6,6 відсотка – це будівлі бюджетних та інституційних організацій, таких, як лікарні, школи та дитячі садки. Загальна площа опалювання будівель складає біля 29 млн м². Харківські теплові мережі (ХТМ) забезпечують гарячим водопостачанням 906 000 жителів міста Харкова. Як показано на карті системи теплопостачання м. Харкова, мережа складається з 6 зон теплопостачання. Під час опалювального сезону кожний з цих районів працює за власним операційним режимом на основі традиційної системи з постійним потоком. В літній період теплове навантаження мале і тому деякі з теплових районів з'єднуються для того, щоб ТЕЦ могли його покрити. Кожний з теплових районів має аварійні режими роботи.

При спільній роботі декількох джерел теплової енергії з єдиною тепловою мережею, передбачається їх вза-

емне резервування через перемички із забезпеченням аварійної подачі теплової енергії споживачам відповідно.

Крім мережних насосів на теплових джерелах, функціонують 11 насосних станцій, які утримують тиск на належному рівні та забезпечують напори в кінцевих пунктах.

Існуюча система теплопостачання Харкова – це типова схема з постійним потоком у системах теплопостачання великих міст країн колишнього СРСР. У цьому випадку централізована регуляція проводиться на виробничих станціях. Тут застосовуються зони фіксованого теплопостачання з двома основними режимами постійного потоку (та тиску), зимовий режим витрат та літній режим витрат.

Загальна потреба Харкова в теплі задовольняється тепловими котельнями ХТМ, купівлею тепла у місцевих ТЕЦ (які не належать ХТМ) та 255 квартирними та малими газовими котельнями. Основними теплогенеруючими джерелами ХТМ є ТЕЦ-4 (працює як котельня), Салтівська, Комінтернівська та Дзержинська котельні.

Існуюча організаційна структура керування теплопостачанням повинна перетерпіти необхідні зміни, що дозволяють реалізувати її нові функції й забезпечити рішення поставлених завдань підвищення надійності й економічної ефективності теплопостачання. Основним показником ефективності змін організаційної структури є економічна ефективність, виражена в підвищенні доходів або зниженні витрат на теплопостачання, а також у відносній формі зниження економічних витрат на досягнення певних функціональних результатів теплопостачання.

Напрямами оцінки економічної ефективності пропонується: оцінка економічних ефектів теплопостачальних підприємств, оцінка економічних ефектів об'єктів теплопостачання, оцінка бюджетної економічної ефективності реалізації розробок, а також визначення економічної ефективності розробок для кінцевих споживачів. Крім цього пропонується оцінювати соціальну ефективність, виражену в підвищенні надійності і якості теплопостачання непромислових об'єктів.

Висновки з проведеного дослідження. Система розроблених елементів розвитку організаційно-економічного механізму галузі теплопостачання включає:

1. Модель оцінки й стимулювання підвищення рівня організаційно-технологічної надійності й економічності теплопостачання, що пропонується як цільовий критерій керування теплопостачанням, що реалізує завдання підвищення надійності й економічності теплопостачання.

2. Систему моніторингу ефективності теплопостачання, що формує необхідну інформаційну основу керування теплопостачанням на базі критеріїв якості, надійності й економічності ефективності.

3. Підходи до формування собівартості послуг теплопостачання на основі децентралізованих нормативів витрат по окремих джерелах тепла й розподільних мереж, що забезпечують децентралізацію системи організаційно-економічного керування теплопостачанням для переходу до керування за кінцевими результатами теплопостачання й параметрам його ефективності для конкретних систем теплопостачання.

4. Показники оцінки заходів модернізації й рекон-

струкції систем комунального теплопостачання на базі критеріїв якості, надійності й економічності теплопостачання.

5. Систему показників ефективності теплопостачання, рекомендовану до використання при обґрунтуванні й твердженні тарифів на послуги й необхідну для реалізації контуру керування надійністю й економічністю теплопостачання через тарифний механізм.

6. Організаційну структуру керування теплопостачанням непромислових об'єктів, що реалізує пропонувані науково-методичні розробки в рамках спеціальної системи організаційних відносин, прав і відповідальності.

7. Методи оцінки ефективності впровадження пропонувананих розробок, що включають у себе методи визначення: економічної, соціальної й бюджетної ефективності реалізації пропонувананих розробок.

Підвищення надійності й економічності теплопостачання здійснюється на основі побудови системи організаційно-економічного керування, що охоплює три основні групи факторів:

- Організаційно-управлінські, що включають характеристики ефективності організації виробничого процесу, своєчасності виконання виробничих операцій, точності визначення й реалізації режимів роботи основного й допоміжного технологічного встаткування;

- Технологічні, що включають фактори й характеристики теплоенергетичного встаткування, стану інженерних систем, їхніх функціональних здатностей безупинно забезпечувати споживачів тепловою енергією в необхідному обсязі, а також рівень технологічної ефективності й економічності встаткування;

- Соціально-економічні фактори, що включають показники витрат окремих видів матеріально-технічних ресурсів на теплопостачання, показники економічної ефективності, рентабельності окремих джерел і систем розподілу тепла. У дану групу ставляться також фактори соціальної результативності теплопостачання, якості надаваних послуг і параметри державного соціального захисту населення в сфері житлово-комунального господарства.

Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг.

1. Організаційно-економічні заходи функціонування галузі теплопостачання:

- розроблення економічної моделі державного регулювання на ринку комунальних послуг та системи її законодавчого забезпечення;

- розроблення нової державної політики, спрямованої на забезпечення належних умов проживання та якісного обслуговування громадян країни;

- створення умов для вирішення питань економічного стимулювання енергозбереження на підприємствах житлово-комунального господарства, у житлових та адміністративних будівлях.

Література:

1. О.А. Карлова. Теорія і практика розвитку інфраструктури міста: Монографія. – Харків: Видавництво «ФОРТ», 2010. – 280 с.
2. Матвєєва Н.М. Реконструкція системи теплопостачання як складова ефективності міської і регіональної економіки, Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. Випуск 96, Київ: „Техніка”, 2010р., С.60-66
3. Величко В.В. Підходи щодо створення ринкового середовища у житлово-комунальному господарстві на міському і регіональному рівні, Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. Випуск 96, Київ: „Техніка”, 2010р., С. 70-76

4. Шульга, Н. А. Повышение эффективности работы системы теплоснабжения (на примере г. Харькова) [Текст] / Н. А. Шульга // Коммунальное хозяйство городов: науч. – техн. сб. – К.: Техніка, 2009. – Вып. 57. – С. 220 – 224. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eprints.ksame.kharkov.ua/3801/>

МИЩЕНКО Н. Г.

студентка IV курса;

РУРА О. В.

доцент кафедры «Учёт и аудит»,

Севастопольский национальный технический университет

ЗАТРАТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Анотація: Досліджена сутність витрат, пов'язаних з використанням основних засобів, запропонована їх класифікація.

Аннотация: Исследована сущность затрат, связанных с использованием основных средств, предложена их классификация.

Summary: Gist of the costs associated with the use of property is examined, their classification is proposed.

Постановка проблемы. Вследствие использования предприятием основных средств у предприятия возникают определённые затраты. Эти затраты существенны в структуре общих затрат и оказывают значительное влияние на результат деятельности предприятия. Так, согласно последним данным Государственной службы статистики Украины, степень изношенности основных средств составил 60,7%. А затраты предприятий Украины на капитальный ремонт составили за 2012 год – 11 404,3 млн. гривен [1].

Важность учёта, контроля и планирования затрат, связанных с использованием основных средств, очевидна. В современных условиях насыщенности рынка, конкурентной борьбы и экономического кризиса, выживают лишь сильнейшие предприятия, большая часть успеха которых зависит от оптимизации всех процессов и разумной минимизации всех затрат, в том числе и связанных с использованием основных средств.

В настоящее время в научно-методической и нормативной литературе в чистом виде объект исследования – затраты, связанные с использованием основных средств не рассматривается. Доценко Е.В., Кириченко В., Моссаковский В., Павлюк И., Пархоменко В., Щирская О.В и другие рассматривают лишь отдельные их элементы: ремонты, техническое обслуживание, улучшения. Комплексное изучение данных затрат, системный подход, предполагающий изучение объекта с учетом взаимосвязи и взаимозависимости элементов одного целого, в применении к данным затратам, позволит более эффективно управлять ими.

Постановка задачи. На основании изложенного можно сформулировать цель исследования, которая заключается в определении состава затрат, связанных с использованием основных средств, разработке их классификации.

Изложение основного материала исследования. К затратам, связанным с использованием основных средств можно отнести прежде всего затраты на техническое обслуживание основных средств, затраты на их ремонты, а также затраты по улучшению основных средств.

Техническое обслуживание основных средств проводится с целью обеспечения их нормального функционирования, недопущения сверхнормативного старения или порчи при эксплуатации (хранении, перемещении и т. п.).

Единой трактовки термина «техническое обслуживание» в литературе нет. Сравнение разных определений приведено в Таблице 1. Общим является то, что в каждом

из определений делается акцент на цели технического обслуживания – поддержание объекта в рабочем состоянии. Отличия трактовок заключается в том, что в бухгалтерском учете подчеркивается связь данных затрат с экономическими выгодами, а в отраслевых нормативных документах делается акцент на сохранение функциональных свойств объекта основных средств на протяжении срока эксплуатации.

Обобщив приведённые определения можно предложить следующую трактовку технического обслуживания – это мероприятия по поддержанию работоспособности и исправности объекта, которые для предприятия являются расходами отчётного периода и не увеличивают первоначально запланированных экономических выгод от его использования.

Таблица 1

Сравнение трактовок термина техническое обслуживание

Нормативно-правовой акт	Определение термина «техническое обслуживание»
П(С)БУ 7 «Основные средства»	Расходы, осуществляемые для поддержания объекта в рабочем состоянии (проведение технического осмотра, надзора, обслуживания, ремонта и т. п.) и получения первоначально определенной суммы будущих экономических выгод от его использования.
Методические рекомендации по учёту основных средств № 561	
Положение «О техническом обслуживании и ремонте дорожных транспортных средств автомобильного транспорта» № 102	Комплекс операций или операция по поддержанию работоспособности или исправности изделия при использовании по назначению, хранении и транспортировке.
Порядок гарантийного ремонта (обслуживания) или гарантийной замены дорожных транспортных средств» № 721	Комплекс операций по поддержанию работоспособности и исправности дорожно-транспортных средств по использовании его по назначению на протяжении гарантийного срока эксплуатации.

Источник: разработано автором по данным [6], [5], [4], [8]

Согласно П(С)БУ 7 «Основные средства» и Методических рекомендаций по учёту основных средств № 561,

Определение разновидностей ремонта в различных нормативных актах

Нормативно-правовой акт	Текущий	Капитальный	Планово-предупредительный	Гарантийный	Текущий промежуточный
Методические рекомендации по учёту основных средств № 561		+			
Разъяснение « Об отнесении ремонтно-строительных работ к капитальному и текущему ремонтам» № 7/7-401	+	+			
Положение «О техническом обслуживании и ремонте дорожных транспортных средств автомобильного транспорта» № 102	+	+			
Порядок гарантийного ремонта (обслуживания) или гарантийной замены дорожных транспортных средств № 721				+	
Положение «О планово-предупредительных ремонтах портовых кранов морских портов» № 317	+	+	+		+

Источник: разработано автором по данным [3], [5], [4], [8], [7]

ремонт – это расходы, осуществляемые для поддержания объекта в рабочем состоянии и получения первоначально определенной суммы будущих экономических выгод от его использования. В методических рекомендациях раскрывается понятие только капитального ремонта. Данная трактовка несколько отличается от характеристик капитального ремонта, приведенных в отраслевых нормативных документах. Кроме того, в данных документах также рассматриваются следующие виды ремонтов: текущий, капитальный, гарантийный, планово-предупредительный, текущий промежуточный. Перечень основных нормативных актов, в которых представлены разные виды ремонта представлены в Таблице 2.

Изучив трактовки из различных нормативных документов можно дать обобщённые определения каждому виду ремонтов. Текущий ремонт – это комплекс ремонтно-строительных работ, направленных на восстановление работоспособности объекта и состоит в замене и (или) восстановлении отдельных его частей. Капитальный ремонт – это комплекс ремонтно-строительных работ, который выполняется для восстановления исправности и полного (близкого к полному) восстановлению первоначального ресурса объекта с заменой или восстановлением отдельных частей, в том числе и базовых. Гарантийный ремонт – это комплекс ремонтно-строительных работ, направленных на восстановление работоспособности объекта, которые вызваны недостатками на протяжении гарантийного срока эксплуатации. Планово-предупредительный ремонт – это ремонт, осуществляемый согласно разработанному плану в виде текущего, капитального или текущего промежуточного ремонта. Текущий промежуточный ремонт – это ремонт объекта после окончания его нормативного срока эксплуатации путём замены его отдельных частей с возможным ограничением его по техническим характеристикам.

Содержание основных средств предполагает проведение периодических работ по их улучшению. Определение термина «улучшения основных средств» в нормативной литературе не приведено, лишь указана их характеристика как комплекса мероприятий по улучшению технических характеристик объекта, которые повлекут за собой увеличение экономических выгод от его использования. В бухгалтерском учёте к улучшениям относят строительство, реконструкцию, модернизацию, модификацию, достройку, замену отдельных частей или внедрение новой технологии.

Важным аспектом при раскрытии сущности затрат, связанных с использованием основных средств, для эффективного управления ими и для контроля, является обоснованная их классификация. По нашему мнению, основными критериями являются: частота осуществления, способ отнесения на расходы, объект расходов и др. Классификация затрат, связанных с использованием основных средств по предлагаемым признакам представлена в Таблице 3.

В зависимости от частоты осуществления, затраты, связанные с использованием основных средств, можно условно разделить на единоразовые и периодические. К единоразовым относятся улучшения основных средств, так как они носят разовый характер, и даже если повторяются, то объект, или деталь объекта, или характер улучшения меняется. К периодическим – техническое обслуживание, ремонты. Периодичность технического обслуживания ярко выражена, например, перед началом работы станка нужна его смазка и отладка. Периодичность ремонтов определена в плане-графике предупредительных, профилактических ремонтов на предприятии.

Таблица 3

Классификация затрат, связанных с использованием основных средств

Критерий классификации	Виды затрат
По частоте начисления	Единоразовые
	Периодические
По масштабности затрат	Затраты части или одного объекта основных средств
	Затраты нескольких объектов основных средств
	Затраты подразделения или линии производства
Для целей бухгалтерского учёта	Увеличивающие первоначальную стоимость основных средств
	Увеличивающие расходы периода
Для целей налогообложения	Капитализируемые
	Относятся на расходы периода
	Финансируются за счет соответствующих источников
Относительно себестоимости продукции	Входящие в себестоимость продукции
	Относимые на расходы периода

По объектам затрат, связанным с использованием основных средств (ОС)	ОС производственного характера
	ОС социально-культурного характера
	ОС, содержащиеся для поставки товаров или услуг
	ОС, содержащиеся для сдачи в аренду другим лицам
	ОС, содержащиеся для выполнения административных функций

Источник: разработано автором

Для целей бухгалтерского учета затраты, связанные с использованием основных средств могут увеличивать первоначальную стоимость объекта основных средств или относиться на расходы периода. Затраты, связанные с улучшением основных средств (модернизация, реконструкция, достройка, и др.), увеличивающие экономические выгоды от использования данного основного средства, относятся на увеличение его первоначальной стоимости. Если в результате произведенных затрат, экономические выгоды от использования объекта основных средств не изменятся, то такие затраты являются расходами периода (текущие ремонты, техническое обслуживание).

В налоговом Кодексе затраты, связанные с использованием основных средств, делятся на капитализируемые, относимые на расходы периода, а также те, которые финансируются из соответствующих источников [2]. К капитализируемым расходам относятся и расходы по улучшению основных средств и все ремонты, а к расходам периода относится только техническое обслуживание. При этом, возможно капитализировать не всю сумму улучшений. Согласно ст.144 НКУ [2] расходы на проведение ремонта, реконструкции, модернизации и других видов улучшения основных средств, не превышающих 10 процентов совокупной балансовой стоимости всех групп основных средств, могут быть отнесены на расходы периода. Финансируются за счет соответствующих источников согласно ст.144.3. Налогового Кодекса затраты, связанные с ремонтом, реконструкцией, модернизацией и других улучшений тех основных средств, которые не используются в хозяйственной деятельности налого-

плательщика. Эти затраты предприятия покрывают за счёт прибыли.

Согласно объекту расходов, затраты, связанные с использованием основных средств, можно разделить в зависимости от характера использования основных средств: производственного, административного, социально-культурного назначения; содержащихся для поставки товаров или услуг; предоставляемых в аренду другим лицам и др.

Так как, размер затрат зависит от их объёма, то можно выделить: затраты на один объект, его часть и на комплекс объектов; затраты предприятия, подразделения и производственной линии и др. К затратам на один объект или его часть можно отнести большинство ремонтов и улучшений основных средств. Однако при реконструкции или модернизации зачастую приходится видоизменять не один, а несколько объектов. Также предприятия могут проводить улучшения, реконструкцию целого комплекса объектов, производственной линии – тогда имеет смысл эти затраты выделить в отдельную группу.

Себестоимость продукции – важнейший показатель деятельности предприятия, следовательно важно классифицировать затраты, связанные с использованием основных средств на те, которые включаются в себестоимость продукции, и те, которые относятся на расходы периода.

Кроме того затраты, связанные с использованием основных средств могут классифицироваться для целей управленческого учёта, контроля и пр.

Выводы по проведённому исследованию. По изложенному материалу выше можно сделать следующие выводы. Затраты, связанные с использованием основных средств нужно выделить в отдельный объект исследования и изучать комплексно и взаимосвязано. К затратам, связанным с использованием основных средств можно отнести техническое обслуживание, ремонты и улучшения основных средств. Раскрыть сущность затрат позволяет предложенная классификация затрат по различным критериям. Прогнозируемые дальнейшие направления исследования объекта: комплексное изучение отраслевых особенностей затрат, связанных с использованием основных средств, разработка регистров учёта информации о затратах, связанных с использованием основных средств и пр.

Литература:

1. Наявність і стан основних засобів за 2010 рік. – Сайт государственной службы статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ibd/nsoz/nsoz10_u.htm
2. Налоговый Кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI.
3. Об отнесении ремонтно-строительных работ к капитальному и текущему ремонтам. – Разъяснения Госстроя Украины от 30.04.2003 г. № 7/7-401.
4. Об утверждении Положения о техническом обслуживании и ремонте дорожных транспортных средств автомобильного транспорта. – Приказ Министерства транспорта Украины от 30.03.1998 г. № 102.
5. Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств. – Приказ Министерства Финансов от 30.9.2003 № 561
6. Об утверждении Положения (стандарта) бухгалтерского учета 7 «Основные средства». – Приказ Министерства финансов Украины от 27.04.2000 года № 92
7. Об утверждении Положения о планово-предупредительных ремонтах портовых кранов морских портов. – Приказ Минтранссвязи от 17.06.2005 г. № 317.
8. Об утверждении Порядка гарантийного ремонта (обслуживания) или гарантийной замены дорожных транспортных средств. – Приказ Минпромполитики от 29.12.2004 г. № 721.

МОТОРНА Я. В.

студентка,

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ САНАЦІЇ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: У статті розглянуто економічну сутність санації підприємства та її роль в системі антикризового управління підприємством. Обґрунтовано, що застосування відповідних заходів у процесі здійснення санації є необхідною передумовою забезпечення ефективності діяльності підприємства у довгостроковій перспективі. Визначено місце санації у системі антикризового управління підприємства.

Аннотация: В статье рассмотрены экономическую сущность санации предприятия и ее роль в системе антикризисного управления предприятием. Обосновано, что применение соответствующих мер в процессе осуществления санации является необходимым условием обеспечения эффективности деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. Определено место санации в системе антикризисного управления предприятия.

Summary: The economic essence of enterprise readjustment and its role and place in system of crisis management is considered in this article. Application of some measures in the process of enterprise readjustment is necessary pre-condition for enterprise efficiency providing in a long-term prospect. The place readjustment in system of crisis management enterprise.

Постановка проблеми. В Україні не відпрацьований ефективний механізм управління фінансовою санацією підприємств, що істотно впливає на подальший розвиток підприємства і вимагає розвитку управління, нових інноваційних управлінських технологій, моніторингу кризових явищ й удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств.

Постановка завдання. В умовах сьогодення більшість вітчизняних підприємств внаслідок економічної, політичної, фінансової нестабільності, недосконалості ринків товарів і послуг, системи інвестування знаходяться в ситуації критичного фінансового стану. Стратегічним завданням ефективного розвитку виробничого потенціалу підприємств має стати структурна перебудова економіки та її базових галузей. Таку перебудову необхідно здійснювати, з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого – через ліквідацію збиткових і збанкрутілих підприємств.

Мета статті полягає у визначенні стратегії та тактики проведення санації як головного фактора антикризового управління підприємством з урахуванням сучасного економічного розвитку України та можливостей вітчизняних підприємств у вирішенні проблемних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань санації належить таким відомим економістам, як Д. Рікардо, К. Маркс, Й. Шумпетер, М. Кондратьєв, С. Кузнець, К. Жюгляр, Дж. Кітчин тощо, а також вітчизняним – Д. І. Коваленко, І. Н. Карпунь, О. О. Терещенко, О. В. Іщенко [2], І. Й. Плікус [3], О. В. Ткачевська [4], І. О. Гнєшшева [1], О. О. Шапурова [5] та ін. Особливо варто згадати і про вагомий внесок у розвиток теорії криз, який зробив М. Туган-Барановський. Він дав визначення кризи, як точки перелому підвищувальної та понижувальної хвилі суспільного господарювання. Однак, наукових досліджень стосовно механізму управління фінансовою санацією недостатньо, тому існує необхідність подальшого поглиблення науково-методичних підходів щодо удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища важливим стає питання щодо запровадження заходів, які б дали змогу запобігти фінансовій кризі та банкрутству підприємства. Антикризове управління підприємством є невід'ємним елементом єдиної системи управління підприємством і являє собою систему заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи, що є передумовою успішного фінансового оздоровлення підприємств [4, с. 130].

Головним інструментом антикризового фінансового управління є санація. Санація – це система заходів, здійс-

нюваних для запобігання банкрутства промислових, торговельних, банківських монополій, яка може відбуватися злиттям підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства [3, с. 70].

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їх виникнення, поновлення або збереження ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру [2, с. 34].

Для підприємства важливим є послідовність та ефективність напрямів та етапів здійснення санації. Як правило, на початковому етапі визначають причини кризового стану підприємства та можливості проведення санації. Відповідно до цього здійснюється аналіз фінансового стану підприємства та робиться висновок про його санаційну спроможність.

Необхідною умовою при проведенні санації є формування стратегії та тактики її здійснення. Суть стратегії санації полягає у виборі найефективніших варіантів розвитку підприємства та відновлення його діяльності у довгостроковому періоді. До тактичних цілей слід віднести соціальні цілі підприємства, сферу його діяльності, асортимент продукції, ринок споживачів.

Відповідно до обраних стратегічних дій розробляється програма санації, що являє собою узагальнений план проведення заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи при цьому визначаються основні напрями оздоровлення підприємства, встановлюються внутрішні резерви підприємства, робляться висновки про управління капіталом підприємства, обираються форми здійснення санаційних заходів [1, с. 19].

Проекти санації в обов'язковому порядку проходять державну експертизу щодо оцінки їх якості та визначення суб'єктів господарювання, для яких необхідна державна фінансова підтримка. У вітчизняній практиці відбір суб'єктів господарювання, яким можливо надати державну підтримку, визначається за відповідними, раніше визначеними критеріями, крім того, здійснюється діагностика їх фінансово-майнового становища.

Для отримання державної підтримки проводиться обґрунтування техніко-економічних показників санації підприємства. Найбільша увага приділяється: попиту на продукцію та аналізу ринку; собівартості продукції; оцін-

ці ефективності заходів із санації підприємства; головним техніко-економічним показником, які підлягають санації, і фінансовій та економічній оцінці санації; забезпеченню ресурсами, напрямом їх поповнення; персоналу, продуктивності праці та ін.

Ефективність санації визначається шляхом співвідношення результатів і витрат на її здійснення у відповідній формі. Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації санаційних заходів, що здійснюється через систему оперативного фінансового контролінгу фінансовою службою підприємства [5, с. 230].

В Україні, за даними Державного комітету статистики [6], протягом 2010 року порушено 14642 справ про банкрутство підприємств різної форми власності, тоді як у 2009 році ця кількість складала 15642 справ, тобто відбулось деяке зменшення. З них справ про банкрутство державних підприємств та підприємств з державною часткою більше за 25 % порушено на 6 % більше, ніж за 2009 рік (204 та 217 відповідно).

Кількість підприємств, що отримали збиток від господарської діяльності, відрізняється за видами економічної діяльності та за регіонами країни. Так, найбільше збитків отримали підприємства, що займаються торгівлею автомобілями та мотоциклами, їхнім технічним обслуговуванням та ремонтом – 60,7% усіх таких підприємств, а також підприємства будівельної сфери – 57,7%, промисловості – 52%, а також комунального господарства, надання індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту – 51,3%. Найменша питома вага збиткових підприємств у 2010 році була в сільському господарстві – 18,1% [6]. Тому можна передбачити, що саме підприємства тих галузей, де отримуються найвищі збитки, мають надалі найвищий ризик банкрутства.

Станом на кінець 2011 року загальна кількість підприємств, які перебували на стадії банкрутства, становить 17178, що на 2536 більше, ніж у 2010 році, та на 1536 – ніж у 2009 році. Із 502 припинених у 2011 році справ про банкрутство підприємств лише 9 суб'єктів господарювання використали механізм санації з метою відновлення платоспроможності боржника, 452 підприємства було ліквідовано.

Станом на 1 квітня 2012 р. 106 господарських товариств (у тому числі державні підприємства, функції з управління майном яких передані до Фонду державного майна та його регіональних відділень у зв'язку з прийняттям рішення про їх приватизацію, та господарські товариства, у статутних капіталах яких частка державної власності перевищує 25%) знаходилися на стадії банкрутства. Із загальної кількості підприємств-банкрутів 20 об'єктів перебували в стадії розпорядження майном, 40 – у стадії санації, 46 – у процесі ліквідації [6].

Тому, визначаючи банкрутство як кризовий стан, необхідно розробити ефективні методи антикризового управління підприємством. Така система повинна діяти як на рівні підприємства, так і в загальноекономічному масштабі.

В умовах сьогодення відсутність та недосконалість антикризової системи розглядається як одна з головних проблем українського підприємництва. Ринкова економіка повинна виробити систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства та кризових явищ. Своєчасне виявлення кризового стану підприємства, його облік та всебічний аналіз дозволяють попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах, в рамках ще не порушеної справи про банкрутство.

Система антикризового фінансового управління підприємством також повинна базуватися на певних принципах, таких як: готовність до коливань, діагностика на початкових стадіях, диференціація кризових аспектів, оперативне прийняття рішень, адекватна реакція на загрозу, раціональність, санація. Також можна запропонувати такі напрями антикризового управління:

- аналіз руху акцій корпорації на вторинному ринку, проведення заходів по вдосконаленню;
- аналіз менеджменту підприємства, проведення заходів, спрямованих на його підвищення;
- спеціальний аналіз співвідношення боргових зобов'язань;
- розробка і виконання програми не нарощування боргів;
- розробка й здійснення програми погашення боргів;
- розробка маркетингової підпрограми;
- розробка та здійснення програми залучення інвестицій;
- розробка і здійснення реструктуризації підприємства;
- розробка процедури банкрутства;
- розробка та вибір варіантів санації підприємства.

Отже, санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх чи внутрішніх фінансових джерел вдається нормалізувати господарську діяльність підприємства та уникнути його банкрутства і забезпечити прибутковість в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних умовах санація підприємства має значний економічний потенціал та входить до системи найбільш дієвих механізмів фінансової стабілізації підприємства, що допомагає відновити його платоспроможність і прибутковість.

Відсутність в Україні висококваліфікованих санаторів зумовлена недосконалістю податкового, фінансово-кредитного, цінного і митного законодавства. Розв'язання цих питань, зокрема створення інституту санаторів, які б мали змогу здійснювати санацію різними методами, сприятиме подоланню кризи, прискоренню економічної стабілізації і поліпшенню фінансового стану підприємств. Подальшого розвитку потребують дослідження в напрямі пошуку показників результативності використання інноваційних програм, адекватних новим умовам формування конкурентного внутрішнього та зовнішнього середовища, їхній зв'язок з іншими показниками ефективності діяльності підприємства.

Література:

1. Гнеушева І. О. Процес санації підприємства в Україні / І. О. Гнеушева, К. І. Романова // Вісник КІБІТ. – 2011. – №3. – С. 17-20
2. Іщенко О. В. Генеза економічної сутності санації господарюючих суб'єктів / О. В. Іщенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №10. – С. 32-37. – Бібліогр.: с.37
3. Плікус І. Й. Удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств / І. Й. Плікус, Н. В. Новак, Т. М. Мільчаковська // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. – № 1(Том 2). – С. 69-77
4. Ткачевська О. В. Суть антикризового управління підприємством / О. В. Ткачевська // Економіка АПК. – 2012. – №3. – С. 127-131
5. Шапурова О. О. Сутність, завдання та принципи антикризового управління / О. О. Шапурова // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво. – 2009. – №1. – С. 228-232
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

КОВАЛЬ Н. І.
доцент кафедри обліку та аналізу;
МУКОЇД І. Л.
студентка IVо курсу факультету обліку та аудиту,
Вінницький національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація: Досліджено особливості організації обліку у фермерських господарствах: форма ведення обліку, нормативно-правова база, галузеві особливості, а також запропоновано заходи для його оптимізації.

Аннотация: Исследованы особенности организации учета в фермерских хозяйствах: форма ведения учета, нормативно-правовая база, отраслевые особенности, а также предложены меры по его оптимизации.

Summary: The features of organization of account are investigational in farms: accounting procedure, normatively legal base, of a particular branch features, and also measures are offered for his optimization.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин фермерське господарство як окрема підприємницька одиниця починає розгладитися різними економістами за допомогою його фінансово-економічних показників. Це зумовлює необхідність вживання керівниками ряду заходів щодо посилення дієвості функцій обліку, планування та аналізу на мікрорівні.

Найменша потреба власника фермерського господарства у облікових даних потребує необхідності визначення виробничих витрат, валового доходу для знаходження рівня прибутковості господарювання та складання звітності. Тому, правильна організація обліку сприяє виявленню внутрішньо-господарських резервів підприємства, ефективному плануванню його діяльності та посилює функцію контролю наявних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням організації обліку та контролю у фермерських господарствах присвячено багато праць відомих вітчизняних науковців, таких як: П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненко, В.А. Деря, Г.Г. Кірійцева, Т.Є. Кучеренка, В.Г. Лінника, М.Ф. Огійчука, Н.І. Загребельної, М.І. Малика, В.М. Жука, О.В. Вороновської, П.Я. Хомина, а також таких зарубіжних авторів як: М.Ф. Бичкова, М.С. Блегборна, М.К. Бакета, та інших.

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення особливостей ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах, розмежування поняття його існуючих форм, а також основних критеріїв вибору оптимальної форми обліку для окремих фермерських господарств.

Вигляд основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день значна частина сільськогосподарської продукції вирощується фермерськими та особистими господарствами. Але за технологічними вимогами СОТ щодо виробництва товарної продукції в найближчі роки прогнозується кількісне зростання фермерських господарств.

Фермерське господарство – це форма підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства [3].

Фермерські господарства у багатьох країнах світу є універсальною, високоєфективною формою господарювання. Це пояснюється тим, що в умовах ринкового середовища саме фермерські господарства є найбільш пристосованою, тобто адаптованою до ринку формою господарювання.

Для успішного функціонування фермерських господарств, забезпечення ефективного виробництва їх продукції є необхідною організація чіткої системи бухгалтерського обліку. Традиційний підхід до організації обліку, який існує у великих господарствах, у даній ситуації є неприйнятним, так як в умовах фермерських

господарств облік має бути максимально спрощеним та скороченим, забезпечуючи при цьому здійснення інформаційної та контрольної функцій.

Основними документами, які використовуються для організації обліку у фермерських господарствах являються наступні: Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003р. № 973-IV, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV, Методичні рекомендації щодо організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, затвержені наказом Мінагрополітики від 02.07.2001р. №189 [3,4,6].

Потреба в інформації про наявне в господарстві майно, обсяги виробленої продукції, доходи і витрати, а також зобов'язання подання у державні установи інформації про результати фінансово-господарської діяльності зумовлюють необхідність організації обліку у фермерських господарствах.

Облік у фермерських господарствах повинен бути організований таким чином, щоб в будь-який момент забезпечити фермера необхідним обсягом інформації, яка може йому знадобитися для складання податкових декларацій і статистичної звітності. Облік дає можливість фермерові провести аналіз фінансового стану підприємства, визначити виробничі витрати, валовий дохід та прибутковість господарства в цілому або окремо по кожній галузі.

Правильна організація є необхідною і для державних органів, які здійснюють контроль діяльності фермерів щодо сплати податків, використання державних кредитів, охорони праці, профілактики та боротьби з хворобами тварин і рослин, дотримання законодавства про землекористування і охорону довкілля.

На організацію обліку у фермерському господарстві має значний вплив його спеціалізація. Якщо виробництво спеціалізоване на одній групі культур або тварин, то облік витрат доцільно вести в цілому для господарства. У випадку кількох напрямів діяльності, де є окремі види товарної продукції, варто вести деталізований облік за центрами витрат щодо кожного об'єкта обліку з окремого виду продукції [2].

При веденні бухгалтерського обліку на фермерському господарстві є три основні особливості [7]:

- бухгалтерський облік у фермерських господарствах веде його голова чи один з членів господарства, але зазначені особи не досить добре розуміються на обліку, тому облік має бути максимально спрощеним;

- для фермерського господарства властиве здійснення окремих специфічних господарських операцій, які на інших підприємствах проводяться не часто: засновники фермерського господарства здебільшого вносять до складеного капіталу не майно, а лише права користування ним; членам господарства виплачується не заробітна плата, а певна частка з отриманого господарством доходу;

- фермерське господарство займається сільськогоспо-

дарською діяльністю, отже при веденні бухгалтерського обліку господарство повинно враховувати всю облікову сільськогосподарську специфіку.

Зазначені принципові особливості формують облікову специфіку, властиву саме фермерському господарству.

Одним з найважливіших питань обліку у фермерських господарствах є запровадження в них системи національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Облік у цих господарствах не може здійснюватися за єдиною формою, оскільки між ними існують відмінності у розмірі земельних угідь, спеціалізації, виробничих запасах та обсягах виручки від реалізації. Відповідно до Методичних рекомендацій №189, бухгалтерський облік у фермерських господарствах ведеться за однією з наведених форм [6]:

1. Проста форма обліку – ґрунтується на ігноруванні принципу подвійного запису. При цьому використовується основний обліковий реєстр «Книга обліку доходів і витрат», а також два допоміжних – «Баланс» та «Опис майна». Дана форма застосовується у тих господарствах, в яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників).

2. Спрощена форма обліку – передбачає застосування Журналу реєстрації господарських операцій з дотриманням принципу подвійного запису. Використовується, як правило, господарствами з середньообліковою чисельністю працівників – не більше 10 осіб (без врахування членів сім'ї), обсягом виручки за рік не менше 500 тис. грн. та площею землекористування – до 100 га.

3. Форма обліку за спрощеним Планом рахунків – застосовується господарствами, що мають статус суб'єктів малого підприємництва і передбачає ведення реєстрів за принципом «Журнал-Головна».

Малими (незалежно від форми власності) визначаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг виручки від реалізації становить від 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн. Необхідним для малих підприємств є складання фінансової звітності відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

4. Загальна форма обліку за звичайним Планом рахунків – ведуть фермерські господарства, що мають статус великих і середніх підприємств і які зобов'язані вести облік за журнально-ордерною формою.

На даний час більшість фермерських господарств використовують просту та спрощену форму бухгалтерського обліку і хоч це і є зручним для самих товаровиробників, проте відбувається значне скорочення статистичної бази по фермерському виробництву. Тому, на нашу думку, для отримання більшої інформаційної бази та визначення фінансового результату діяльності фермерських господарств різними способами ефективнішим є використання організації обліку з застосуванням спрощеного Плану рахунків [1].

В умовах фермерського господарства облік предметів і засобів праці має здійснюватися на єдиних методоло-

гічних засадах, що і на решті підприємств. Це зумовлює необхідність забезпечення певної систематизації наявних у фермерському господарстві основних засобів, присвоєння кожному об'єкту окремого інвентарного номера, що дасть змогу відрізнити однакові об'єкти. Облік основних засобів доцільно проводити за встановленими групами, які передбаченні чинним законодавством.

У фермерських господарствах може бути спрощеним облік матеріалів і сільськогосподарської продукції. Як правило, при обліку її надходження від урожаю можна обійтися лише кількісним обліком. Сумарну вартість такої продукції можна визначити, при потребі, виходячи з витрат в цілому або цін реалізації. В той же час не можна обійтися без точного обліку сільсько-господарської продукції не тільки за її видами: зерно, картопля, коренеплоди тощо, але й в окремих випадках, і за сортами та репродукціями. Тому необхідно забезпечити як роздільне зберігання, так і такий же облік тих видів сільськогосподарської продукції, які вирощував фермер з різних сортів і репродукцій насіння [5].

Однією із специфічних особливостей обліку сільськогосподарської продукції є те, що фактичну кількість природних втрат можна виявити лише

періодично. Так, розбіжність між масою силосу, яку закладено в траншеї та кількістю, яка виявилась фактично, вдається визначити лише після його використання на годівлю тваринам. Тому починають виникати розбіжності між масою зерна, картоплі, коренеплодів, що зберігаються у господарстві. Інколи трапляються помилки в облікових записях і фактичних даних, тому для забезпечення точного обліку товарно-матеріальних цінностей у фермерському господарстві необхідно періодично проводити інвентаризацію.

У фермерських господарствах необхідно спростити загальний порядок проведення інвентаризації. На нашу думку, враховуючи порівняно невеликі запаси товарно-матеріальних цінностей і незначну кількість об'єктів основних засобів у фермерському господарстві звірку їх фактичної наявності з даними обліку можна здійснювати безпосередньо на основі карток чи Книги складського обліку, Відомості обліку основних засобів.

Висновки з проведення дослідження. З наведеного вище матеріалу можна зробити висновки про те що організація бухгалтерського обліку у фермерських господарствах має свої особливості, такі як: форма ведення обліку, нормативно-правова база, галузеві особливості тощо. Так, запропоновані форми обліку для фермерських господарств дозволяють вибрати найбільш оптимальний її варіант в залежності від розмірів землі, чисельності працюючих та технічної оснащеності, що дає змогу фермерам отримувати економічну інформацію для оцінки результатів господарської діяльності та складання балансу, забезпечити основну мету ведення обліку – отримання інформації про прибуток господарства, який в свою чергу залежить від обліку доходів і витрат.

Література:

1. Данік Н.В. Особливості ведення обліку фермерських господарств [Електронний ресурс] / Н.В. Данік // Інноваційна економіка. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_1/101.pdf.
2. Дерксен М.Ю. Оптимізація основних аспектів організації обліку у фермерських господарствах / М.Ю. Дерксен // Управління розвитком. – 2011. – №7(104). – С. 20-22.
3. Закон України «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19.06.2003р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Костецький Я.І. Проблеми удосконалення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах [Електронний ресурс] / Я.І. Костецький. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpntdau/2012_18_1/18-1-26.pdf.

6. Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України № 189 від 02.07.2001 р.

7. Митранюк Р.І., Корнієнко Р.О., Петруняк Т.С. Особливості бухгалтерського обліку на фермерських господарствах [Електронний ресурс] / Р.І. Митранюк, Р.О. Корнієнко, Т.С. Петруняк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/68530.doc.htm.

НАЗАРОВА С. Ф.

*доцент кафедри мирової економіки і фінансов,
УО ФІПБ «Международный университет «МИТСО»*

ПОДОХОДНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Аннотация: Проблема подоходного налогообложения актуальна и интересна в каждой стране.

Summary: A problem of income tax is rather actual and interesting for any country.

Постановка проблемы. Создание благоприятного, социально ориентируемого налогообложения физических лиц и, в то же время, обеспечения доходов государства – это одна из основных задач каждой страны при формировании налоговой системы. Вопрос определения оптимальной системы подоходного налогообложения стоит практически перед каждой страной. Особенно интересна и актуальна эта проблема в интеграционных объединениях стран.

Постановка задачи. Определить направления формирования системы подоходного налогообложения в странах-членах Таможенного союза.

Изложение основного материала. В настоящее время широко обсуждаются перспективы реформы налога на доходы физических лиц с целью максимизации его фискальных функций и достижения справедливости налогообложения.

Подоходный налог в большинстве стран взимается по прогрессивной шкале (ставки колеблются от 0 до 56%), при этом установлены вычеты или необлагаемый доход, гарантирующие социальную обеспеченность. Налогоплательщиками данного налога в странах-членах Таможенного союза признаются физические лица.

Объектом налогообложения в Российской Федерации и в Республике Беларусь признается доход, полученный налогоплательщиками.

В Российской Федерации при определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение следующего основного стандартного налогового вычета:

- налоговый вычет в размере 1400 рублей за каждый месяц налогового периода распространяется на каждого ребенка (на второго ребенка – 2000 рублей, на третьего и каждого последующего – 4000 рублей, на ребенка-инвалида – 12000 рублей) у налогоплательщиков, на обеспечении которых находится ребенок, являющихся родителями или супругами родителей, опекунами или попечителями, и действует до месяца, в котором их доход, исчисленный нарастающим итогом с начала налогового периода налоговым агентом, предоставляющим данный стандартный налоговый вычет, превысил 280000 рублей. Вдовам (вдовцам), одиноким родителям, опекунам или попечителям, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, а также в случае, если учащийся очной формы обучения, аспирант, ординатор, студент в возрасте до 24 лет является инвалидом I или II группы, налоговый вычет производится в двойном размере.

Налоговые ставки:

1. 13 процентов – основная.

2. 35 процентов в отношении следующих доходов:

стоимости любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях

в целях рекламы товаров, работ и услуг, в части превышения 4000 рублей; процентных доходов по вкладам в банках в части превышения суммы процентов, начисленной в соответствии с условиями договора, над суммой процентов, рассчитанной по рублевым вкладам исходя из ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на пять процентных пунктов, действующей в течение периода, за который начислены указанные проценты, а по вкладам в иностранной валюте исходя из 9 процентов годовых.

3. 9 процентов в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов [1].

В Республике Казахстан при определении дохода работника, за каждый месяц в течение календарного года независимо от периодичности выплат применяется следующий налоговый вычет:

- сумма в минимальном размере заработной платы (18660 тенге), установленном законом о республиканском бюджете и действующем на дату начисления дохода, на соответствующий месяц, за который начисляется доход.

Ставки налога:

1. 10 процентов – основная.

2. 5 процентов – по доходам в виде дивидендов [2].

В Республике Беларусь при определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право применить следующие стандартные налоговые вычеты:

- в размере 550000 белорусских рублей в месяц при получении дохода в сумме, не превышающей 3350000 белорусских рублей в месяц;

- в размере 155000 белорусских рублей в месяц на ребенка до восемнадцати лет и (или) каждого иждивенца. Вдове (вдовцу), одинокому родителю, приемному родителю, опекуну или попечителю стандартный налоговый вычет предоставляется в размере 310000 белорусских рублей в месяц на каждого ребенка до восемнадцати лет и (или) каждого иждивенца. Родителям двух и более детей в возрасте до восемнадцати лет или детей-инвалидов в возрасте до восемнадцати лет, установленный в стандартный налоговый вычет предоставляется в размере 310000 белорусских рублей на каждого ребенка в месяц.

Ставки подоходного налога с физических лиц:

1. 12 процентов – основная.

2. Ставки подоходного налога в отношении доходов, полученных налогоплательщиками от сдачи физическим лицам, не являющимся индивидуальными предпринимателями, в аренду (субаренду), наем (поднаем) жилых и (или) нежилых помещений, машино-мест, устанавливаются в фиксированных суммах.

3. 9 процентов – в отношении доходов, полученных:

физическими лицами от резидентов Парка высоких технологий по трудовым договорам (контрактам); индивидуальными предпринимателями – резидентами Парка высоких технологий; физическими лицами, участвующими в реализации зарегистрированного в установленном порядке бизнес-проекта в сфере новых и высоких технологий, от нерезидентов Парка высоких технологий по трудовым договорам (контрактам).

4. 15 процентов – в отношении доходов, получаемых белорусскими индивидуальными предпринимателями (частными нотариусами, адвокатами) от осуществления предпринимательской (частной нотариальной, осуществляемой индивидуально адвокатской) деятельности [3].

В странах-членах Таможенного союза применяются схожие освобождения доходов от подоходного налога:

- в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за свое обучение, а также за обучение своих детей в образовательных учреждениях – в размере фактически произведенных расходов на обучение (в России не более 50000 рублей, в Беларуси и Казахстане полностью);

- в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за услуги по лечению за себя, за супруга (супруги), своих родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет (в России не более 120000 рублей, в Казахстане не более 150880 тенге, в Беларуси не более 6000000 белорусских рублей);

- в сумме уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде пенсионных взносов (в России, в Беларуси не более 10000000 белорусских рублей, в Казахстане полностью);

- в сумме, израсходованной налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение жилого дома или квартиры (в России не более 2000000 рублей, в Беларуси и Казахстане полностью);

- государственные пособия;
- алименты, получаемые налогоплательщиками;
- государственные пенсии, назначаемые в порядке, установленном действующим законодательством;

- стипендии, выплачиваемые обучающимся в организациях образования, в размерах и порядке, установленных законодательствами;

- суммы единовременной материальной помощи, оказываемой: налогоплательщикам в связи со стихийным бедствием или другим чрезвычайным обстоятельством;

- доходы в виде процентов, получаемые налогоплательщиками по вкладам в банках, находящихся на территории страны;

- доходы плательщиков, получаемые от физических лиц в виде наследства;

- доходы плательщиков, получаемые от физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями (от близких родственников и родственников отношения свойства – полностью, от других в размере, не превышающем 33100000 белорусских рублей в год в Беларуси; за исключением случаев дарения недвижимого имущества, транспортных средств, акций, долей, паев в России);

- доходы в виде материальной помощи, подарков и призов, оплаты стоимости, получаемые от: организаций и индивидуальных предпринимателей (в Беларуси до 10000000 белорусских рублей, в России до 4000 российских рублей) [1, 2, 3].

Представим основные льготы (вычеты), применяемых при исчислении подоходного налога в виде таблицы [1, 2, 3].

В целях сопоставления значений налоговых вычетов (льгот) по подоходному налогу по трем государствам – членам Таможенного союза произведен пересчет в евро

по следующему курсу национальных валют (по состоянию на 13.02.2013): Республика Беларусь: 11580 белорусских руб./1 евро; Республика Казахстан: 201,64 тенге/1 евро; Российская Федерация: 40,38 руб./1 евро.

В целях социальной поддержки граждан в Республике Казахстан и в Республике Беларусь предоставляются вычеты на работника в размере 92,54 и 47,50 евро ежемесячно соответственно (в Российской Федерации стандартный вычет на работника отменен с 2012 года), на ребенка стандартные вычеты предоставляются в Российской Федерации 34,67-99,06 евро в месяц, в Республике Беларусь 13,39-26,77 евро в месяц. Можно сказать, что наиболее выгодное положение по стандартным налоговым вычетам в Казахстане.

Подоходный налог является основным налогом с физических лиц.

Выводы, сделанные в результате исследования.

В странах-членах Таможенного союза применяется плоская шкала подоходного налога, в порядке расчета и использование налоговых льгот и вычетов в странах прослеживается общая тенденция. В Казахстане самая низкая ставка налога 10 процентов, в России – 13 процентов, в Беларуси – 12 процентов. До сих пор идут споры о достоинствах и недостатках плоской и прогрессивной шкалы с позиций социальной справедливости. Традиционно считается, что прогрессивная шкала справедливее, поскольку более обеспеченные граждане должны вносить в казну на нужды общества, соответственно, более значительный вклад, чем бедные. В странах с развитой рыночной экономикой так и делается.

Переход к прогрессивной шкале налоговых ставок в настоящее время, очевидно, требуется, однако данное нововведение следует реализовывать постепенно, и представляется целесообразным начать с установления необлагаемого минимума. Чтобы обеспечить равное и справедливое налогообложение и освободить от налога низкие доходы, существенные изменения необходимо внести в систему применяемых налоговых вычетов. В налоговых системах стран-членов Таможенного союза применяются разные подходы к определению стандартных вычетов.

В Беларуси стандартный налоговый вычет на работника составляет 550000 белорусских рублей (47,50 евро) в месяц, стандартный налоговый вычет на одного ребенка 155000 белорусских рублей (13,39 евро) в месяц и 330000 белорусских рублей (26,77 евро) в месяц на каждого второго ребенка и каждого последующего. В то время как регулярно утверждаемый бюджет прожиточного минимума по состоянию на 1 февраля 2013 года составляет – 924150 белорусских рублей (79,80 евро).

В России стандартный налоговый вычет на работника в месяц отменен с 2012 года и увеличены стандартные налоговые вычеты на детей. Стандартный налоговый вычет на одного ребенка 1400 российских рублей (34,64 евро) в месяц, 2000 российских рублей (49,52 евро) в месяц на каждого второго ребенка, 4000 российских рублей (99,06 евро) в месяц на каждого третьего ребенка и каждого последующего. Бюджет прожиточного минимума по состоянию на 1 февраля 2013 года составляет – 6913 российских рублей (171,20 евро).

В Казахстане применяется стандартный налоговый вычет на работника в размере 18660 тенге (92,54 евро). Стандартные налоговые вычеты на детей не предусмотрены. Бюджет прожиточного минимума по состоянию на 1 февраля 2013 года составляет – 18660 тенге (92,54 евро).

Бюджет прожиточного минимума на данный момент почти в несколько раз превышает размер стандартного налогового вычета на работника в Беларуси, и на детей в

России и Беларуси. Только в Казахстане налоговый вычет на работника равен бюджету прожиточного минимума, однако в стране отсутствуют вычеты на детей.

Практическое взимание подоходного налога требует дальнейшего совершенствования с целью повышения его роли в стимулировании экономической активности населения. Это может быть достигнуто путем установления стандартных налоговых вычетов на работников в

размере бюджета прожиточного минимума и пересмотра вычетов на иждивенцев. Можно предположить, что более целесообразным является увеличение ежемесячных стандартных налоговых вычетов на ребенка (иждивенца) до размера как для трудоспособного населения, что позволит сохранить большую часть доходов у физических лиц, имеющих детей (иждивенцев). Как видно вопрос стандартных налоговых вычетов стоит достаточно остро.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 166-ФЗ.
2. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» от 19.01.2011 № 395-IV.
3. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 19.12.2002 № 166-3.

НАЙДА А. О.

*студент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин*

ПОЛОЖЕННЯ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ

Анотація: Досліджено положення України в міжнародній торгівлі туристичними послугами.

Аннотация: Исследовано положение Украины в международной торговле туристическими услугами.

Summary: The position of Ukraine in the international trade in tourism services is analyzed.

Постановка проблеми. Місце України в міжнародній торгівлі послугами дедалі більше стає актуальним питанням в обговореннях, які стосуються національного розвитку та позиції, яку займає наша держава серед провідних країн.

Міжнародний туризм є одним з перспективних напрямків розвитку світового господарства. В умовах трансформації економіки України підвищення ефективності функціонування цієї галузі набуває особливої актуальності, беручи до уваги її вплив на прибутковість та розвиток різних сфер суспільного виробництва, розв'язання широкого спектра соціально-економічних проблем країни. Туризм значно впливає на економіку України, забезпечуючи зайнятість населення, підтримуючи стабільність платіжного балансу й стимулюючи ріст ВВП.

Постановка завдання:

- дослідити місце України на світовому ринку туристичних послуг;
- проаналізувати конкурентоспроможність України на ринку туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий туризм у ХХ – на початку ХХІ століття набув надзвичайно стрімкого розвитку. ООН, Всесвітня організація туризму і ЮНЕСКО визначили ХХІ століття століттям туризму. На міжнародному та державному рівнях відбулося переосмислення значення туризму в освітньому, культурологічному, соціально-економічному, політичному житті народів як важливої умови взаємного ознайомлення громадян різних країн з досягненнями світової цивілізації, скарбами духовної та матеріальної культури. В усьому світі прискореними темпами розвивається діловий туризм, оскільки він є найбільш прибутковим і має величезне значення для приймаючої країни з економічної точки зору.

У 2008-2010 роках світова економіка зіштовхнулася з фінансовою кризою, яка вдарила по всіх галузях промисловості всіх країн світу. Туристична галузь не стала винятком. Однак туризм існував і буде існувати завжди. Навіть давні народи, що населяли Далекий і Середній Схід та Середземномор'я, залишили записи про поїздки.

Ці історичні нариси показали, що залежно від розширення торговельної діяльності та завоювань в Греції, Римі та Китаю представники знатного стану цих країн все частіше відправлялися в поїздки для розваги, з торговельними або з дипломатичними цілями. Геродот, наприклад, залишив значну письмову спадщину про свої короткочасні поїздки та тривалі подорожі.

Стрімкий розвиток індустрії туризму може стати причиною ряду проблем соціально-економічного характеру для туристичних регіонів України. Досвід Тунісу, Маврикії, Іспанії, Греції, Туреччини свідчить про необхідність державного планування розвитку в сфері туризму. Розробка стратегії розвитку туризму в Україні дозволить забезпечити прогнозування й планування розвитку туризму, параметрів туристичного потоку відповідно до ресурсних можливостей туристичних територій, потребами населення й економіки держави.

Невід'ємною складовою світового туристичного процесу є вітчизняна туристична галузь. Попри всі політичні та соціально-економічні негаразди останніх років індустрія туризму стала тією галуззю народного господарства України, яка з року в рік без залучення державних дотацій стабільно нарощує обсяги виробництва туристичного продукту.

Туризм в Україні може і повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення державного та місцевих бюджетів, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення, а також ознайомлення з історико-культурною спадщиною та сьогоденням нашого народу і держави.

Туризм є однією з галузей економіки України, яка найбільш динамічно розвивається. На підставі густоти населення, обсяг українського ринку більш ніж на 50% об'ємніший, ніж в Угорщині, Чехії та Словаччині разом взятих. Туризм став однією із ключових галузей української економіки, що у докризові роки виробляла біля 4 млрд. дол. США на рік. За роки незалежності (з 1991 року) інфраструктура туризму України поступово змінила форму власності від державної до приватної. Приватний сектор розвивається швидкими темпами, особливо в Києві, Одесі, Криму та Карпатському регіоні. Для

розміщення відвідувачів серед українських туристичних об'єктів свої послуги пропонують більше 1 300 готелів, мотелів, кемпінгів, туристичних центрів і близько 3000 рекреаційних об'єктів. Вважається, що ці рекреаційні центри (санаторії, курорти, грязелікування тощо) в першу чергу позиціонуються як туристичні об'єкти, а вже потім – як лікувально-профілактичні установи.

Важливою передумовою становлення і розвитку туристичної індустрії, а, відповідно, і місця, яке посідає держава на світовому туристичному ринку, є туристичні ресурси. Під туристичними ресурсами розуміють сукупність природних та штучно створених людиною об'єктів, що мають комфортні властивості та придатні для створення туристичного продукту. Застосувавши критерій походження туристичних ресурсів, їх поділяють на натуральні (природничі) та культурні (антропогенні) цінності. За функціональними критеріями розрізняють:

- ✓ відпочинкові ресурси, які становлять основу розвитку відпочинкових функцій і залишаються у великій залежності від умов природного середовища;
- ✓ спеціальні ресурси, які також пов'язані з рисами природного середовища і роблять можливим розвиток різних форм кваліфікованого туризму;
- ✓ краєзнавчі ресурси, які є предметом пізнавального інтересу.

Хоча українська економіка сильно постраждала від глобальної економічної кризи, на національному ринку туризму зареєстрований стабільний ріст. Розвиток туристичної та курортної сфери України впродовж останніх років характеризується позитивною динамікою: зростають обсяги в'їзного (іноземного) та внутрішнього туризму, підвищується ефективність господарської діяльності підприємств та продуктивність праці. Зокрема очікується ріст внутрішнього туризму із щорічними темпами приросту 9,5% протягом найближчих п'яти років. Специфіка та стан освоєності туристичних ресурсів позначається на величині та структурі міжнародних туристичних потоків до України. Вихід на ринок недорогих авіакомпаній таких як "Wizz Air" і німецька "Крила плюс" теж позитивно впливають на розвиток туризму в країні. Американські аналітики прогнозують його ріст у розмірі приблизно 7,5% у період до 2013 р. Більшість західних мандрівників надають перевагу або індивідуальним поїздкам, або круїзним турам. Західна Україна є традиційним місцем для американських і канадських туристів (які становлять більше 2 млн. української діаспори в цих країнах). Крим – стара радянська Мекка туризму, – став популярним місцем відпочинку для німців із середнім і нижче середнього рівнем доходів. Змінилася й структура попиту самих українців: майже не цікаві тури середнього цінового сегмента. Якщо раніше було три категорії клієнтів зі скромними запитами, середній клас і відпочиваючі по-богатому, сьогодні залишилися тільки дві: "дуже скромно" і ті, яких "ціни не цікавлять". В цілому за 2011 рік гривневі обороти турфірм зменшилися на 30%, тому сьогодні туроператори намагаються оптимізувати витрати й вирівняти ринок. На думку більшості учасників ринку, загального падіння зимового туристичного потоку на третину не відбулося. Три кризових роки все-таки скорегували переваги українських туристів, частково переорієнтувавши їх всередину країни. Економічна криза поміняла свідомість людей у всьому, й у відпускних перевагах зокрема. Причому не тільки середній клас, але й заможні громадяни зрозуміли ціну матеріального добробуту й намагаються притримуватися розумної економії: у цьому сезоні за свої гроші турист хотів одержати максимум. Готелі бронювали дорогі, але селилися в більш ощадливих стандартних номерах; замість звичних 10-14 днів їхали на тиждень. Для клієнтів середнього цінового сегмента

сьогодні ціна має вирішальне значення, і тут очевидна їхня переорієнтація в більш доступний ціновий сегмент.

Пріоритетним видом туризму для України залишається іноземний (в'їзний) туризм як вагомий чинник поповнення валютними надходженнями державної скарбниці та створення додаткових робочих місць.

Протягом I кварталу 2012 р. Україну відвідали 3,5 млн. в'їзних (іноземних) туристів, що на 5 % або 222,6 тис. осіб менше, ніж за аналогічний період 2011 року.

Зменшення обсягів в'їзного потоку у I кварталі 2012 р. відбулося за рахунок зменшення числа поїздок за всіма мотиваціями (див. табл. 3.2):

- ✓ службові поїздки – скорочення кількості подорожуючих з країн: Білорусі (зменшення на 18 % або на 1,3 тис. осіб), Польщі (зменшення на 8 % або на 2 тис. осіб), Росії (зменшення на 10 % або на 5,1 тис. осіб), Словаччини (зменшення на 79 % або на 14,7 тис. осіб).
- ✓ організований туризм – скорочення кількості подорожуючих з країн: Білорусі (зменшення на 50 % або на 5,6 тис. осіб), Польщі (зменшення на 21 % або на 2,9 тис. осіб), Росії (зменшення на 31 % або на 12,9 тис. осіб).
- ✓ приватний туризм – скорочення кількості подорожуючих з країн: Білорусі (зменшення на 20 % або на 85,1 тис. осіб), Молдові (зменшення на 17 % або на 15,2 тис. осіб), Польщі (зменшення на 15 % або на 83 тис. осіб), Словаччини (зменшення на 10 % або на 11,2 тис. осіб).

Зменшення в'їзного турпотоку з країн СНД відбулося за рахунок скорочення кількості подорожуючих з країн: Білорусі (зменшення на 20 % або на 92 тис. осіб), Азербайджану (зменшення на 8 % або на 1,3 тис. осіб), Вірменії (зменшення на 13 % або на 1,4 тис. осіб), Молдові (зменшення на 17 % або на 157,5 тис. осіб), Таджикистану (зменшення на 23 % або на 2 тис. осіб).

Збільшення в'їзного турпотоку з країн ЄС відбулося в основному за рахунок зростання кількості подорожуючих з країн: Угорщини (зменшення на 35 % або на 59,7 тис. осіб), Німеччини (зменшення на 6 % або на 1,8 тис. осіб), Румунії (зменшення на 2 % або на 5,7 тис. осіб).

В'їзний турпотік у I кварталі 2010 р становив 3,3 млн. осіб, що на 3 % або на 111,1 тис. осіб більше, ніж за аналогічний період 2009 року.

Збільшення обсягів в'їзного потоку у I кварталі 2010 р. відбулося за рахунок зростання числа поїздок за всіма мотиваціями (див. табл. 3.5):

- ✓ збільшення службових поїздок туризму відбулося за рахунок зростання кількості подорожуючих за такими напрямками: Росія (у 2,5 разів або 29 тис. осіб), Туреччина (на 17 % або на 0,8 тис. осіб).
- ✓ збільшення організованого туризму відбулося за рахунок зростання кількості подорожуючих за такими напрямками: Єгипет (на 33 % або на 14,6 тис. осіб), Ізраїль (на 38 % або 1,1 тис. осіб), ОАЕ (на 64 % або на 4,9 тис. осіб), Росія (у 4 рази або на 66,3 тис. осіб), Туреччина (на 14 % або 2 тис. осіб), Таїланд (на 32 % або на 0,9 тис. осіб).
- ✓ приватні поїздки збільшилися за рахунок зростання кількості виїжджаючих українців до Білорусі (на 6 % або на 10,7 тис. осіб), Польщі (на 44 % або на 223,7 тис. осіб), Румунії (на 5 % або 5,6 тис. осіб), Угорщини (на 1,7 % або на 5,9 тис. осіб), Єгипту (у 7 раз або на 9,7 тис. осіб), Італії (на 23 % або на 2,8 тис. осіб), Чехії (на 15 % або на 1,7 тис. осіб).

В структурі в'їзного турпотоку відбулися такі зміни – частка приватного туризму скоротилася з 87 % у I кв. 2011 р. до 86 % у I кв. 2012 р., водночас зросла частка організованого туризму від 7% до 8 % [5].

Щодо потенціалу розвитку туристичної галузі України необхідно зазначити, що хоча Україна не належить до світових лідерів за кількістю відвідань туристами, однак

особливості її географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природно-ресурсного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу створюють можливості для інтенсивного розвитку багатьох видів як внутрішнього, так й іноземного туризму. Країна розташована на перехресті шляхів між Європою і Азією, Північчю і Півднем, а важливі залізничні й автомобільні магістралі, порти Чорного і Азовського морів, річки Дунаю, авіамережа спроможні забезпечити інтенсивні зв'язки з іншими країнами [4, с.128].

В Україні на державному обліку перебуває понад 130 тис. пам'яток, з яких 57,2 тис. – пам'ятки археології (із них 142 національного значення), 5,9 тис. – пам'ятки монументального мистецтва, 16,3 тис. – пам'ятки архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтні (з них 3,5 тис. національного значення). У країні впорядковано 61 історико-культурний заповідник (13 із них надано статусу національних), до складу яких належать комплекси (ансамблі) пам'яток, що мають особливу культурну цінність. Список всесвітньої спадщини ЮНЕСКО поповнили Софійський собор з архітектурним ансамблем у Києві, Києво-Печерська лавра, історичний центр Львова. З метою збереження пам'яток історії та культури в Україні затверджені та реалізуються Комплексна програма паспортизації об'єктів культурної спадщини на 2003-2010 роки і Загальнодержавна програма збереження та використання об'єктів культурної спадщини на 2004-2010 роки [3].

В Україні до послуг іноземних туристів 1213 готелів та інших місць для короткотермінового проживання. Однак, основною проблемою залишається відсутність готелів, що відповідають міжнародним стандартам. Готельна інфраструктура дійсно застаріла. 90% з готелів були побудовані більше 20 років тому й ніколи не піддавалися масштабній реконструкції. Рівень обслуговування також відстає від середньосвітових показників.

Ще одна проблема полягає в тому, що український туристичний бізнес сконцентрований переважно на наданні послуг в області традиційних ділових і туристичних напрямків. Західні райони славляться своїми зимовими курортами. Літній туризм зосереджений на півдні й в Криму. Діловий туризм зосереджений у таких великих містах, як Київ, Дніпропетровськ, Харків і Донецьк. Однак навіть там є присутньою хронічна недостача висококласних міжнародних готелів у всіх цінових сегментах.

Кілька міжнародних готельних операторів, які присутні в Україні, мають високі заробітки на нашому ринку. Тільки 2,5% всіх готелів перебувають під керівництвом міжнародних операторів: Rixos Hotels, що відкрив 5-зірковий готель у місті Трускавець (Західна Україна), Radisson – два 4-зіркових готелі в Києві та м. Алушта (Крим), і Hyatt, що відкрив 5-зірковий готель у Києві. Ці готелі мають шалений попит, незважаючи на те, що вартість номера може більш як вдвічі перевищувати середній рівень. Високий рівень заповнення номерів готелів, які належать міжнародним операторам, незважаючи на високі ціни них, є індикатором істотного попиту з боку багатих відвідувачів.

Міжнародні гравці, такі як IHG (InterContinental, Crowne Plaza, Holiday Inn), Accor (Sofitel, Ibis, Novotel, Etap) і "Хілтон" вже оголосили про свій намір вийти на український ринок – більшість з них хоче бути присутніми в Києві. Однак близько 85% від заявлених проєктів не будуть реалізовані. Основною причиною є те, що більшість розроблювачів мають обмежений доступ до кредитів фінансування через світову кредитну кризу.

Для міжнародних інвесторів український ринок зараз привабливий, але існує велика кількість ризиків. З одного боку, попит на готельні номери, які відповідають міжнародним стандартам, є високим.

Ресурсна база України має унікальний курортний і туристичний потенціал, здатний забезпечити подальший розвиток національного курортного й туристичного продукту та вихід його на міжнародний ринок. Стратегічною метою розвитку туризму в Україні є створення продукту, конкурентноздатного на світовому ринку, що може максимально задовольнити туристичні смаки населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їхніх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурної спадщини. Це стосується, насамперед, таких привабливих туристично-рекреаційних зон, як Автономна Республіка Крим, Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Полтавської, Рівненської, Херсонської, Чернівецька областей, м. Київ.

З метою підвищення якості послуг підприємств туристично-рекреаційної інфраструктури та їх відповідності міжнародним вимогам запроваджено обов'язкову сертифікацію. Одним з найважливіших напрямів державної політики в туристичній галузі є підвищення ефективності інформаційно-комунікаційної інфраструктури, створення позитивного іміджу України як туристичної держави та активізація просування національного туристичного продукту на внутрішньому і міжнародному ринках туристичних послуг завдяки організаційній та фінансовій підтримці підприємств та організацій туристичної галузі з боку центральних і місцевих органів виконавчої влади [2].

На сьогоденному етапі в прикордонних регіонах України постерігається тенденція до переважаючого розвитку сектору послуг, невід'ємною складовою якого є саме туристично-рекреаційна сфера [1, с.435].

Згідно проведених досліджень в Україні основна частина рекреаційних ресурсів зосереджена в Карпатському та Чорноморсько-Азовському регіоні, відповідно до аналізу вітчизняних та зарубіжних експертів вищі оцінки щодо перспектив розвитку туризму отримав Карпатський регіон, який включає Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську та Чернівецьку області. Даний регіон має в своєму розпорядженні для розвитку туризму всі умови у всій їх різноманітності, включаючи природні та історико-культурні визначні пам'ятки світового масштабу. Історико-культурний та природно-ресурсний потенціал Карпатського регіону в поєднанні з вигідним географічним положенням в центрі Європи є вагомою передумовою розвитку туристичної сфери та інфраструктури. До Карпатського регіону за географічною приналежністю також можна віднести прикордонні регіони Польщі.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що хоча туристична галузь України, маючи потужний туристично-рекреаційний потенціал, розвивалася без врахування особливостей її функціонування, глибокого проникнення в суть проблем та за відсутності цілеспрямованої, комплексної туристичної політики держави й відпрацьованих механізмів управління, але розвиток туристичної та курортної сфери України впродовж останніх років характеризується позитивною динамікою: зростають обсяги в'їзного (іноземного) та внутрішнього туризму, підвищується ефективність господарської діяльності підприємств та продуктивність праці.

Література:

1. Алейнікова Г. М. Організація та управління тур бізнесом.: Навч. посібник. – Х.: Олді-Плюс, 2005. – 184 с
2. Державна програма розвитку туризму в Україні до 2010 року. – К., 2002

3. Загальнодержавна програма збереження та використання об'єктів культурної спадщини на 2004-2010 роки (Закон України № 1692-IV від 20.04.2004 р.).

4. Прейгер Д., Молярчук І. Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів. // Економіка України. – 2001. – №6.

5. www.tourism.gov.ua – офіційний сайт Державної служби туризму і курортів України

НАКОНЕЧНА Н. В.

старший викладач кафедри обліку і аудиту;

ВІНІЧУК М. В.

здобувач кафедри обліку і аудиту,

Львівський державний університет внутрішніх справ

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: Досліджено взаємозв'язок між кадровим потенціалом та економічною безпекою підприємства. Визначено проблеми управління кадровим потенціалом, як одним із складових економічної безпеки підприємства. Запропоновано методи ефективного використання персоналу.

Анотация: Исследована взаимосвязь между кадровым потенциалом и экономической безопасностью предприятия. Определены проблемы управления кадровым потенциалом, как одной из составляющих экономической безопасности предприятия. Предложены методы эффективного использования персонала.

Summary: The relationship between human resource potential and economic security company. The problems managing human resource potential, as one of the components of economic security. Methods of efficient use of personnel.

Постановка проблеми. На сучасному глобалізаційному етапі розвитку світової економіки, успіх функціонування первинної економічної ланки – підприємства обумовлений ефективним виробництвом товарів, проведенням маркетингової та фінансової діяльності, існуванням секретів і таємниць, що дозволяють ефективно реалізувати цілі власної економічної діяльності, підвищувати конкурентоспроможність, отримувати достатні доходи, формувати і підтримувати імідж на ринку і в суспільстві [1].

Сучасний стан економіки країни переконливо свідчить про значну залежність темпу розвитку господарської діяльності підприємства від стану сформованості економічної безпеки. Для економічного розвитку підприємства виняткового значення набуває проблема його економічної безпеки, а особлива актуальність виявляється в організації та ефективності управління кадровим потенціалом підприємства, як одним із складових економічної безпеки.

Дослідження питань економічної безпеки підприємства з кожним днем набувають все більшої доцільності, оскільки вони в умовах швидких інформаційних зрушень, є надзвичайно необхідними, пов'язані з організаційно-економічними заходами забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності та сприяють зміцненню фінансового стану підприємства і підвищенню фінансового результату від діяльності.

Нехтування станом економічної безпеки на підприємстві може призвести до катастрофічних наслідків: занепаду галузі, банкрутства підприємства і, зрештою, підризу системи життєзабезпечення підприємницької діяльності.

Проблеми визначення сутності економічної безпеки стосуються досліджень багатьох відомих вчених-економістів: І. Баума, В. Богомолова, С. Буришева, З. Варналія, Т. Васильціва, С. Грангера, Т. Городньої, Г. Клейнера, Ю. Лисенка, К. Сенчагова, С. Міщенко, А. Реверчука, В. Тамбовцева, В. Франчука і інших [1-12]. Проте, варто зазначити, що дослідження проблеми економічної безпеки підприємства ще не достатньо фундаментально та ґрунтовно відображено в економічній літературі, що негативно позначається на формуванні економічного середовища, використанні економічних механізмів та інстру-

ментів, які застосовуються підприємством контрольної та регулюючої функції. Водночас, доволі обмеженими є дослідження щодо ефективності використання кадрового потенціалу, як одного із складових економічної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Для того, щоб сформувати ефективне економічне середовище щодо розвитку підприємства, слід дотримуватись певних організаційно-економічних заходів використання кадрового потенціалу як одного із складових економічної безпеки підприємства. Доцільно стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства є невід'ємною частиною його економічної безпеки та потребує розроблення ефективних організаційно-економічних заходів, спрямованих на зміцнення позицій суб'єктів підприємницької діяльності на ринку, тому посилення рівня економічної безпеки щодо кадрового потенціалу та активізація управлінських функцій у напрямі формування безпечної господарської діяльності на підприємстві виступає основною метою даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. У післякризовий період розвитку світових фінансових відносин, під впливом важких дестабілізаційних процесів, в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості неспроможних підприємств, ефективність функціонування яких прямо залежить від ступеня захищеності його економічних інтересів [2].

Для виконання підприємством своїх вагомих функцій – зміцнення безпеки підприємства та її конкурентоспроможності, потрібно дотримуватись стратегічної орієнтації на довгостроковий розвиток підприємства, регулювання забезпечення його економічної безпеки, внутрішньої збалансованості основних параметрів системи економічної безпеки підприємства і ін. [3].

Низький рівень доходів і плінність кадрів знижує їх відповідальність і підвищує ймовірність продажу секретів організації та вчинення інших правопорушень. Фірма, яка хоче бути конкурентоспроможною, змушена, окрім традиційних функцій, виконувати ще одну функцію, пов'язану із забезпеченням економічної безпеки [4].

Сьогодні безпека є об'єктивною потребою і найдорожчою цінністю як для людей, так і для організацій. Ви-

користання кадрового потенціалу являє собою комплекс заходів, спрямованих на забезпечення умов для ефектвної реалізації творчого, фізичного і трудового потенціалу працівників. Використання кадрів повинно відповідати цілям підприємства, не ігнорувати інтереси працівників і дотримуватись вимог трудового законодавства. Раціональне використання кадрового потенціалу повинне забезпечити оптимальну зайнятість працівників і стабільне та рівномірне їх завантаження протягом робочого періоду.

Збалансованість кількості робочих місць і кількості працівників досягається правильним їх розміщенням і внутрішньо-організаційною мобільністю працівників [5]. В якості основної цілі підприємства прийнято виділяти отримання прибутку. Однак його наявність не гарантує забезпечення розвитку підприємства, а без розвитку не можливо забезпечити стійкість на довготривалій період.

Вищою формою економічної безпеки підприємства є його здатність розвиватися і працювати в умовах постійно змінного внутрішнього і зовнішнього середовища, що і характеризує його стійкість. Іншими словами, під забезпеченням стійкості варто розуміти ефективність кадрового потенціалу, а під стійкістю – фундаментальну основу економічної безпеки підприємства.

Кадровий потенціал виступає одним із складових економічної безпеки підприємства. Основними передумовами підвищення ефективності використання кадрів є ефективне використання інтелектуальних, організаційних, творчих здібностей працівників на основі покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності; забезпечення безпеки, надійності та нормальних умов праці та відпочинку [6].

Фінансово-господарська діяльність підприємства залежить від внутрішніх факторів виробництва, таких як організаційна структура; склад і кваліфікація персоналу; організація праці і методи управління; стан виробничотехнічної бази; технології.

Ці фактори являються джерелами внутрішньої ефективності підприємства і виступають об'єктом впливу зі сторони менеджменту [7].

Варто пам'ятати, що праця виконує основну функцію матеріального забезпечення життя людини і є джерелом її доходу. З трудовою діяльністю пов'язаний не тільки дохід, а й можливість розвитку, самореалізації працівників, як кадрового потенціалу економічної безпеки на підприємстві.

Глобалізація фінансів та управлінських функцій в міжнародній економіці створює ілюзію відкритості та довірливості, яка може «приспати» пильність у збереженні комерційних таємниць. Не останню роль у цьому відіграє інтеграція української економіки до умов європейського середовища, а особливо розвиток економічної торгівлі та міжнародних економічних зв'язків. Тому особливо ретельно варто відноситись до розробки кадрової безпеки підприємства, а саме до процесу запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом. Кадрова безпека відіграє домінуючу роль у системі безпеки підприємства, оскільки це робота з персоналом, кадрами, а вони на будь-якому підприємстві первинні.

В умовах надшвидкого розвитку інформаційних технологій одним із найпоширеніших правопорушень є фальсифікація документації підприємства за допомогою електронної техніки й Інтернету (наприклад, перерахування коштів підприємства на свій особистий рахунок, внесення «потрібних» змін у звітні документи); несанкціоновані операції із цінними паперами, матеріальними й нематеріальними активами підприємства; фальсифікація звітів про використання коштів, виділе-

них на відрядження, «представницькі видатки», на інші потреби підприємства [8].

Очевидно, що жоден недобросовісний конкурент не може отримати інформацію про діяльність підприємства не залучившись підтримкою одного чи декількох працівників. Відповідно до цього особливо сприяють особисті потреби персоналу та його психологічний стан. На нашу думку, доцільно прослідкувати прямий зв'язок між особистими потребами людини та її діяльністю на підприємстві. Для цього використаємо теорію мотивації відомого психолога Абрахама Маслоу. Зміст теорії мотивації ґрунтується на ідентифікації таких внутрішніх потреб, які б примушували людей діяти так, а не інакше (рис.1).

Таким чином, найнижчу сходинку займають соціальні потреби, які є первинними. Вони найнеобхідніші, відповідно без їх задоволення людина не може жити, а тим більше працювати. У нашому випадку до соціальних потреб ми відносимо доручення роботи, яка дає змогу співробітникам спілкуватися; створення особливої атмосфери, духу єдиної команди; проведення періодичних нарад із підлеглими не тільки для прийняття стратегічних рішень, а й для обговорення поточних питань; підтримка неформальних відносин, якщо вони не шкодять діяльності підприємства.



Рис.1. Взаємозв'язок особистих потреб працівника на підприємстві

Згідно з теорією Маслоу, кожна наступна потреба реалізується після повного задоволення попередньої. Тобто, переконавшись, що працівник, як елемент кадрового потенціалу, є невід'ємною складовою колективу, впевнившись, що йому довіряють і з його думкою рахуються, він вимагає поваги до себе.

Відповідно зі своєї сторони він підвищує змістовність своєї роботи, організовує і налагоджує зворотній зв'язок за результатами роботи (реакція керівництва), а керівник в свою чергу оцінює й заохочує досягнуті результати.

Будь-який мудрий керівник не може забувати, що його працівники не механізм, а живий організм, який час від часу зазнає стресу, фрустрації, професійних відхилень у психіці через специфіку їхньої діяльності. Емоційне й психологічне розвантаження співробітників, компенсування всіх незручностей захистить підприємство від неадекватних вчинків персоналу.

Деякі ознаки правопорушення в поведінці співробітника і його неправомірні дії можна визначити наступним чином:

- незвичне поведіння працівника (нервозність, дратівливість, занепокоєння, перепади настрою, підозріла покірність тощо);
- поява нестандартних даних і відхилення від звичайних (середніх) показників у бухгалтерських інших документах;

- поява підроблених підписів і підчищень (виправлень) даних у звітній документації і ін.

Пропаганда корпоративності, на нашу думку, обов'язково повинна займати наступну сходинку нашої піраміди. Зміцненню корпоративного патріотизму службовців сприяють: знання історії створення й розвитку компанії; постійне нагадування про конкуренцію, інформація про результати діяльності компанії. Порівняння з конкурентами, як правило, є потужним імпульсом виховання лояльності; установлення «неформальних» відносин усередині колективу, нормальних міжособистісних відносин.

Вершиною піраміди є розумна політика «звільнення». Людина повинна піти з почуттям, що її тут ніхто не кривдив, її радо зустрінуть як гостя. Не можна допускати погляду «ворога». Це бомба сповільненої дії. Є багато причин звільнення, 10–15 хвилин розмови керівника зі звільненим – і знешкоджено ще одну загрозу кадровій безпеці.

Загалом існуючий стан і передумови забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні є недостатніми, оскільки ринкові інструменти діють недостатньо ефективно і не гарантують прозорих та однакових для всіх суб'єктів господарювання правил економічної поведінки [9].

Висновки з проведеного дослідження. При системному підході вирішення питання зміцнення забезпечення економічної безпеки на підприємстві можна досягти найкращих результатів, а саме: певних фінансових результатів своєї діяльності і фінансової стійкості, технологічної незалежності і високої конкуренції технологічного потенціалу; високої ефективності організаційної структури; якісного правового захисту всіх аспектів діяльності; безпеки кадрового потенціалу, власності і комерційних інтересів.

Таким чином, суб'єкти підприємницької діяльності повинні створювати стимули для ефективного використання кадрового потенціалу, бо без цього підприємство не зможе підвищити рівень власної конкурентоспроможності та відповідно економічної безпеки.

Отже, організація та ефективність використання кадрового потенціалу, як одного із складових економічної безпеки сьогодні набувають особливої гостроти у зв'язку з трансформаційними процесами, які безупинно відбуваються в економіці країни. Економічна безпека кадрового потенціалу попереджає та своєчасно виявляє реальні і потенційні загрози підприємства та вживає заходи щодо їх нейтралізації [13]. Захищеність кадрового потенціалу на підприємстві забезпечить стале функціонування та розвиток підприємства в майбутньому.

Література:

1. Механізми управління економічної безпекою / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов / Под ред. Ю.Г. Лысенко – Донецк: ДонГУ, 2002. – 178с.
2. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: Навч. посіб. – Львів: “Магнолія 2006”, 2008. – 282с.
3. Економічна безпека: навч. посіб./ за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647с.
4. Харский К. Благонадежность и лояльность персонала. – СПб.: Питер, 2003.
5. Carpentier R. Prevoir les conduits on conduire son action // Humanisme et enterprise. – 1990. – December. – № 184. – P. 12.
6. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
7. Концепции безопасности. Кн. 1 / С.А. Буришев, И.В. Лутаев, С.Л. Прохоров. – К.: А – ДЕПТ, 2005. – 363 с.
8. Концепции безопасности. Кн. 2 / Г.Г. Агафонов, С.А. Буришев, С.Л. Прохоров. – К.: А – ДЕПТ, 2005. – 270 с.
9. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 386с.
10. Реверчук А.Й. Економічна безпека в Україні: держави, фірми, особи: навчальний посібник / А.Й. Реверчук, Я.Й. Малик, І.І. Кульницький, С.К. Реверчук; за ред. С.К. Реверчука. – Львів.: ЛФМАУП, 2000. – 192 с.
11. Франчук В.І. Основи економічної безпеки: навчальний посібник / Львівський державний університет внутрішніх справ. – Львів: 2008. – 203 с.
12. Богомолов В.А. Экономическая безопасность. М.: ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА», 2008. – 288 с.
13. Вінічук М.В., Наконечна Н.В. Кадровий потенціал як складова економічної безпеки підприємства / М.В. Вінічук, Н.В. Наконечна // Облік як інформаційна система для економічної безпеки підприємств в конкурентному середовищі: Матеріали міжнарод. наук.-практ. конф., 25-26 листопада 2010 р. / Тернопільський національний економічний університет / М.С. Пушкар (заг.ред) – Тернопіль, ТНЕУ, 2010. – С. 277-280.

НСІЗВЕСТНА О. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ „Криворізький національний університет”*

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ І ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Анотація: Досліджено методичні підходи до аналізу і оцінювання конкурентоспроможності банківських установ.

Аннотация: Исследованы методические подходы к анализу и оцениванию конкурентоспособности банковских учреждений.

Summary: Explored methodical approaches to the analysis and estimation of competitiveness of banking establishments.

Постановка проблеми. Формування в Україні засад ринкової економіки створює основу для конкуренції між її учасниками. Це стосується і банківської сфери. Саме тому визначення конкурентоспроможності кожного окремого комерційного банку, його стабільності, надійності в порівнянні з іншими банками є дуже важливим як для інвесторів, клієнтів банків, так і для всього банківського сектору в цілому.

Теоретичні, методичні, економіко-організаційні питання оцінювання конкурентоспроможності сучасних банківських установ стали провідними темами досліджень відомих іноземних та вітчизняних вчених-економістів Портера М.Е., Ансофа І., Томпсона А., Фоміна І. та інших.

Аналіз праць іноземних і вітчизняних науковців та практиків показав, що проблеми ринкової конкуренції висвітлені в економічній літературі широко, але проблемам банківської конкуренції в Україні приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Актуальність теми визначається проблемою оцінювання конкурентоспроможності банків. Її вирішення пов'язане, зокрема, з розробкою методичних підходів оцінювання і аналізу конкурентоспроможності банку та розробкою шляхів її забезпечення. Мета дослідження - розглянути методичні підходи оцінювання конкурентоспроможності банківських установ, на основі яких можна здійснити вибір найбільш стійкого та надійного банку, фінансовий стан якого не викликає сумнівів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення банківської конкуренції дозволяє визначити, що під банківською конкуренцією не слід розуміти відносини, які складаються виключно між комерційними банками. Її слід розглядати як процес суперництва, що здійснюється в динаміці, між суб'єктами банківського ринку, одночасно зацікавленими в досягненні однієї й тієї ж мети, в ході якого вони прагнуть забезпечити собі міцне положення на цьому ринку. Як показує досвід, однією із причин перегляду банками основ своєї діяльності є посилення конкуренції як між окремими комерційними банками, так і між іншими кредитно-фінансовими інститутами і тими ж самими банками та банківськими установами та корпоративним бізнесом, коли всі вищепераховані установи надають клієнтам ті самі послуги на тому ж самому ринку (чи сегменті ринку).

Конкурентоспроможність комерційного банку виступає як комплексна, інтегрована характеристика його діяльності, яка, відображаючи ступінь успішності функціонування банку на конкурентному ринку в ході збереження й розширення його ринкових позицій, передбачає здатність ефективно використовувати ресурси й отримувати за умов помірного ризику прибуток у розмірі, не нижчому за відповідний показник конкурентів.

Методики щодо оцінки конкурентоспроможності банку варіюються від відносно простих, заснованих в умовах недостатнього фінансування й обмеженості інформації, до складних, потребуючих від банківських установ більших витрат і високого професіоналізму персоналу, що займається дослідженням конкурентоспроможності. Перевагою українських банків є те, що вони можуть, з одного боку, використовувати досить великий вітчизняний досвід з вивчення цієї проблеми, і закордонні методики – з іншого.

Існуючі методичні підходи до аналізу й оцінювання конкурентоспроможності банку можна класифікувати залежно від способу подання інформації:

1) економіко-математичні методи (параметричний або аналоговий метод, розрахунок конкурентоспроможності на основі норми доданої вартості, метод полікритеріальної оптимізації);

2) графічні методи (метод, заснований на дослідженні теорії життєвого циклу, побудова багатокутника конкурентоспроможності, дослідження конкурентоспроможності на основі функцій бажаності, метод дослідження кривої досвіду, метод складання карти стратегічних груп);

3) описові методи (факторні моделі М. Портера; матричні або портфельні методи (в т. ч. і матриця Томпсона – Стрікланда), застосування концепції маркетингу взаємодії);

4) змішані методики (дослідження конкурентоспроможності на основі функціонально-вартісного аналізу, модель І. Ансоффа «продукт-риннок», методика І. Фоміна (аналіз конкурентної позиції банку)).

При аналізі конкурентного середовища, конкурентоспроможності банків та конкурентної позиції банку вважаємо доцільним виходити з наступних джерел конкурентних сил банку: достатність капіталу; якість активів; людські ресурси; інформація; фінансові інновації; технології; нематеріальні активи. Тобто при визначенні конкурентної позиції банку відбувається дослідження конкурентоспроможності банку в маркетинговій і фінансовій сферах.

Маркетинговий аспект конкурентоспроможності банку відображає ступінь впливу банку на ринкову ситуацію і характеризується часткою банку на ринку банківських послуг. Фінансовий аспект реалізованої конкурентоспроможності є свідченням досягнення певних фінансових результатів, які відображають ступінь конкурентного успіху банку. Узагальнена кількісна оцінка фінансового аспекту конкурентоспроможності базується на визначенні основних показників фінансової діяльності банку з подальшим їх ранжуванням на основі підходу рейтингової оцінки банків.

Основою діяльності банків на ринку банківських послуг України та розробки конкурентної стратегії (таблиця 1) є дослідження конкурентного середовища діяльності банку.

Досягнення конкурентоспроможності зумовлюється характером обраної банком функціональної стратегії. Вона може бути активною (що свідчить про наміри подальшого посилення досягнутої конкурентоспроможності) або пасивною (тобто пов'язаною з прагненням підтримати досягнутий рівень конкурентоспроможності).

Володіти інформацією про особливості стратегії банку дуже важливо для конкурентів. Адже банк із відносно невисоким рівнем конкурентоспроможності, проте з активними ринковими амбіціями (до того ж підкріпленими відповідними потенційними можливостями) може виявитися більш небезпечним конкурентом, ніж банк із вищим рівнем конкурентоспроможності, який, однак, прагне лише зберегти завойовані конкурентні позиції.

Початковим етапом дослідження конкурентного середовища банків є структурний аналіз галузі банківських послуг України. Найбільш важливі економічні показники, що характеризують галузь банківських послуг України та формують конкурентне середовище банків, наведено у таблиці 2.

Використовуючи дані, наведені у таблиці 2, проаналізуємо галузь банківських послуг за допомогою описових методів, а саме факторної моделі М. Портера [3].

М. Портер пропонує здійснювати аналіз на основі п'яти сил конкуренції. Дія кожної з п'яти сил конкуренції у галузі банківських послуг України для банків, вважаємо, складається наступним чином:

загроза появи нових банків – конкурентів обумовлена наявністю бар'єрів для вступу на ринок. Бар'єри для вступу на ринок банківських послуг України – легкі, це зумовлено в основному відсутністю патентного захисту

Таблиця 1

Застосування конкурентних стратегій у банківській сфері

Види конкурентних стратегій	Характерні особливості	Конкурентна перевага	Умови застосування	Обмеження
1. Стратегія диференціації (горизонтальна і вертикальна диференціація)	Дозволяє банку обслуговувати велику кількість клієнтів з різними потребами: а) ціна та середній рівень доходу клієнтів однакові; б) ціни та середній рівень доходів клієнтів різні	Здатність банку бути певною мірою унікальним в задоволенні, окремих, специфічних потреб клієнтів	Успішне застосування в тих випадках, коли попит нееластичний за ціною	Високі витрати на іміджеву рекламу: а) наявність аналітичних конкурентоспроможних банківських продуктів, б) посилення цінового аспекту в конкуренції, в) нерівноцінна потреба в банківських послугах на територіальному та галузевому напрямі
2. Стратегія фокусування	Передбачає обслуговування вузького сегмента клієнтів, що характеризується особливими потребами	Власна перевага банку в обраній зоні чи сегменті ринку з використанням інших стратегій	Успішне застосування в тих випадках, коли існують групи клієнтів, чій потреби в банківських послугах із заданим функціональним призначенням значно відрізняються від існуючих	Зникнення відмінностей в значущих для клієнтів параметрах банківських продуктів (послуг) для цільового сегменту: а) переключення клієнтів на загальний банківський ринок, б) посилення диференціації серед клієнтів
3. Стратегія диверсифікації	Забезпечує введення в сферу діяльності банку нових сфер: придбання банків, підприємств, створення фінансово-промислових корпорацій та альянсів	Зниження ризику для банку в цілому (зниження ризику пов'язаного з тим, що клієнти можуть одночасно знаходитись на різних фазах галузевих життєвих циклів)	Успішне застосування в умовах системної загально-економічної кризи	Явних обмежень немає

*Складено автором за допомогою джерела [3].

нововведень і відсутності проблеми недоступності каналів збуту (яка може бути реалізована в межах банку). Але вхід на ринок ускладнюється наступними чинниками: обмеженістю доступу до джерел кредитних ресурсів; відсутністю досвіду роботи на ринку банківських послуг; негативним впливом зовнішнього середовища; посиленою конкуренцією серед клієнтів банків;

інтенсивність конкуренції серед існуючих банків за умов обмеженості доступу до джерел кредитних ресурсів посилюється як за вигідного клієнта, так і за надійного позичальника. Це обумовлено наявністю наступних факторів конкурентної боротьби: зменшенням загальної кількості банків та збільшенням кількості банків за участю іноземного капіталу; наявністю ризиків комерційних банків; легким виходом з ринку кредитних ресурсів та банківських послуг в Україні (ринок вільної конкуренції);

загроза появи послуг-замінників незначна. Це обумовлено наступними факторами: низькою схильністю клієнтів до зміни «свого» банку; стандартністю та однорідністю послуг, що пропонується більшістю банків;

ринкова сила клієнтів банків має істотну силу, тому що великий бізнес, як правило, має сталі стосунки з банками, де вона обслуговується, і не дуже мобільна щодо зміни банку;

ринкова сила постачальників кредитних ресурсів посилена, це пов'язано з тим, що частка залучених ресурсів в загальній сумі ресурсів банків складає понад 75% [5], та доступ до джерел кредитних ресурсів обмежений.

Підеумовуючи, зробимо висновок, що дія сил конкуренції у галузі кредитних ресурсів та банківських послуг для банків України помірна.

Оскільки умови конкуренції на кожному з ринків банківських послуг мають свою специфіку (та й склад основних конкурентів, як правило, неоднорідний), у практичній діяльності предметом особливої уваги стає поточна

конкурентоспроможність банку на певних ринках, яка знаходить своє концентроване відображення у з'ясуванні конкурентоспроможності окремих послуг, що надаються клієнтам. Зауважимо, що поточну конкурентоспроможність неможливо визначити на основі об'єктивних результативних показників, адже її призначення полягає у відображенні поточних конкурентних зусиль банку, диференційовану оцінку яким можуть дати лише клієнти. Поточна конкурентоспроможність банку на ринках окремих послуг залежить від їх якості та сервісного рівня обслуговування клієнтів.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши існуючі методичні підходи до аналізу й оцінювання конкурентоспроможності банківських установ та галузь банківських послуг за допомогою факторної моделі М. Портера, зробимо наступні висновки:

необхідно постійно підтримувати рівновагу чи баланс між конкуруючими банками. Будь-які обмеження іноземних конкурентів, асоційованих конкурентів на внутрішньому ринку повинні супроводжуватись об'єктивним розширенням конкуренції між вітчизняними банками;

необхідна протидія усім видам проявів монополізації і недобросовісної конкуренції, включаючи спроби територіальних розподілів ринків;

посилення конкурентоспроможності банківських установ вимагає нової якості банківського менеджменту, який повинен дуже оперативно реагувати на виклики динамічного ринку;

існує потреба у постійному відстеженні тенденцій трансформації зовнішнього середовища і, як наслідок, зміни конкурентних переваг банків та їх стратегічних конкурентів, що обумовлює необхідність проведення моніторингу їх діяльності з метою забезпечення своєчасної адаптації банківських установ до змін;

Основні економічні показники, що характеризують галузь банківських послуг України та конкурентного середовища банків з 2006- 2011 роки

№ п/п	Показники	Рік					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	Стадія формування галузі банківських послуг	Початкова					
2	Кількість банків за реєстром (на кінець періоду) У тому числі зареєстровано протягом періоду	193 13	198 6	198 7	197 5	194 3	198 4
3	Кількість банків, які мають ліценцію на здійснення банківських операцій (на кінець періоду)	170	175	184	182	176	176
4	Кількість банків з участю іноземного капіталу У тому числі зі 100% іноземним капіталом	35 13	47 17	53 17	51 18	55 20	53 22
5	Статутний капітал банків, млн. грн..	26266	42873	82454	119189	145857	171865
6	Кількість банків, виключених з Державного реєстру (за період)	6	1	7	6	6	0
7	Доходи банків України, млрд. грн.	41,65	68,19	122,28	143,00	136,85	142,78
8	Індекс споживчих цін, %	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6
9	Грошова маса на кінець періоду, млрд. грн.	261,06	396,16	515,73	487,30	601,17	685,52
10	Активи банків до ВВП, %	63,5	85,9	97,4	95,7	100,7	92,0
11	Кредити банків до ВВП, %	50,3	67,3	83,6	71,4	69,74	62,7
12	Зобов'язання банків до ВВП, %	55,5	73,5	85,1	73,1	74,3	68,3
13	Чисельність постійного населення (на кінець року)	46465,7	46192,3	45963,3	45782,6	45778,5	45560,3
14	Чисельність наявного населення (на кінець року)	46646,0	44779,2	44631,8	44513,4	45598,2	45379,9
15	Фінансовий результат банків України (загальний), млн. грн.	4144	6620	7304	-38450	-13027	-7708
16	Основні види операцій та послуг універсального комерційного банку	депозитні операції; надання кредитів; розрахунково-платіжні операції; управління потоками готівки; валютні операції; інвестиційні операції; трастові послуги; брокерські послуги; страхові послуги; консультації; лізингові операції; позичкові операції; інші послуги.					
17	Умови конкуренції або модель ринку кредитних ресурсів та банківських послуг в Україні	Ринку кредитних ресурсів та банківських послуг України притаманні властивості ринку вільної конкуренції у поєднанні з окремими елементами олігополії					
18	Умови входу на ринок та виходу з нього:	Виходячи з попереднього пункту, можна сказати, що у переважній більшості умови вступу та виходу з ринку кредитних ресурсів та банківських послуг в Україні легкі (ринку вільної конкуренції), але окремим сегментам характерні: наявність бар'єрів для входження на ринок (олігополітична конкуренція)					

*Складено автором за допомогою джерел [5];[6].

зростання конкурентоспроможності може досягатися за рахунок подальшого розвитку філіальної мережі (це одна із конкурентних переваг банків у боротьбі за роздрібного клієнта);

конкурентоспроможність банків на ринках окремих послуг залежить від їх якості та сервісного рівня обслуговування клієнтів, а головними критеріями

якості послуг банку мають бути: економічна вигідність, гарантованість здійснення та повнота виконання, дотримання банківської таємниці;

жорстка конкуренція ведеться також за ресурси, які банки акумулюють на ринку фінансових ресурсів, тому необхідне встановлення оптимальної ціни на них.

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Под ред. Ю.Н. Каптуревского; пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Артур А. Томпсон. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / Томпсон Артур А., Стрикленд А. Дж. – М.: ИД Вильямс, 2007. – 928 с.
3. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. — [2-е изд.]. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 454 с.
4. Фомін І. Рейтингова оцінка комерційного банку в системі діагностики його конкурентоспроможності / І Фомін // Вісник НБУ. – 2002. - №4. – С. 11-13.
5. Сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Сайт асоціації українських банків: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.org.ua>.

НЕСТЕРЕНКО О. О.*доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Харківський державний університет харчування та торгівлі***УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ
В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ**

Анотація: Досліджено питання проведення інвентаризації товарів з використанням сучасних інформаційних технологій на підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

Аннотация: Исследованы вопросы проведения инвентаризации товаров с использованием современных информационных технологий на предприятиях розничной торговли.

Summary: Investigational a question of leadthrough of taking of inventory of commodities is with the use of modern information technologies on the enterprises of retail business.

Постановка проблеми. Важливим завданням і складовою частиною контролю за рухом та зберіганням товарних запасів на торговельному підприємстві є інвентаризація і пов'язані з нею облікові процедури (до, під час та після проведення інвентаризації). В той же час проведення інвентаризації в роздрібно́ї торгівлі характеризується високою трудомісткістю, яка продовжує зростати. Це пов'язано з широкою асортиментною структурою товарних запасів. Крім того, виникають певні труднощі викликані практикою обліку товарів на складі за купівельними цінами, а в торговельному залі за продажними. До того ж окремі працівники не завжди в належній мірі відповідально відносяться до процесу інвентаризації, що призводить до неякісних інвентаризацій та приховання нестач. З іншого боку, проведення інвентаризації завжди заважає здійсненню основної діяльності та й зупинка торгівлі при проведенні інвентаризації означає істотні втрати для власника магазину. Проте обходитися без періодичної інвентаризації неможливо. Керівник (власник) зобов'язаний спланувати проведення інвентаризації таким чином, щоб, по-перше, її проведення не позначилося негативно на торговельному обслуговуванні населення, по-друге, щоб не було значного зниження обсягу товарообігу, по-третє, дані інвентаризації мають бути максимально точними.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розробці рекомендацій з удосконалення проведення інвентаризації на підприємствах роздрібно́ї торгівлі за допомогою сучасних інформаційних технологій, зокрема радіочастотної ідентифікації та системи електронного документообігу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В літературі питання інвентаризації отримало досить широке висвітлення, але, в основному, автори звертають увагу на теоретичні аспекти інвентаризації як елементу методу бухгалтерського обліку. В основному дискусії серед науковців ведуться стосовно того для якої з наук – бухгалтерського обліку чи контролю – інвентаризація є методом. Зокрема питанням місця та ролі інвентаризації в теорії та методології обліку присвячені праці С.В. Бардаша, який зазначає, що інвентаризація не є методом бухгалтерського обліку, а є методом та складовою господарського контролю: «інвентаризацію слід розглядати як метод та форму господарського контролю тому, що: інвентаризація як форма контролю має внутрішню організацію та методику проведення, які є урегульованими низкою нормативних актів органів виконавчої влади; інвентаризація як метод контролю за змістом та суттю тотожна методу господарського контролю та має у своєму складі як принципи теоретико-методологічного пізнання, так і прийоми контролю пізнання власного об'єкта» [1, с. 265-274]. Протилежної думки дотримуються М.Я. Дем'яненко та В.В. Чудовець, які зазначають: «під інвентаризацією

слід розуміти елемент методу бухгалтерського обліку та методичний прийом економічного контролю, за допомогою якого здійснюється перевірка і документальне підтвердження наявності, стану та оцінки активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства для забезпечення достовірності даних обліку та звітності, контролю за збереженням майна» [2, с. 24-68].

Основним завданням інвентаризації на підприємствах роздрібно́ї торгівлі є підрахунок фактичної наявності товарів за кількістю та сумою, а також перевірка їх відповідності залишкам, відображеним в обліку. Також інвентаризація дозволяє виявити залежалі, які не користуються попитом, зіпсовані чи неходові товари.

На підприємствах роздрібно́ї торгівлі нових торговельних форматів інвентаризація проводиться в основному за допомогою комп'ютерної техніки скануванням штрих-кодів, що має свої недоліки – на великому торговельному підприємстві штрих-коди можуть повторюватися. В теорії цього не повинно бути, але на практиці трапляється досить часто. Це виникає через використання «внутрішніх» штрих-кодів і повторного використання виробниками раніше присвоєних штрих-кодів при оновленні асортименту [3, с. 50-54]. Також можливе повторне сканування однієї одиниці товару з метою приховування нестачі, або небажання сканувати товар, щоб не показати лишки. Недоліком проведення інвентаризації шляхом сканування штрих-кодів є і те, що сканер не може визначити повторно просканований один і той же товар [4, с. 287], або помилки, пов'язані з людським чинником.

Зважаючи на всі зазначені недоліки оптичні методи ідентифікації за допомогою штрих-кодів дедалі активніше витісняють радіочастотні технології. Радіочастотна ідентифікація (RFID – Radio Frequency ID-entification) – це технологія, що дозволяє автоматично збирати інформацію про той чи інший об'єкт без втручання людини і з мінімальною кількістю помилок [5, с. 38-41]. RFID-технології вже набули широкого поширення в іноземних роздрібних мережах, зокрема в таких як «Prada», «Procter & Gamble», «Benetton», американському «Wal-Mart» та британському «Tesco». Процес проведення інвентаризації з використанням RFID технологій слід розділити на низку етапів (рис. 1).

Для того, щоб RFID система ефективно вирішувала свої задачі, вона повинна бути органічно інтегрована з обліковою системою та інформаційною системою управління торговельним підприємством. Тільки в тому випадку, якщо інформаційні технології, які використовуються для автоматизації підприємства роздрібно́ї торгівлі повністю підтримуватимуть функції що надаються системою RFID, підприємство зможе одержати максимальний прибуток від її впровадження. Все більше розробників програмного забезпечення для автоматизації торговельних підприємств починають підтримувати в своїх продуктах технології радіочастотної ідентифікації

для обліку товарних запасів, серед них програмні продукти фірми «1С: Підприємство», система автоматизації торгівлі «Спрут».

Етапи проведення інвентаризації з використанням RFID технологій	
I етап	Формування наказу про проведення інвентаризації, визначення облікових даних про залишки товарів на момент інвентаризації
II етап	Програмування і прив'язка інвентарних об'єктів до унікального номеру мітки (ID) і занесення номеру в базу даних (для товару можна ввести місце зберігання (пола чи склад), код матеріально-відповідальної особи, дату надходження тощо)
III етап	Формується файл з вихідними даними
IV етап	Програмний модуль завантажує файл з даними й формує список інвентаризаційних приміщень
V етап	Сканиються приміщення в ході чого програма відмічає знайдені мітки, не знайдені мітки, мітки не із даної інвентаризаційної зони, не розпізнані мітки
VI етап	Формується файл з результатами інвентаризації, який можна передати в будь-яку облікову програму та систему електронного документообігу для складання інвентаризаційного опису та проведення коригуючих записів

Рис. 1. Етапи проведення інвентаризації з використанням RFID технологій

Джерело: розроблено автором

В результаті проведеної інвентаризації за допомогою сканування RFID міток (чи штрих-кодів) може бути виявлено:

1. відповідність даних інвентаризації даним бухгалтерського обліку;

2. розбіжність між фактичними і обліковими даними про залишки товарно-матеріальних цінностей, тобто інвентаризаційні різниці, зокрема:

а). надлишок товарних запасів – фактична наявність товарів більша облікових даних;

б). нестача товарних запасів – фактична наявність товарів менша облікових даних.

На підприємствах роздрібною торгівлі сучасних форматів нестачі товарних запасів найчастіше пов'язані з крадіжками. Більша частина крадіжок здійснюється не покупцями, а персоналом торговельного підприємства. Також необхідно враховувати товарні втрати, які виникають на всіх стадіях обігу товарів: при транспортуванні, зберіганні і реалізації.

Питання, пов'язані з товарними втратами для торговельних підприємств є дуже важливими, оскільки товарні втрати необхідно прогнозувати і формувати замовлення у постачальників з урахуванням можливо втраченої в майбутньому кількості товару.

Найбільш серйозно впливають у підприємствах роздрібною торгівлі втрати, що виникають унаслідок природної зміни біологічних і (або) фізико-хімічних властивостей товарів, так званий природний убуток. Враховуючи, що втрати виникають постійно, їх сукупний розмір може бути досить значним. На законодавчому рівні це питання регулюється наказом Міністерства торгівлі СРСР від 02.04.1987 р. №88 та наказом Міністерства торгівлі СРСР від 24.09.1991 р. №68. Внаслідок впровадження нових ринкових технологій продажу, методів обслуговування, використання нових видів упакувань, засобів захисту товарів основні положення цих наказів безнадійно застаріли. Виникає проблема застосування застарілих норм в нових умовах, яка загострюється в міру розширення масштабів обороту товарів і прогресу самообслуговування у підприємствах роздрібною торгівлі сучасних форматів, де розміри втрат досягають (здебільшого, внаслідок крадіжок, бою, природного убутку) значних розмірів. У зв'язку з цим сьогодні вкрай необхідно розробити, із врахуванням сучасних умов і технологій, нові норми втрат товарів і диференційованих розмірів їх відшкодування.

Другий аспект цієї проблеми стосується порядку відшкодування втрат. Справа в тому, що розмір збитків від

розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей визначаються на підставі порядку, який затверджений Постановою Кабінетів Міністрів України від 22.01.1996 р. №116 [6]. У Постанові йдеться про визначення відповідальності з вини виявленої особи. В практиці роздрібною торгівлі виявити осіб, винних у крадіжці, просто неможливо.

На підставі вищевказаного можемо виділити наступні напрями досліджень для усунення вказаних проблем:

- розроблення номенклатури товарів, для яких пропонуються встановлення норм природного убутку і диференційованих норм втрат;
- обґрунтування норм природного убутку товарів;
- обґрунтування приблизних диференційованих втрат продовольчих і непродовольчих товарів відповідно до форматів магазинів самообслуговування;

- розроблення порядку затвердження та умови застосування диференційованих розмірів списання втрат товарів у магазинах;

- удосконалення порядку обліку і відшкодування втрат від крадіжок та природного убутку в роздрібних торговельних підприємствах;

- обґрунтування пропозицій щодо змін і доповнень у законодавстві та підготовка проєктів нормативно-правових документів.

Причиною нестач товарів, крім крадіжок та втрат в межах норм природного убутку, може бути також пересортування. Оскільки асортимент підприємств роздрібною торгівлі сучасних форматів досить широкий, часто трапляються випадки, коли замість одного товару відпускається інший, який має зовнішню схожість чи форму пакування. Ще однією причиною пересортування може бути метод самообслуговування (коли покупці залишають товар, який передумали придбавати в іншому відділі). Зменшує можливість пересортування система радіочастотної ідентифікації товарів, а збільшує використання у підприємстві роздрібною торгівлі внутрішніх штрих-кодів.

Інструкція № 69 дозволяє проводити взаємний залік надлишків і нестач внаслідок пересортування, але лише щодо товарно-матеріальних цінностей однакового найменування і в тотожній кількості за умови, що надлишки і нестачі утворилися за один і той же період, що перевіряється, та в однієї і тієї ж особи, яка перевіряється [7].

Результати проведених інвентаризацій повинні бути задокументовані в інвентаризаційних описах, потім дані описів звіряються з даними бухгалтерського обліку, в випадках виявлення нестач чи надлишків складаються порівняльні відомості. У підприємствах роздрібною торгівлі сучасних форматів загальна кількість аркушів всіх документів інвентаризації може обчислюватися тисячами і навіть десятками тисяч. В зв'язку з цим для обробки інвентаризаційних документів необхідно використовувати системи електронного документообігу.

Дослідження програмних продуктів, які забезпечують комплексну автоматизацію торговельного процесу, показало, що найбільш поширеною на українському ринку є програмна система «Спрут». Дана система дозволяє: вести централізоване управління каталогом товарів, умовами замовлення і закупівлі; ціноутворенням; маркетинговими акціями; підтримує побудову складної господарської і географічно розподіленої структури торгової мережі; автоматизацію замовлення товарів у постачальників; підтримує контроль дотримання умов постачання; управління взаєморозрахунками з контрагентами; забезпечує автоматизовані інвентаризації; автоматизацію обробки і виробництва товарів під власними торговими марками; управління торговельним устаткуванням і вагами; управління розмі-

щення товарів на полицях; побудову дисконтних і бонусних систем, систем лояльності; інтеграцію з банківськими і платіжними системами, з широким спектром касового устаткування, з системами відео спостереження. Система «Спрут» має гнучку аналітичну платформу (оперативна, консолідована, аналітика товарного руху, закупівель, запасів, торгівлі (аж до чека), клієнтів, постачальників, ABC-аналіз) тощо. А також має модуль територіально-розподіленого електронного документообігу. Процес визначення та відображення результатів інвентаризації в обліку за допомогою платформи електронного документообігу «Спрут» наведено на рис. 2.

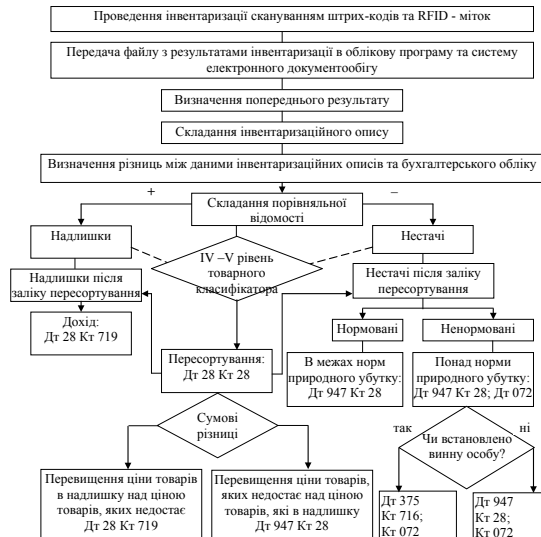


Рис. 2. Алгоритм відображення результатів інвентаризації в бухгалтерському обліку

Джерело: розроблено автором

Платформа електронного документообігу системи автоматизації торгівлі «Спрут» для документування результатів інвентаризації містить спеціальний модуль «Інвентаризація», який складається з набору інтерфейсів і призначений для введення документів підрахунку з можливістю завантаження даних з бухгалтерського про-

грамного забезпечення та систем радіочастотної ідентифікації, відображення і списання різниць, виявлених в результаті підрахунку, автоматичного складання переліку товарів для пересортування з товарного класифікатора, формування в електронному вигляді форм: № інв – 12, № інв – 3, № інв – 13, № інв – 4, № інв – 5, № М – 21, № інв – 19. Також програма дозволяє створювати документи довільної форми, наприклад коректувальні накладні, реєстр розбіжностей.

Особливістю модуля «Інвентаризація» є можливість на основі товарного класифікатора формувати перелік товарів, за якими можна проводити пересортування. Перелік товарів можна переробити також вручну, чи доповнити запропонований програмою перелік новими товарними позиціями. Дані проведеної інвентаризації використовуються для оцінки ситуації за зберіганням товарних запасів на підприємстві роздрібною торгівлі та розробки інструкцій та рекомендацій для прийняття обґрунтованих управлінських рішень за результатами інвентаризації.

Висновки з проведеного дослідження. В процесі дослідження було доведено, що основним методом контролю за станом товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі є інвентаризація. Удосконалення методики інвентаризації товарів потребує використання новітніх інформаційних технологій. Запропоновано інвентаризацію на підприємствах роздрібною торгівлі проводити з використанням RFID технологій в системі електронного документообігу «Спрут», що дозволить збільшити швидкість проведення інвентаризації в декілька раз, зменшити навантаження на персонал, зафіксувати інформацію про фактичне місцезнаходження кожного товару в торговельному залі чи на складі, скоротити витрати на ведення паперового документообігу та забезпечити повну прозорість обліку і контролю за товарними запасами. Значними перевагами використання систем електронного документування при проведенні інвентаризації є: підвищення точності і оперативності проведення інвентаризації; зменшення помилок від введення даних; зниження ризику помилок обробки результатів інвентаризації; можливість зберігати історію пересортування; коректність і повнота інформації в документах, якими оформлені результати інвентаризації; розділення прав доступу на перегляд результатів інвентаризації.

Література:

1. Бардаш С. В. Місце та роль інвентаризації в теорії й практиці бухгалтерського обліку та господарського контролю / С. В. Бардаш // Науковий журнал : Таврійський науковий вісник. – Херсон : Айлант. – 2009. – №62 – С. 265-274.
2. Дем'яненко М. Я. Інвентаризація в системі бухгалтерського обліку : монографія / М. Я. Дем'яненко, В. В. Чудовець – Київ : ННЦ «Інститут аграрної політики», 2008. – 288 с.
3. Барановський В. Проблеми учета и документооборота на складах / В. Барановський, Д. Кудилов // Дис-трибуція і логістика. – 2008. – №6. – С. 50-54.
4. Бардаш С. В. Інвентаризація : теорія, практика, комп'ютеризація : монографія / С. В. Бардаш. – Житомир : ЖІТІ, 1999 р. – 386 с.
5. Зелінський С. Е. Система автоматизованої інвентаризації майна / С. Е. Зелінський // Управління закладом охорони здоров'я – №3. – 2007. – С. 38-41.
6. Про затвердження Порядку визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей [затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 22 січня 1996 р. – №116] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків [затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. – №69] (з наступними змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

НЕТРЕБА І. О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація: Стаття присвячена теоретичним та практичним аспектам створення та функціонування системи інформаційного забезпечення управління інноваційними проєктами на підприємстві. Обґрунтовано теоретичні положення і розкрито практичні засади організації системи інформаційної підтримки розробки і реалізації інноваційних проєктів.

Анотация: Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам создания и функционирования системы информационного обеспечения управления инновационными проектами на предприятии. Обоснованы теоретические положения и раскрыты практические аспекты организации системы информационной поддержки разработки и реализации инновационных проектов.

Summary: This article is devoted to theoretical and practical aspects of the establishment and operation of information system management of innovation projects in the enterprise. The theoretical position and solved practical principles of the system of information support the development and implementation of innovative projects.

Постановка проблеми. Сучасний напрям розвитку вітчизняних суб'єктів економічної діяльності значною мірою залежить від результативності впровадження нововведень, оскільки роль інновацій в економічній системі займає одне із провідних місць. Використання результатів успішної реалізації інноваційних проєктів становить основу забезпечення виходу з економічної кризи, підвищення показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Основою інформаційної підтримки інноваційних проєктів на підприємстві є наявність структурованих інформаційних ресурсів і сучасних комунікаційних технологій, які забезпечують ефективне використання учасниками інноваційних проєктів цих ресурсів. Особливості реалізації інноваційних проєктів у ринкових умовах вимагають використання ефективної системи інформаційного забезпечення та обміну, яка покликана забезпечувати керівників необхідними обсягами даних у певні моменти часу. Важливого значення набуває формування вимог до кількості та якості необхідних апаратно-технічних засобів і створення оптимального наповнення системи інформаційної підтримки інноваційних проєктів з урахуванням можливостей сучасного програмного забезпечення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, які полягають у:

- розкритті сутності інформаційного забезпечення інноваційних проєктів як основи ефективного управління ними;
- обґрунтуванні базових елементів інформаційного забезпечення розробки та реалізації інноваційних проєктів на підприємстві;
- огляді організаційних аспектів створення та ефективного функціонування системи інформаційної підтримки управління інноваційними проєктами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. З позиції системного підходу, кожне підприємство представляє собою систему, що складається з визначеного числа функціональних підсистем та підсистем організаційного управління. У даному випадку, систему інформаційного забезпечення інноваційної діяльності доцільно розглядати як комплекс програмного і технічного забезпечення, що є інструментом для здійснення інформаційного обміну між різними учасниками інноваційного проєкту як всередині підприємства, так і за його межами (Рис.1).

Як показано на Рис. 1, на різних етапах створення інноваційної продукції задіяні різні підсистеми, структурне наповнення кожної з яких буде залежати від галузевої належності підприємства, його розмірів, виду інновацій,

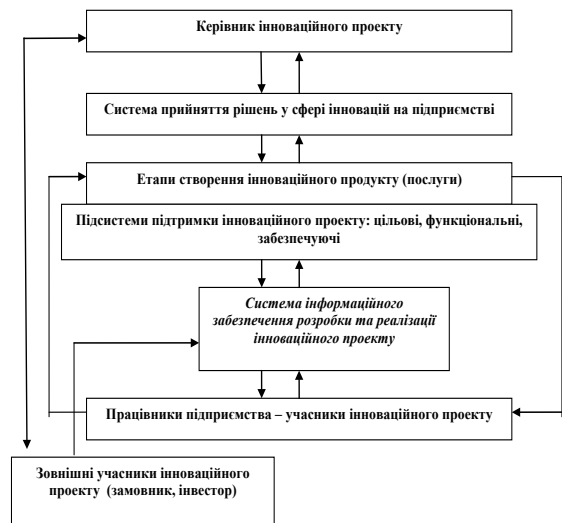


Рис. 1. Схема інформаційного забезпечення розробки та реалізації інноваційного проєкту на підприємстві

Джерело: розроблено автором

що впроваджуються і т.п. Загальний підхід до визначення складових кожної із вищезазначених підсистем наведено у роботах [1; 2]. Авторами запропоновано включати до складу підсистем такі компоненти: цільові (управління якістю наукомісткої продукції, управління виконанням плану виробництва і постачання наукомісткої продукції, управління розвитком виробництва, управління соціальним розвитком колективу); функціональні (управління дослідженнями і розробками, управління виробництвом наукомісткої продукції, управління маркетинговою діяльністю, управління персоналом, управління зовнішньоекономічними зв'язками); забезпечуючі (оснащення виробництва інноваційного продукту технічними засобами, організація господарського обслуговування виробничих процесів).

Управління процесами розробки та реалізації інноваційного проєкту здійснюється за допомогою створеної системи інформаційного забезпечення, яка у режимі реального часу визначає потребу у матеріальних та нематеріальних ресурсах для забезпечення неперервного виробництва інноваційної продукції. При цьому система автоматично формує і здійснює розрахунок показників ефективності інноваційного проєкту і визначає відпо-

відність отриманих значень критеріям досягнення цілей реалізації інноваційного проекту. Отримані результати підлягають ретельному аналізу керівником проекту, а висновки – представлено зовнішнім зацікавленим сторонам, зокрема замовнику та інвесторам.

Таким чином, виділимо основні складові системи інформаційної підтримки інноваційних проектів на підприємстві:

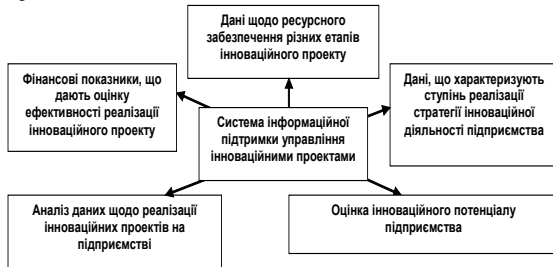


Рис. 2. Елементи системи інформаційної підтримки інноваційної діяльності промислового підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [2; 3]

Вагому роль в інноваційній діяльності займає управління розвитком інновацій. Інформаційне забезпечення управління інноваційним розвитком повинно передбачати наявність відповідних інформаційних технологій, які надають можливість ефективно розвивати інноваційний потенціал.

Зазначимо, що оцінювання інноваційного потенціалу підприємства повинно включати такі елементи [3; 4; 5]:

1. Кадровий потенціал: рівень кваліфікації персоналу та рівень мотивації до проведення інноваційної діяльності, якість системи підготовки та перепідготовки кадрів;

2. Виробничо-технологічний потенціал: оновлення виробничих фондів, реалізація інноваційної продукції, продуктивність праці;

3. Науково-технічний потенціал: проведення наукових досліджень, управління інтелектуальною власністю, рівень використання нових наукомістких технологій у виробництві та управлінні;

4. Фінансово-економічний потенціал: показники фінансової стійкості, ліквідності, прибутку, рентабельності та ділової активності, а також низка показників, які характеризують прибутковість інновацій;

5. Організаційно-управлінський потенціал: інноваційна інфраструктура, ефективність менеджменту, маркетингові стратегії управління інноваціями, організація фінансування інновацій.

Виділимо фактори, що впливають на впровадження та використання інформаційних технологій для розробки та реалізації інноваційних проектів на підприємстві [6; 7]:

- Визнання з боку керівництва ролі інформаційного забезпечення інновацій;

- Використання сучасних підходів та методів для попереднього оцінювання та вибору необхідного програмного – технічного забезпечення реалізації інноваційних проектів;

- Розробка моделі управління інноваціями на підприємстві з використанням інформаційних технологій;
- Використання своєчасних, повних і достовірних даних у системі стратегічного і оперативного планування інновацій на підприємстві;
- Розробка та реалізація програм підвищення кваліфікації ІТ-персоналу підприємства.

Всі вищезазначені фактори вимагають розробки організаційних засад впровадження та використання інформаційних технологій для реалізації інноваційних проектів на підприємстві. Результативність використання інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень стратегічного чи оперативного характеру у сфері інновацій значною мірою залежить від правильно визначеної послідовності та змістовного наповнення кожного етапу цієї процедури (Рис. 3):



Рис. 3. Процедура впровадження та використання системи інформаційного забезпечення управління інноваційними проектами на підприємстві

Джерело: розроблено автором

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити наступні висновки: щоб система ефективно функціонувала, інформація повинна бути всебічною, динамічною і актуальною. Групування даних повинно відбуватися за такими напрямками: інформація про зовнішнє середовище; наукові та інженерні знання; дані, що характеризують сумісність із загальними цілями і завданнями інноваційної діяльності підприємства. Водночас, процедура впровадження та використання інформаційного забезпечення управління інноваційними проектами повинна бути прозорою, передбачати оцінювання та аналіз показників ефективності інформаційного забезпечення реалізації інноваційних проектів і можливості для удосконалення системи інформаційної підтримки інновацій у майбутньому.

Література:

1. Мишин В.М. Исследование систем управления: учеб. пособие [для студ. ВУЗов] / В.М. Мишин – М.: ЮНИТИ, 2003. – 527с.
2. Петренко С. М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія / С. М. Петренко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
3. Поліщук Н. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств / Н. В. Поліщук // Наука й економіка, 2009. — № 4 (16). — Т. 2. — С. 124–127.
4. Тимошук М. П. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності / М. П. Тимошук, П. В. Тимошук // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 260-264.

5. Юдіна О.І. Інноваційна діяльність підприємств промисловості як засіб ресурсозбереження / О.І. Юдіна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2009_3/17.pdf.

6. Яценко О.В. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / О.В. Яценко // Збірник наукових праць Чернівецького ДТУ. – Чернівці : Вид-во "ЧДТУ". – 2004. – Вип. 22. – С. 16-21.

7. Фатюха В. В. Вдосконалення інформаційного забезпечення управлінських рішень на підприємствах машинобудування : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / В. В. Фатюха // Гуманітарний університет "Запорізький інститут державного та муніципального управління". – Запоріжжя, 2006. – 27 с.

НОВАК С. Н.

*кандидат технічних наук, декан факультета банківських технологій,
Севастопольський інститут банківського дела
Української академії банківського дела НБУ*

АНАЛИЗ МИКРОСТРУКТУРЫ МЕЖБАНКОВСКОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Анотація: У статті розглядається можливість застосування методів теорії ринкової мікроструктури для виявлення зв'язку між динамікою цін на валютному ринку і детермінантами торгового механізму міжбанківському ринку.

Аннотация: В статье рассматривается возможность применения методов теории рыночной микроструктуры для выявления связи между динамикой цен на валютном рынке и детерминантами торгового механизма межбанковском рынка.

Summary: In article considers possibility of application of methods of the theory of a market microstructure for identification of communications between dynamics of the prices in the currency market and determinants of the trade mechanism of interbank market.

Постановка проблеми. Механизм, определяющий значения валютных курсов, изучается достаточно давно. Экономической теории известно несколько моделей этого механизма: модель паритета покупательной способности Г.Касселя [1], модель паритета процентных ставок Кейнса [5], модель равновесия платежного баланса Мандела и Флеминга [2,7], модели валютных кризисов и валютного регулирования Кругмана [6], Флуда, Гарбера [3, 4] и ряд других моделей.

Перечисленные модели возникали вслед за изменениями в мировой валютной системе и отражали финансовые реалии своего времени, но уже в 90-х годах прошлого века, после перехода крупнейших экономик от механизма «управляемого плавающего валютного курса» к «свободно плавающему валютному курсу», стало очевидным несоответствие этих теорий новому механизму валютного ценообразования. Более того многие исследователи пришли к выводу, что экономическая теория с ее фундаментальными взглядами зашла в тупик и в настоящий момент мы наблюдаем кризис в этой области знаний [10].

В новейших исследованиях валютного ценообразования наблюдается тенденция перехода изучения вопроса с макроэкономического уровня на микроэкономический уровень. Изначально микроэкономическое описание опиралось на информационные модели и теорию игр. К наиболее известным исследованиям данного направления можно отнести работы Кругмана [6], Флуда и Гарбера [3, 4], в которых делается попытка описать валютные кризисы и спекулятивные атаки на валютном рынке.

Относительно новым подходом научного объяснения динамики обменных курсов является использование теории рыночной микроструктуры [9, 10]. Теория рыночной микроструктуры является разделом микроэкономической теории, которая изучает функционирование финансовых рынков с позиций институтов и торгового механизма биржевого рынка. Она выявляет связь между динамикой цен финансовых активов, потоком ордеров и спредом (маржей) котировок. Свойства этих показателей изучаются методами статистического анализа, характерными для временных рядов. Основной целью теоретических и эмпирических работ в этой области является выявление и объяснение систематически наблюдаемых сценариев развития динамики торгов финансовыми активами на биржевом рынке [8].

Однако методы теории рыночной микроструктуры применимы для изучения динамики валютного рынка только в периоды нестабильности финансового сектора. В такой ситуации банки переносят валютные операции с межбанковского на биржевой рынок, риски которого существенно ниже [10]. В тоже время вопросы влияния микроструктуры внебиржевого рынка (где заключается более 90% валютных сделок) на динамику валютного курса до сих пор активно не изучались.

Постановка задачи. Цель исследования – оценка возможности применения методов теории рыночной микроструктуры для выявления связи между динамикой цен на валютном рынке и детермінантами торгового механизма межбанковского рынка.

Изложение основного материала. Основной объем валютных операций на внебиржевом рынке осуществляется между банками. Межбанковский рынок – это, прежде всего, рынок конверсионных и депозитно-кредитных операций между банками внутри одной банковской системы, а также на международном рынке. Особенностью межбанковского рынка является отсутствие единого механизма гарантированных расчетов. Сделки между банками осуществляются на основе предварительных договоренностей между ними по взаимному проведению дилинговых операций, определяющих механизмы и гарантии взаиморасчетов. Поэтому основной метод ведения межбанковских торгов – аукцион контрагентов.

В современном банке подразделения участвующие в осуществлении дилинговых операций, условно разделяют на три группы: фант-офис, мидел-офис и бэк-офис. Сотрудники подразделения фант-офиса непосредственно участвуют в торгах и заключают сделки на рынке. Служащие мидел-офиса осуществляют стратегическое управление финансовыми ресурсами, занимаются сопровождением заключенных сделок, регулируют деятельность подразделений фронт-офиса. Подразделения бэк-офиса осуществляют расчеты по заключенным договорам, ведут их учет, контролируют деятельность остальных подразделений банка.

Руководство банка, осуществляя стратегическое управление финансовыми ресурсами банка, предоставляет часть этих ресурсов своим специалистам для оперативного управления с целью получения прибыли или

поддержание краткосрочной ликвидности банка. Сотрудники банка, заключающие сделки от имени и за счет банка на межбанковском и биржевом рынке, называются уполномоченными трейдерами или просто дилерами. Их полномочия на заключения сделок контрагенты подтверждают соответствующими доверенностями.

Для осуществления межбанковских торгов широко используются услуги, предоставляемые специализированными информационными агентствами. Технические средства этих агентств позволяют банкам контрибьютерам опубликовать свои цены на среднерыночную сумму финансового актива – котировки, а банкам, пользователям рынка, получить эту информацию о потенциальных контрагентах. Уполномоченные трейдеры банков самостоятельно проводят мониторинг рынка, сравнивая предложения потенциальных контрагентов, и заключают сделки с контрагентом, опубликовавшим наилучшую цену.

Средства переговоров и заключения сделок оговариваются предварительным соглашением участников сделки. Как правило, переговоры и заключение сделок осуществляются по не защищенным каналам связи, посредством телефона или телекса, а обмен подтверждающими документами посредством системы межбанковских сообщений. Типичная схема заключения сделок на межбанковском рынке показана на рис. 1.

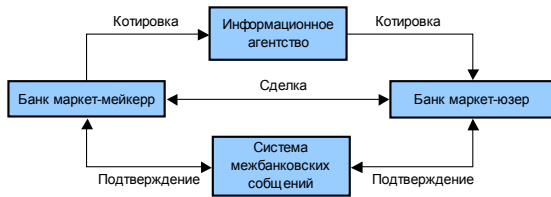


Рисунок 1 – Схема заключения сделок на межбанковском рынке

В функции брокерских фирм межбанковского рынка, также как брокерских фирм биржевого рынка, входит сведение покупателя и продавца. Брокерская фирма проводит свою деятельность на основании соответствующей лицензии. За свое посредничество брокерские фирмы взимают брокерскую комиссию в виде процента от суммы сделки.

Целесообразность использования услуг брокерских фирм банками обусловлена тем, что опубликовать свои заявки через международные информационные агентства могут себе позволить лишь крупные операторы рынка, остальные банки используют услуги информационных агентств для получения информации с мировых рынков. Поэтому для заключения сделок между собой они вынуждены вслед за изменением мировых цен периодически связываться со всеми потенциальными контрагентами, предлагая им заключить сделку или получая от них встречные предложения. Общая схема таких торгов показана на рис. 2.

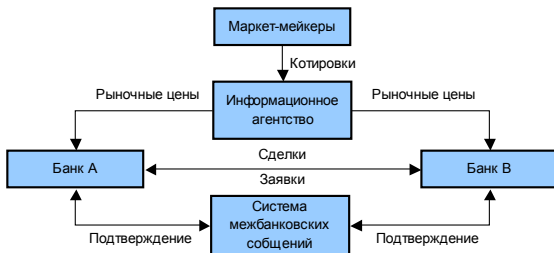


Рисунок 2 – Схема заключения сделки между банками пользователями рынка

Естественно такая схема торгов требует большого количества перекрестных сеансов связи между банками, при этом лишь некоторые из них завершаются заключением сделки. Поэтому для уменьшения издержек и трудоемкости заключения сделок банки пользуются услугами брокерских фирм.

Участники торгов, которых обслуживает брокерская фирма, подают ей ордера на покупку или продажу финансового актива, а та на основании полученных ордеров централизованно информирует своих клиентов о текущих ценах. Таким образом, брокерская фирма выполняет функции аналогичные функциям информационного агентства, однако, в отличие от последнего она также заключает сделки от имени своих клиентов, информируя остальных участников рынка о ценах последних сделок. Общая схема заключения сделок на межбанковском рынке через брокерские фирмы показана на рис. 3.

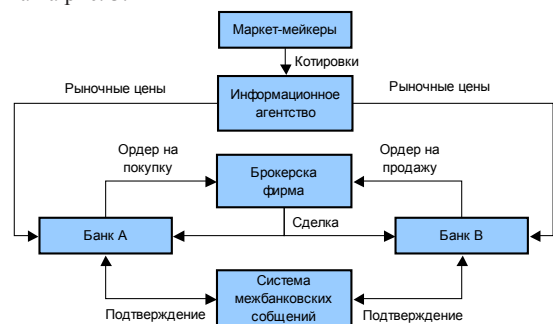


Рисунок 3 – Схема заключения сделки между банками пользователями рынка через брокерскую фирму

Брокерские фирмы заключают сделки от имени банков на основании соответствующего договора-комиссии. В этом случае брокерская фирма выступает комиссионером, а банк комитентом. За каждую заключенную сделку комиссионер получают комиссионные в виде процента от суммы сделки. Непосредственно заключение сделок осуществляют уполномоченные трейдеры брокерской фирмы – брокеры и банка – дилеры на основании соответствующих доверенностей.

Основной способ расчетов на межбанковском рынке безналичный перевод средств со счета одного банка на счет другого. Осуществление таких расчетов производится через платежную систему. Существует три основных способа исполнения таких переводов: с использованием двухсторонних корреспондентских отношений, с использованием счетов в банке посреднике, который играет роль агента расчетов и с использованием двух банков–посредников одной платежной системы.

При использовании двухсторонних корреспондентских отношений платеж осуществляется внутренней проводкой средств со счета банка плательщика на корсчет ЛЮРО банка получателя или с корсчета НОСТРО банка плательщика на счет банка получателя. Такая схема характерна при расчетах центрального и коммерческих банков в рамках одной банковской системы.

При использовании банка посредника платеж осуществляется агентом расчетов платежной системы, перечислением средств с корсчета одного банка на корсчет другого банка (см. рис. 4). Примером такой системы расчетов может быть система электронных платежей Национального банка Украины.

Несколько сложнее выглядит схема расчета между корреспондирующими банками использующими различные платежные системы, например национальные пла-

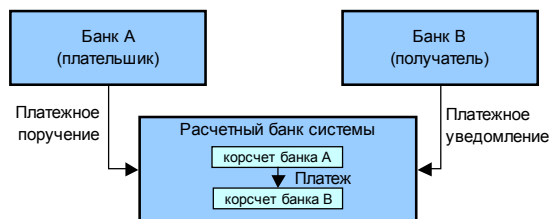


Рисунок 4 – Схема межбанковских расчетов в единой расчетной системе

тежные системы двух стран. В этом случае для осуществления расчетов они открывают корсчета в банках третьей платежной системы. Эти банки играют роль посредников в расчетах между различными платежными системами. Схема таких расчетов показана на рис. 5.

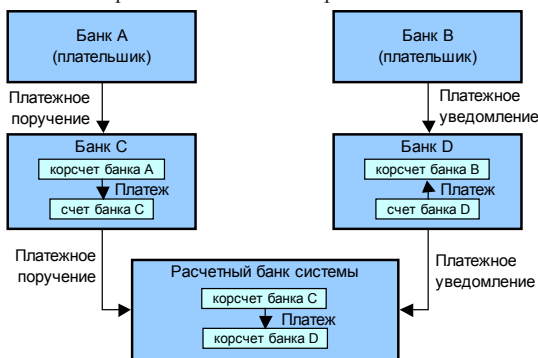


Рисунок 5 – Схема расчетов банков различных расчетных систем

Таким образом, принципиальным моментом, который отличает механизмы заключения сделок на межбанковском валютном рынке от механизма биржевых торгов, является отсутствие системы гарантирования исполнения сделок. Вследствие этого микроструктура межбанковского рынка обладает рядом особенностей:

1. Торги на межбанковском рынке нужно рассматривать как несколько параллельных аукционов с взаимно пересекающимися группами участников. Как следствие этого котировки валютных курсов в один и тот же момент времени на различных «аукционах»

могут сильно отличаться. То есть валютному курсу межбанковского рынка свойственна «естественная» неопределённость.

2. Сделки на межбанковском валютном рынке заключаются на двухсторонней основе. Для того чтобы в ходе торгов не одна сторона не получила преимущества участник, запрашивающий цену, ожидает от контрагента двойную котировку – цену покупки и цену продажи. Для этого он не указывает направление предстоящей сделки, в результате чего контрагент не может повысить или понизить цену относительно рыночной, не рискуя при этом купить дорого или продать дешево. Таким образом, в отличие от торговли на бирже, где маржа котировки формируется двумя наилучшими ценами покупки и продажи, заявленными разными участниками, на межбанковском рынке маржа котировки формируется одним из участников торгов – маркет-мейкером. То есть маржа котировки межбанковского рынка является агрегированным стоимостным показателем, который отображает издержки и риски связанные с осуществлением сделки.

3. Как свидетельствует статистические данные большинство сделок на внебиржевом рынке осуществляют между финансово-кредитными учреждениями, тогда как удельная доля сделок корпоративных клиентов банка (представителей реального сектора экономики) очень незначительная. Корпоративные клиенты, заключив валютные сделки с банками, передают им риск изменения валютного курса. Для регулирования этого риска банки должны оперативно (в течении нескольких минут) избавиться от него заключив серию противоположных сделок на межбанковском рынке. Таким образом, лишь небольшая часть сделок на валютном рынке напрямую связана со спросом и предложением, остальные сделки связаны с регулированием рыночных рисков.

Выводы. Анализ показывает, что принципы и методы теории рыночной микроструктуры, устанавливающие связь между динамикой цен финансовых активов, потоком ордеров и спредом (маржей) котировок на биржевом рынке, могут быть применены для изучения валютного ценообразования на межбанковском валютном рынке. При этом в качестве базовой гипотезы будет выступать не модель равновесия между спросом и предложением, а балансовые равенства между стохастическими показателями динамики изменения валютных курсов и спредом котировки, как стоимостным показателем рисков связанными с этими изменениями.

Литература:

1. Cassell, G. Abnormal Deviations in International Exchange [Текст] / G. Cassell // Economic Journal. – 1918. – Vol. 28. – P. 413-415.
2. Fleming, J.M. Domestic Financial Policies under Fixed and Floating Exchange Rates [Текст] / J.M. Fleming // IMF Staff Papers. – 1962. – Vol. 9. – P. 369-379.
3. Flood R., Marion N.P. Perspectives on the Recent Currency Crises Literature //IMF mimeo. –1997.
4. Flood, R.P., Garber, P.M. Collapsing Exchange Rate Regimes. Some Linear Examples [Текст] / R.P. Flood, P.M. Garber // Journal of International Economics. –1984. – № 17.
5. Keynes, J.M. 1923, A Tract on Monetary Reform //Macmillan and St. Martin’s Press for the Royal Economics Society. –1971.
6. Krugman, P. Model of Balance of Payments Crises [Текст] / P. Krugman // Journal of Money Credit and Banking. – 1979. – № 11.
7. Mundell, R. A. The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability [Текст] / R. A. Mundell // IMF Staff Papers. – 1962. – № 9. – P. 70-79.
8. O’Hara Maureen. Market Microstructure Theory. – Cambridge: Blackwell, 1995, p. 1.
9. Колотилин А.Д. Моделирование обменного курса с использованием микроструктурных моделей валютного рынка // Российская экономика: взгляд молодых исследователей (сборник рефератов) – Москва: ИЭПП, 2006. – 218 с.
10. Моисеев С. Роль микроструктуры торговых систем в обеспечении валютной стабильности // Дайджест-Финансы, 2002, № 6, С. 25-36.

НОР А. В.

студент IV курса кафедры «Учет и аудит»,
Севастопольский национальный технический университет

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ. ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ

Аннотация: исследовано понятие и методы оценки интеллектуального капитала, необходимость рационального использования и управления им.

Анотация: досліджено поняття та методі оцінки інтелектуального капіталу, необхідність раціонального використання та керування ним.

Summary: The notion and definition methods of the intellectual capital are analyzed (and need of use and management).

Постановка проблемы. современная практика бизнеса сформировала понимание трудового ресурса как одного из важнейших. Мы вряд ли встретим менеджера, который возьмется утверждать обратное. Но одного только понимания этого факта не достаточно для того, чтобы построить эффективную систему управления трудовым ресурсом на предприятии. Построение эффективной системы управления начинается с четкого понимания предмета, которым мы хотим управлять. Именно поэтому настоящий раздел посвящен проблеме управления и оценке интеллектуальными активами предприятия.

Постановка задания. на основании изложенного можно сформулировать задание, которое состоит в изучении понятия интеллектуального капитала, методов его оценки

Интеллектуальный капитал наиболее полно представляет нам природу и механизмы использования человеческого ресурса в организации. Другими словами, сотрудник представляет для предприятия интерес не столько живым весом, сколько знаниями, опытом, навыками, способностями, отношениями и связями. В совокупности все представленные категории, так или иначе, формируют интеллектуальный капитал предприятия.[2]

Рассмотрим варианты оценок интеллектуального капитала:

1) Для финансовой оценки интеллектуального капитала организации может применяться коэффициент Тобина – отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов). Суть применения этого коэффициента в следующем: если цена компании существенно больше цены ее материальных активов, это значит, что нематериальные активы оценены по достоинству. Под такими активами подразумевается талант персонала, управляющие системы, менеджмент, бренд [3].

2) Модель «Scandia Navigator», разработанная Л.Эдвинссоном, оценивает интеллектуальный капитал компании с позиций «создания стоимости». Л.Эдвинссон утверждает, что капитал компании состоит из двух компонентов: финансового капитала и интеллектуального капитала. Финансовый капитал адекватно отражается в годовом отчете, который служит также его документальным подтверждением; интеллектуальный капитал, напротив, нередко образован «скрытыми ценностями» и поэтому его так трудно подсчитать.



Рисунок 1 – Модель «Scandia Navigator»

«Скандия» отказалась от оценки интеллектуального капитала через написание некоего повествовательного раздела, который бы прилагался к годовому отчету. Она идет дальше: численно измеряет интеллектуальный капитал и приводит факторы, определяющие невидимый актив и вероятность того, что компания достигнет своих стратегических целей. Среди таковых факторов выделяются следующие:

- аспект заказчика (доля рынка, число упущенных клиентов, наличные фонды в расчете на одного клиента, индекс удовлетворенности клиента, число контрактов, число руководителей по работе с фондами, число фондов);

- аспект сотрудников (текучесть кадров, средний срок службы, образование, число женщин среди управляющего персонала, индекс вооруженности средствами производства, перемены в компании в области ИТ-грамотности);

- обновление и развитие (затраты на повышение компетентности сотрудников в расчете на одного сотрудника, затраты на рекламу в процентном отношении к управляемым активам, затраты на рекламу в расчете на одного клиента, затраты на ИТ, затраты на обучение в расчете на одного сотрудника, выигрыш от новых начинаний, прирост выигрыша);

- процесс (время обработки выплаты, процент обработанных без ошибок, заявок, число ПК в расчете на одного сотрудника, число портативных компьютеров в расчете на одного сотрудника, административные расходы в расчете на одного сотрудника, расходы на ИТ в расчете на одного сотрудника, число контрактов в расчете на одного сотрудника, время обработки контрактов).

Результаты этих измерений сравниваются с аналогичными показателями за прошлые годы и позволяют показать тенденции развития интеллектуального капитала [3].

3) Карл-Эрик Свейби выделяет 25 методов измерения ИК, сгруппированных в 4 категории.

I. Методы прямого измерения интеллектуального капитала – Direct Intellectual Capital methods (DIC). К этой категории относятся все методы, основанные на идентификации и оценке в деньгах отдельных активов или отдельных компонентов интеллектуального капитала. После того, как оценены отдельные компоненты ИК или даже отдельные активы, выводится интегральная оценка ИК компании.

II. Методы рыночной капитализации – Market Capitalization Methods (MCM). Вычисляется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученная величина рассматривается как стоимость ее интеллектуального капитала или нематериальных активов.

III. Методы отдачи на активы – Return on Assets methods (ROA). Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании. ROA компании – сравнивается

с аналогичным показателем для отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от ИК, полученная разность умножается на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока можно получить стоимость ИК компании.

IV. Методы подсчета очков – Scorecard Methods (SC). Идентифицируются различные компоненты нематериальных активов или интеллектуального капитала, генерируются и докладываются индикаторы и индексы в виде подсчета очков или как графы. Применение SC методов не предполагает получение денежной оценки ИК. Эти методы подобны методам диагностической информационной системы.

Все известные методики оценки ИК легко распределяются по четырем перечисленным категориям. При этом следует отметить относительную близость DIC и SC методов, а также MCM и методов ROA. В первых двух случаях движение идет от идентификации отдельных компонентов ИК, во втором – от интегрального эффекта.

Методы типа ROA и MCM, предлагающие денежные оценки, полезны при слиянии компаний, в ситуациях купли-продажи бизнеса. Они могут использоваться для сравнения компаний в пределах одной отрасли. Они очень хороши также для иллюстрации финансовой стоимости нематериальных активов. Преимущества диагностической информационной системы и SC методов в том, что они применены на любом уровне организации. Они работают ближе к событию, поэтому получаемое сообщение может быть более точным, чем чисто финансовые измерения. Они очень полезны для некоммерческих организаций, внутренних отделов и организаций общественного сектора и для экологических и социальных целей. Их недостатки в том, что индикаторы являются контекстными и должны быть настроены для каждой организации и каждой цели, которая делает сравнения очень трудными. Кроме того, эти методы новы и не легко принимаются обществом и менеджерами, которые привыкли рассматривать все с чистой финансовой точки зрения. А комплексные подходы порождают большие массивы данных, которые трудно анализировать и связывать [1].

Рассматриваемое нами понятие интеллектуального капитала шире, чем более привычные понятия интеллектуальной собственности (ИС) и нематериальных активов (НМА). Вместе с тем оно близко по смыслу к понятию «неосязаемый капитал», используемому в работах по экономической теории и эконометрике с начала 70-х годов XX века. Приведем простой пример: разрыв между балансовой стоимостью фирмы Microsoft и ее рыночной капитализацией в 1999 году доходил до двух порядков (100 раз). Основу этого разрыва составляют интеллектуальные активы. Основная часть этих активов непосредственно связана с персоналом предприятия. Согласитесь, что весьма неоднозначной представляется ситуация, в ко-

торой предприятие не предпринимает никаких действия для управления таким объемом активов.

Интеллектуальный капитал является видом капитала в том смысле, что, наряду с другими видами, является фактором производства. Подобно капиталу физическому, он также возникает в результате вложений различных ресурсов, точно так же может обесцениться и устаревать. Основное же отличие интеллектуального капитала от физического – его нематериальная природа и присущие ей свойства. Так, достаточно сложно найти средства измерения интеллектуального капитала – трудно представить себе единицу измерения, которая могла бы точно, надежно, объективно измерить такие вещи, как опыт сотрудников, знания, которыми они владеют, их интуицию, а тем более подсчитать и оценить совокупность их опыта. Кроме того, в отличие от физического капитала, который оценивается финансово, интеллектуальный капитал оценивается как стоимостно, так и нестоимостно. Еще одно отличие в том, что интеллектуальный капитал не может полностью находиться в собственности организации. Интеллектуальный капитал нацелен на будущее, в то время как финансовый представляет собой результат действий, совершенных в прошлом.

Организация, прилагающая усилия к развитию своего интеллектуального капитала, много ресурсов вкладывает в исследования, обучение, разработки. При этом рыночная капитализация такого предприятия за счет развитого интеллектуального капитала выше, чем бухгалтерская стоимость ее материальных активов и фондов [2].

Выводы. Интеллектуальный капитал – это синергетический феномен, то есть формируется не путем простого сложения своих отдельных частей, но как свойство их взаимодействия. Носители интеллектуального капитала организации – это сотрудники, структуры, клиенты.

В современной отечественной практике отношение к интеллектуальным активам как капиталу, который нуждается в управлении, к сожалению, встречается очень редко. Можно сказать, что управление интеллектуальным капиталом достаточно редко определено приоритетами стратегического развития отечественного бизнеса. Это означает, что в основном интеллектуальный капитал отечественных предприятий остается без целенаправленного управления – или попросту простаивает. Чтобы продемонстрировать необходимость управления интеллектуальными активами мы попробуем соотнести их с группой материальных активов. Подумайте о простаивающих производственных мощностях, о неиспользованных товарно-материальных запасах, об избытке наличных средств. Примерно такой же потенциал остается нереализованным в ситуации, когда отсутствует менеджмент интеллектуального капитала. Сложить вместе все эти забытые активы (как нематериальные, так и материальные) – и мы получим существенный потенциал в доходах для любой организации [2].

Литература:

1. «Свейби» [Электронный ресурс]. – Methods for Measuring Intangible Assets – 2010. – Режим доступа 17.02.2013.: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>
2. «Smart-edu» [Электронный ресурс]. – Интеллектуальный капитал – 2012. – Режим доступа 17.02.2013.: <http://www.smart-edu.com/intellektualnyy-kapital/intellektualnyy-kapital.html>
3. «Smart-edu» [Электронный ресурс]. – Оценка интеллектуального капитала – 2011. – Режим доступа 17.02.2013.: <https://sites.google.com/site/upravlenieznaniami/intellektualnyj-kapital/ocenka-intellektualnogo-kapital>

ОБЕРТИНСКАЯ З. А.

студентка IV курса кафедры «Учет и аудит»,
Севастопольский национальный технический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Анотация: Вивчено різні підходи до класифікації зобов'язань вітчизняних і зарубіжних вчених, запропоновані рекомендації щодо її вдосконалення.

Анотация: Изучены разные подходы к классификации обязательств отечественных и зарубежных ученых, предложены рекомендации по ее совершенствованию.

Summary: Explore different approaches to the classification of obligations of domestic and foreign scholars and offers recommendations for its improvement.

Актуальность статьи. Классификация обязательств по разнообразным признакам позволяет отразить факты хозяйственной деятельности предприятия более полно и достоверно. Интерпретация информации об обязательствах является неотъемлемой частью процедуры анализа финансового состояния предприятия по данным его бухгалтерской отчетности. При этом качественная бухгалтерская информация о кредиторской задолженности, обоснованная ее классификация, являются основой в разработке эффективных управленческих решений.

Постановка проблемы. Для качественного ведения учета на предприятии недостаточно брать за основу лишь законодательную базу бухгалтерского учета, необходимо также принимать во внимание юридическую сторону фактов хозяйственной деятельности, поскольку только так возможно отразить их правильно, достоверно и законно. На сегодняшний день в научной и специальной литературе отсутствует классификация обязательств, которая бы учитывала их и юридические и бухгалтерские аспекты.

Постановка задачи. На основе изложенного можно сформулировать задачу исследования, которая заключается в обобщении подходов к классификации обязательств отечественных и зарубежных ученых, разработка рекомендаций по ее совершенствованию с учетом бухгалтерской, экономической и правовой природы обязательств.

Изложение основного материала. Важной предпосылкой рациональной организации учета обязательств предприятия является обоснованная их классификация.

В бухгалтерском учете П(С)БУ 11 «Обязательства» определяет как задолженность предприятия, которая возникла в результате прошедших событий и погашение которой, как ожидается, приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды сторон [3].

С целью бухгалтерского учета обязательства классифицируются следующим образом:

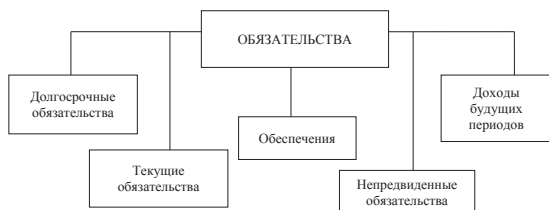


Рис. 1 Классификация обязательств согласно П(С)БУ 11 «Обязательства»

Источник: [3]

Многие зарубежные и отечественные ученые дополняют существующую классификацию. Так, Кузьмин В. предлагает рассматривать обязательства в зависимо-

сти от сферы экономических отношений, по экономическим объектам, в зависимости от материального объекта, от срока выполнения и по степени принадлежности сторон [6, 23].

Бутинец Ф.Ф., Чижевская Л.В., Береза С.Л. выделяют следующие классификационные признаки: степень сложности; обеспеченность исполнения; основания и время возникновения; способ и срок погашения; возможность оценки (табл. 1) [4, 60].

Сопко В.В., рассматривая обязательства в составе заемного капитала, предлагает разделять его на три группы [8, 126]:

- краткосрочный (срок погашения до одного года);
- среднесрочный (срок погашения от одного до трех-четырех лет);
- долгосрочный (срок погашения больше трех-четырех лет).

Таблица 1

Классификация обязательств по разным признакам

Классификационный признак	Вид обязательств	Краткая характеристика
По степени сложности	Простые	Погашаются одним платежом
	Сложные	Включает первичное обязательства и набор вторичных обязательств
По времени	Ограничены во времени	Срок исполнения обязательства определен во времени
	Бессрочные	Срок исполнения обязательства не определен во времени
По обеспеченности исполнения обязательств	Обеспеченные	Выполнение которых обеспечено залогом
	Необеспеченные	Выполнение которых не обеспечено
По времени возникновения	Текущие	Возникающие в результате операций и других событий в прошлом периоде
	Будущие	Определяются решением руководства приобрести активы в будущем.

Источник: [4]

Как видим, рассмотренные классификации, прежде всего, основаны на нормативных документах бухгалтерского учета, и не учитывают юридическую природу обязательств. Юридическая сторона очень важна, поскольку определяет правовые основы хозяйствования и регулирует отношения, возникающие в процессе организации и осуществления хозяйственной деятельности. Следовательно, возникает необходимость рассмотреть обязательства с юридической и экономической точек зрения.

Гражданский и Хозяйственный Кодексы Украины являются основными законодательными актами, которые регламентируют правовые основы хозяйственной деятельности. С юридической точки зрения обязательством является правоотношение, в котором одна сторона (должник) обязана совершить в пользу второй стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, предоставить услугу, уплатить деньги и т.п.) или воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника выполнения его обязанности [1]. В Гражданском Кодексе Украины обязательства в зависимости от основания возникновения делятся на договорные (возникают на основе заключенного договора) и недоговорные (предпосылками возникновения являются другие юридические факты). К договорным обязательствам относятся:

- купля – продажа, дарение, рента, подряд;
 - пожизненное содержание (уход)
 - найм (аренда), найм (аренда) жилья;
 - выполнение научно-исследовательских или опытно-конструкторских и технологических работ;
 - услуги, перевозка, транспортное экспедирование, хранение;
 - страхование, поручение, управление имуществом;
 - займ, ссуда, кредит, банковский вклад, комиссия;
 - банковский счет, факторинг, расчеты;
 - распоряжение имуществом правами интеллектуальной собственности;
 - коммерческая концессия, совместная деятельность.
- К недоговорным обязательствам относятся [1]:
- публичное обещание вознаграждения;
 - совершение действий в имущественных интересах другого лица без его поручения;
 - спасение здоровья и жизни физического лица, имущества физического или юридического лица;
 - создание угрозы жизни, здоровью, имуществу физического лица или имуществу юридического лица;
 - возмещение ущерба;
 - обретение, сохранение имущества без достаточного правового основания.

Согласно Хозяйственному Кодексу Украины основными видами хозяйственных обязательств являются имущественно-хозяйственные обязательства и организационно-хозяйственные обязательства, они могут возникать [2]:

- непосредственно из закона или другого нормативно-правового акта, регулирующего хозяйственную деятельность;
- из акта управления хозяйственной деятельностью;
- из хозяйственного договора и других соглашений, предусмотренных законом, а также из соглашений, не предусмотренных законом, но таких, которые ему не противоречат;
- вследствие причинения вреда субъекту или субъектом хозяйствования, приобретение или сохранение имущества субъекта или субъектом хозяйствования за счет другого лица без достаточных на то оснований;
- в результате создания объектов интеллектуальной собственности и других действий субъектов, а также вследствие событий, с которыми закон связывает наступление правовых последствий в сфере хозяйствования.

С точки зрения договорных отношений Быков А.Г. предлагает разделять обязательства на три группы, возникающие при исполнении договоров, которые опосредуют [5]:

- имущественные отношения;

- организационные (планово-организационные) отношения;
- комплекс имущественных и организационных отношений.

Лаптев В.В. также разделяет хозяйственные обязательства на три группы. К первой из них относит обязательства, складывающиеся при осуществлении предпринимательской деятельности, ко второй – возникающие при ее регулировании (необходимы для создания оптимального баланса между интересами государства и коммерческих структур), и к третьей – внутривозможные обязательства (форма внутренних обязательств в виде соглашения сторон) [7, 120].

Изучив вышеприведенные варианты классификации обязательств, предлагаем дополнить их следующими классификационными признаками. В зависимости от правовой природы следует различать договорные, недоговорные и потенциальные обязательства. Такой подход дает возможность оценить носит ли обязательство юридическую силу, какую ответственность несет субъект хозяйствования в рамках конкретного договора, следует ли его отражать в балансе. Если обязательство лишь потенциальное, предприятие раскрывает информацию о нем лишь в примечаниях к финансовым отчетам.

Узнать, в результате каких событий возникло обязательство, позволит их разделение по видам деятельности:

- обязательства обычной деятельности;
- обязательства финансовой деятельности;
- обязательства инвестиционной деятельности;
- обязательства чрезвычайной деятельности.

Определить, какому субъекту хозяйствования предприятие должно погасить обязательство, позволит классификация по субъектам погашения обязательства:

- контрагенты;
- бюджетные организации;
- банки и другие финансово-кредитные учреждения;
- налоговые органы;
- фонды социального страхования;
- работники предприятия;
- связанные лица;
- прочие юридические и физические лица.

По сумме погашения обязательства могут быть на определенную или неопределенную суммы. Суммы некоторых обязательств невозможно конкретно определить, например, непредвиденные обязательства, а суммы других видов обязательств, например, текущие обязательства, возможно знать достоверно.

В зависимости от способа погашения, следует различать обязательства, погашаемые наличными, безналичными средствами, товарно-материальными ценностями, зачетом встречных требований.

В зависимости от валюты расчета обязательства могут быть выражены в национальной или иностранной денежных единицах.

Предлагаемые нами критерии классификации обязательств позволят предоставить пользователям более развернутую информацию об обязательствах для целей их учета, управления и контроля.

Выводы, сделанные в результате исследования. В результате проведенного исследования установлено, что обязательство необходимо трактовать и классифицировать как с юридической, так и с бухгалтерской стороны. Каждая из приведенных классификаций дополняет друг друга и дает возможность более глубоко изучить сущность обязательств, что позволит правильно и достоверно отразить обязательство в учете, а также избежать ошибок и нарушений.

Література:

1. Гражданский Кодекс Украины от 16.01.2003 № 435-IV с изменениями и дополнениями.
2. Хозяйственный Кодекс Украины от 16.01.2003 г. №436-IV, с изменениями и дополнениями.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 11 «Обязательства», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.01.2000 г. №20, с изменениями и дополнениями.
4. Ф.Ф.Бутинець, Л.В. Чижевська, С.Л. Береза; Бухгалтерський облік. Навчальний посібник /За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.
5. Быков А. Г. Система хозяйственных договоров // Вестник МГУ. – 1974.
6. Кузьмін В. Вплив класифікації зобов'язань підприємства на їх аналітичну оцінку /В. Кузьмін, А.С. Кукушина // Бухгалтерський учет. – 2008. – № 10. – С. 23-26.
7. Лаптев В. В. Хозяйственное право. – М.: Юрид. лит., 1983. – С. 149.
8. Сопко В.В., Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): навч. посібник / В.В. Сопко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

ОНОПРИЄНКО І. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет*

ГЛОБАЛЬНЕ ПОТЕПЛІННЯ ТА ЗАХОДИ З АДАПТАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Анотація: В статті досліджено проблему глобального потепління, його вплив на розвиток аграрного сектору економіки та заходи з адаптації до зміни клімату.

Аннотация: В статье исследована проблема глобального потепления, его влияние на развитие аграрного сектора экономики и меры по адаптации к изменению климата.

Summary: In the article investigational the problem of global warming and its impact on the development of the agricultural sector and measures to adapt to climate change.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день проблема зміни клімату є однією з найбільш важливих для людства. Ніяка країна, на жаль, не має від неї імунітету. Україна стискається і надалі стискатиметься з різними катаклізмами, які виникають у результаті зміни клімату.

Клімат є одним з основних природних чинників, який обумовлює умови мешкання та діяльності людства, напрям, структуру і, багато в чому, рівень його економічної діяльності. Зміна клімату на тлі несприятливих екологічних або санітарно-гігієнічних обставин може супроводжуватися значними соціально-економічними збитками, якщо їх своєчасно не спрогнозувати і не прийняти відповідних запобіжних заходів. Достовірно встановлено, що середня температура повітря у поверхні Землі дійсно зростає в усіх регіонах світу. Внаслідок цього в атмосфері відбувається перебудова глобальних процесів перенесення тепла і вологи на всіх континентах, яка супроводжується не тільки різким почастищенням природних катаклізмів, засух і повеней, тайфунів і смерчів, зсувів, обвалів, але і впливом на урожайність усіх сільськогосподарських культур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питанням глобального потепління приділяється достатня увага з боку зарубіжних і вітчизняних дослідників, серед яких особливо слід виділити таких вчених, як Балацький О.Ф., Добровольський В.В., Дідух Я.П., Клименко М.О., Крисаченко В.С., Костерін В.В., Массей Ерік Е, Толстоухов А.В., Просунко В.Т., К.Філд, та інші. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що в сучасних умовах досить гостро стоїть питання вивчення глобального потепління, його наслідків та заходів з адаптації до нього.

Формування цілей статті. Метою дослідження був аналіз динаміки потепління клімату в Україні і Сумському регіоні зокрема, його вплив на аграрну сферу та виявлення заходів адаптації до глобального потепління в сфері виробництва продукції сільськогосподарства.

Виклад основного матеріалу. Потепління кліма-

ту спричиняють гази які викидаються до атмосфери та сприяють утриманню тепла на поверхні Землі, не даючи йому розсіюватись у світовий простір. Потепління клімату планети реєструється протягом всієї другої половини ХХ століття. Підвищення середньої температури відбувається на різних континентах нерівномірно.

Якщо провести пряму через середні температури останніх років, то стає зрозуміло, що з кожним роком вона збільшується і надалі збільшуватиметься. Внаслідок цього в атмосфері відбувається перебудова глобальних процесів перенесення тепла і вологи на всіх континентах, яка супроводжується різким почастищенням природних катаклізмів, – засух і повеней, тайфунів і смерчів, зсувів, обвалів та ін. І якщо не зупинити цей процес, то він може призвести до вимирання людства через погіршення умов для існування.

Оскільки сільське господарство є одним з основних видів економічної діяльності в Сумському регіоні та в країні в цілому, не дивно, що зміна клімату суттєво вплинула на цю галузь.

У сільському господарстві внаслідок потепління можливі збитки виникатимуть від зменшення зволоженості ґрунтів, збільшення кількості шкідників рослин і тварин, а також внаслідок стресових дій спеки.

Основні наслідки зміни клімату для рослинницької галузі сільського господарства: більше випадків повеней через часті дощі; менша кількість опадів улітку, що призводить до нестачі води; суттєве збільшення випадків сильної посухи; підвищення температури взимку і менша кількість морозних днів зменшують втрати урожаю деяких сільськогосподарських культур; більше випадків повеней спричиняють втрату врожаю; постає необхідність інтенсивного зрошення влітку; зростання поверхневої забрудненості та озонного рівня, що суттєво впливає на якість продукції.

Зміна клімату веде за собою низку змін у житті людства. Розвиток науки і техніки спричинив такий техногенний вибух, що руйнує на своєму шляху все живе і, найголовніше, дуже швидкими темпами. Та радісна обставина, що людина має можливість впливати на приро-

ду, затьмарюється постійним ризиком, що супроводжує ці можливості. [1]

З початку XXI століття передбачається подальше підвищення температури, а також зменшення різниці температурного режиму між сезонами року, яке буде найбільш відчутним в Україні на північному сході, тобто в Сумській області. У перші два десятиліття підвищення температури може відбутись в усі місяці та сезони року. Разом з тим збережеться ймовірність екстремально холодних періодів, місяців та сезонів. Екстремально холодна зима може спостерігатись 1 раз в 10-15 років. На фоні дуже м'яких зим екстремально холодні зими сприймаються як стихійне явище, збитки від якого можуть бути набагато більші, ніж спостерігались раніше. [3]

Підвищення температур може бути надзвичайно небезпечним явищем, бо змінить і інші показники клімату, наприклад, тривалість сезонів року, частоту посушливих явищ, співвідношення видів опадів, наявність снігового покриву та ін. Підвищення температури прискорить накопичення кількості ефективного тепла, отже, тривалість між фазних періодів вегетаційного циклу сільськогосподарських культур скорочуватиметься, що обумовить прискорення дозрівання та зниження продуктивності.

Зі змінами у навколишньому середовищі дуже важливо вчасно адаптуватись до нових умов. У хліборобів зараз є багатий арсенал прийомів і засобів вирощування сільськогосподарських культур, однак, ефективність їх використання можна підвищувати шляхом застосування їх з урахуванням змін агрокліматичних умов. Тому зростає значення аналізу і прогнозу агрометеорологічних умов на базі агрометеоспостережень та урахування ймовірностей повторюваності метеорологічних елементів і змін клімату в останні десятиліття. Це дозволить фахівцям сільськогосподарського виробництва своєчасно проводити агротехнічні заходи відповідно до умов конкретного року за забезпечити високу стійкість землеробства.

Таким чином, клімат у багатьох випадках відіграє вирішальну роль у житті сільськогосподарських рослин (вимерзання та висихання), у розвитку шкідливих для сільськогосподарських культур організмів – комах-шкідників і збудників хвороб є суттєвим екологічним чинником, який визначає стабільність рослинництва.

Нами проведений аналіз динаміки середньорічної температури повітря в Сумському регіоні за період 2003-2011рр. Він показав, що за останні десять років середньорічне зростання температури становить 0,58° С. (рис.1.) [1]



Рис.1. Динаміка середньорічної температури повітря в Сумському регіоні

За попередніми оцінками, Україна визнана вразливою щодо змін клімату, попри те, що катастрофічних кліматичних змін на українській теренах не очікується. Тому Кабінет міністрів України запланував низку кроків із підготовки національного та регіональних планів дій

з адаптації до змін клімату. Основними причинами, що перешкоджають реалізації заходів з адаптації до зміни клімату в Україні є: бар'єри на шляху цілеспрямованої реалізації заходів з адаптації до зміни клімату; недостатній рівень науково-обґрунтованих даних про наслідки зміни клімату для життєдіяльності населення, галузей економіки та екосистем; відсутність правової та інституціональної бази для запровадження заходів з адаптації; відсутність фінансових ресурсів; недостатня обізнаність суспільства із проблемами адаптації до зміни клімату; недостатній рівень науково-обґрунтованих даних про наслідки зміни клімату для життєдіяльності населення, галузей економіки та екосистем в Україні та відсутня правова і інституційна база для запровадження заходів з адаптації.

Адаптація до зміни клімату означає пристосування у природних чи людських системах як відповідь на фактичні або очікувані кліматичні впливи або їхні наслідки, що дозволяє скористатися сприятливими можливостями. Невизначеність щодо прогнозів кліматичних змін, що мають певну вірогідність стати катастрофічними, лише підвищують необхідність проведення активної політики адаптації до змін клімату.

Коли йдеться про координацію та діяльність з адаптації, державні структури, починаючи від місцевого рівня до національного відіграють головну роль. Крім того, кожна галузь керується своїми власними інтересами та можливостями, які іноді суперечать одне одному. Враховуючи те, що зміна клімату вплине на всіх, і що кожна галузь у процесі адаптації може обрати свій власний, і, можливо, суперечливий для інших шлях, дуже важливо, щоб національні уряди взяли на себе відповідну роль у підвищенні обізнаності щодо адаптації, визначенні пріоритетів і розробленні скоординованого підходу. Цю думку підкреслюють не тільки в офіційних документах Європейського Союзу з адаптації, а й у багатьох чинних національних стратегіях. [1]

Так як сільське господарство – одна з найбільш розвинених галузей у країні, то не дивно, що зміна клімату суттєво вплине саме на неї. Однак багато досліджень показують, що потенційні наслідки можуть бути і позитивними. Якщо взимку температури підвищаться, а кількість морозних днів зменшиться, то можна отримати більший врожай та розширити посівні території таких озимих культур, як пшениця. Зменшення кількості опадів і збільшення температури і літній період можуть спричинити перехід від незрошувального землеробства до зрошувального. Припускаючи, що системи зрошення є стійкими, можна очікувати збільшення тривалості вегетаційного періоду, що дасть можливість урізноманітнити продукцію рослинництва. Така ситуація сприятлива для сільського господарства, але, з іншого боку, сільськогосподарські культури можуть зазнати впливу таких екстремальних явищ, як інтенсивні опади або посухи та бути ураженими шкідниками.[2] Щоб дістати переваги від зміни клімату та компенсувати збитки, необхідні відповідні заходи з адаптації.

Сільське господарство є провідною галуззю у Сумській області, тому дуже важливо підготувати її до глобального потепління. Що стосується прикладів адаптації саме у сільському господарстві, то дослідження показує, що всі області в Україні провели певну діяльність у цій сфері. Характер заходів змінюється від цілеспрямованого до дуже загального:

1. Огляд сільськогосподарської політики реформування, щоб ввпнитися, що вона є гнучкою до зміни клімату.

2. Розроблення, вдосконалення і розширення стійких та ефективних методів зрошування для захисту підзем-

них вод і зниження залежності від дощу. Надання субсидій для ефективного процесу зрошування.

3. Підготовка інформації про передові методи зрошування. Створення консультативної системи з питань зрошування, які б створили параметри та режим зрошування для сільськогосподарських культур, враховуючи метеоумови та прогнозу погоди, для оптимального використання води.

Держуправління охорони навколишнього природного середовища в Сумській області, Сумська обласна державна адміністрація та регіональний консультант Вуглецевого фонду NEFCO проводять послідовну роботу з питань організації скорочення викидів парникових газів, у тому числі з використанням механізму Кіотського Протоколу. Роботи виконуються в рамках «Регіонального плану заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату для Сумської області».

Література:

1. Агроекологія: теорія та практикум. За ред. В.М.Писаренка.-Видавництво «ІнтерГрафіка».-2003р.-318с.
2. Дідух Я. П. Глобальні зміни клімату: що робити? / Я. П. Дідух // Екологічний вісник. – 2009. – № 5. – С. 19-23.
3. Клименко М.О., Прищепа А.М., Вознюк Н.М. «Моніторинг довкілля: підручник»./ М.О. Клименко, А.М. Прищепа, Н.М. Вознюк. – К.: Видавничий центр «Академія», 2006 – 360 с.

ПАЛЕЕВА Л. М.

*аспірант кафедри економіки підприємств,
Приазовський державний технічний університет*

ПРИМЕНЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анотація: проаналізовано формування і використання моделі компетенцій на промисловому підприємстві «Метінвест Холдинг».

Аннотация: проанализировано формирование и использование модели компетенций на промышленном предприятии «Метинвест Холдинг».

Summary: The model of competences forming and use are analyzed on enterprise «Metinvest Holding».

Актуальность статьи. Использование модели компетенций дает возможность достичь высоких результатов в управлении персоналом предприятий и управления в целом. Поэтому возникает необходимость в усовершенствовании и повышении эффективности оценки системы управления персоналом предприятий с учетом требований рыночной экономики, которая пребывает в глубоком кризисе.

Постановка проблемы. На сегодняшний день Украина находится в условиях нестабильности рыночной экономики, повышенной конкуренции, ограниченности финансовых ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности предприятий, повышения требований к качеству производимой продукции. В таких тяжелых условиях результативность деятельности предприятий в значительной мере зависит от использования человеческих ресурсов. В связи с этим эффективность деятельности персонала предприятий связана с их компетенциями, которые являются одной из важнейших составляющих системы управления персоналом [4, с. 10].

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием формирования компетенций занимались такие ученые, как: Райзберг Б.А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е.Б., Холлифорд С. и много других. Зеер Ф. и Шахматова О. определяют профессиональную компетенцию как совокупность профессиональных знаний и умений, а также способов выполнения профессиональной деятельности.

Висновки. Незважаючи на суперечки експертів про ймовірність кліматичної катастрофи її наслідки однозначно непоправні. Саме це примушує країни приймати консолідовані політичні рішення про адаптацію до змін клімату. Адаптація до зміни клімату не є простою, адже вона вимагає створення нових інститутів, впровадження нових політик, надходження нових коштів, а найголовніше – нових форм мислення. Основами ґрунтовної й успішної адаптації є політична воля, належні наукові дослідження та оцінка, а також різноманітний набір заходів. Зміна клімату вплине на всі галузі суспільства, на деякі більше, ніж на інші, на одні – краще, на інші – гірше. Внаслідок цього всі представники суспільства мають бути залучені до адаптації. Чим раніше Україна почне адаптуватися до змін клімату, тим краще ми зможемо запобігти цим загрозам.

Целью статьи является определение важности исследования, формирования и внедрения подхода, основанного на применении компетенций для усовершенствования системы управления персоналом промышленных предприятий на примере ООО «Метинвест Холдинг».

Изложение основного материала. Эффективная работа персонала предприятий достигается за счет уникальных индивидуальных возможностей людей – их знаний, умений и опыта, их личных особенностей, которые проявляются в поведении и отношении к делу, их увлеченности, инициативе и инновативности. Компетенции являются комплексом характеристик (качеств) работника, которые включают как знания и навыки, так и личностные характеристики: природные способности, эмоциональные особенности и волевые установки, которые показываются в деловом поведении [4].

В общем понимании компетенции – это правила поведения, которые способствуют успеху сотрудников. Они просто и доступно объясняют – как действовать на рабочем месте, чтобы быть эффективным работником.

Метинвест – крупнейший в Украине и один из крупнейших в СНГ производителей железорудного сырья и стали, осуществляет единое управление предприятиями угольной, горнорудной, коксохимической, металлургической и трубной отраслей. [5] Рассмотрим как используются компетенции на ООО «Метинвест Холдинг». В таблице 1 представлены компетенции, которыми руководствуются сотрудники, линейные менеджеры и руководители подразделений этой компании.

Таблица 1

Описание компетенций, применяемых на ООО «Метинвест Холдинг»

Ценность	Лидерство	Руководитель подразделения	Руководитель подразделения
Сотрудник	Линейный менеджер	Нацеливает и вдохновляет свой коллектив на достижение амбициозных целей	Ставит амбициозные цели перед своим подразделением и вдохновляет сотрудников на достижение выдающихся результатов
Брать ответственность за результаты	Выполняет свои плановые показатели	Прикладывает все усилия для преодоления возникающих сложностей в зоне своей ответственности	Доводит дело до результата, не отступает сталкиваясь с препятствиями
	Самостоятельно решает возникающие сложности в зоне своей ответственности		Создает и поддерживает в коллективе атмосферу нацеленности на достижения, стремление делать лучше
	Признает и исправляет свои ошибки	Берет на себя ответственность за ошибки и неудачи свои и бригады / смены, исправляет ситуацию	Берет на себя ответственность за ошибки и неудачи свои и команды, воспитывает в сотрудниках личную ответственность за результаты
	Предлагает идеи и решения для улучшения показателей бригады / участка /смены	Открыто обозначает проблемы, выдвигает инициативы по их решению	Открыто говорит о существующих на уровне предприятия проблемах и выдвигает инициативы по их решению
	Предлагает идеи и решения для улучшения показателей бригады / участка /смены	Поддерживает проявление инициативы рабочими, помогает проработать и реализовывать полезные инициативы	Поощряет проявление инициативы сотрудниками, способствует реализации полезных инициатив внутри подразделения и за его пределами
		Отмечает успехи бригады / смены в целом и персональный вклад каждого	Отмечает персональный вклад сотрудников в успехи подразделения
		Разъясняет и помогает рабочим внедрить в работу проводимые компанией изменения	Обеспечивает внедрение изменений на уровне своего подразделения
Поддерживать и внедрять изменения	Участствует в производственных и социальных инициативах предприятия сверх своих должностных обязанностей	Участствует в производственных и социальных инициативах предприятия и компании и поощряет сотрудников к участию	Способствует реализации бизнес – и социальных инициатив предприятия и компании, участвует сам и поощряет участие сотрудников
	Знает ценности и следует им в своей деятельности	Личным примером (в словах, решениях, поведении) демонстрирует свою приверженность целям и ценностям группы Метинвест	Является важным активным проводником корпоративных ценностей Группы Метинвест: транслирует и проявляет их в своем поведении и решении
	Интересуется новостями и достижениями предприятия	Систематически информирует рабочих об основных событиях внутренней и внешней деятельности предприятия и компании	Формирует положительное отношение сотрудников к событиям внутренней и внешней жизни Группы Метинвест (разъясняет смысл, значимость, важность)
Ценность	Профессионализм	Руководитель подразделения	Руководитель подразделения
Действовать эффективно	Сотрудник	Линейный менеджер	Определяет цели подразделения в соответствии с бизнес-приоритетами компании в целом
	Добросовестно выполняет свои задачи, соблюдает требования трудовой дисциплины	Запрашивает ресурсы и организует работы на своем участке в соответствии с планами производства	Обеспечивает баланс долгосрочных целей и текущих задач в планах подразделения
	Аккуратно (бережно, рационально) использует имеющиеся у него материальные ресурсы	Добивается бережного использования ресурсов, пресекает расточительность и неаккуратность	Обеспечивает наличие ресурсов, необходимых для достижения целей подразделения, и добивается их эффективного использования
	Своевременно сообщает руководителю о проблемах	Своевременно контролирует выполнение производственных показателей, добивается полного выполнения задач	Обеспечивает своевременное и полное выполнение задач подразделения
		Своевременно решает возникающие проблемы или выносит возможные варианты решений на руководителя	Своевременно принимает решения в рамках своих полномочий, в том числе в ситуациях неопределенности
		Предлагает варианты решений, учитывает возможные риски и необходимые ресурсы	Учитывает широкий спектр факторов при принятии решений, предупреждает возможные риски
Совершенствовать профессиональные знания	Приобретает знания и навыки, необходимые для выполнения своих профессиональных задач: изучает инструкции к оборудованию, периодически повышает квалификацию	Целенаправленно совершенствует свои знания / навыки через обучение, обмен опытом, изучение литературы, СМИ	Целенаправленно совершенствует свои знания / навыки, расширяет кругозор через обучение, анализ экспертных мнений, изучение литературы, СМИ, участие в конференциях
	Обменивается знаниями с коллегами	Организует освоение рабочими и применение ими в работе всех необходимых знаний, умений и навыков	Организует процесс поиска и внедрения в работу подразделения лучших профессиональных методик, технологий, подходов

		Является наставником для рабочих, помогает им развивать профессионализм в повседневной работе	Обеспечивает проведение оценки и развития сотрудников в соответствии с целями и задачами подразделения и компании в целом
	Признает свои ошибки и корректирует свои действия в дальнейшем	Проводит анализ успехов и неудач на своем участке работ, корректирует свои действия в дальнейшем	Проводит систематический анализ эффективности используемых профессиональных методов и подходов и внедряет необходимые изменения в деятельность подразделения
	Вносит предложения по оптимизации рабочих процессов	Предлагает пути повышения эффективности работ и минимизации затрат	Обеспечивает проведение оптимизации работ подразделения для снижения затрат и повышения эффективности
Ценность Клиентоориентированность			
Сотрудник			
Знать потребности потребителя	Знает требования к продукции предприятия	Знает требования потребителей к продукции предприятия и Группы Метивеста в целом	Руководитель подразделения Владеет информацией о рынке сырья и готовой продукции и положении на нем группы Метивест (основные игроки и клиенты, требования к ассортименту и качеству продукции, преимуществу и недостаткам Метивеста и конкурентов)
	Понимает вклад своего подразделения в создание продукции предприятия	Разъясняет рабочим, как результаты их работы влияют на качество конечной продукции предприятия	Разъясняет сотрудникам цели и задачи компании в области создания конкурентоспособного продукта, показывает связь задач подразделения с этими целями
Обеспечить качество	Знает и выполняет все технологии, стандарты работ на своем участке, не допускает отклонений от технологии	Обеспечивает соблюдение технологии и стандартов работы на своем участке	Инициирует и реализует разработку стандартов качества деятельности подразделения
	Своевременно сообщает о замеченных нарушениях в технологическом процессе	Своевременно устраняет нарушения в технологическом процессе, анализирует и устраняет причины возникающих нарушений	Добивается соблюдения производственных технологий и качества продукции при снижении затрат
	Сообщает о браке, допущенном в результате чьих – либо действий, в том числе его собственных, не пропускает брак на следующий передел	Своевременно проводит контроль, не допускает поступление брака на следующий передел	Обеспечивает соответствие продукции подразделения западным стандартам качества
		Проводит анализ причин недостижения требуемого качества продукции, ищет способы их устранения	Собирает обратную связь о качестве продукции его подразделения у потребителей и организует внедрение необходимых улучшений
Ценность Командная работа			
Сотрудник			
Работать на общий результат	Добросовестно выполняет свою часть обязанностей в общей работе (бригады, участка, смены)	Выполняет взятые перед коллегами обязательства, соблюдает установленные договоренности	Руководитель подразделения Выполняет взятые перед коллегами и партнерами обязательства, соблюдает установленные договоренности
	Помогает коллегам в выполнении их задач, если выполнил свои обязательства	Помогает другим участкам / бригадам / сменам, если выполнил все свои обязательства, поощряет рабочих оказывать взаимопомощь	Содействует коллегам в решении задач: интересуется их ситуацией, ищет и предлагает варианты помощи со стороны своего подразделения
	Приходит на выручку коллегам в сложных рабочих ситуациях	Согласовывает с коллегами с других участков / смен свои действия при совместной работе	Обеспечивает согласованность действий сотрудников своего подразделения и других функций (инициирует обсуждение проблем и задач, содействует обмену информацией и пр.)
	Уважительно общается с коллегами, не допуская со своей стороны грубости и оскорблений	Проявляет уважение, находит общий язык и взаимопонимание с людьми разного управленческого уровня, профессий, взглядов	Выстраивает эффективные взаимоотношения с людьми разного управленческого уровня, профессий, взглядов
Строить партнерские отношения	Обсуждает возникающие разногласия, стремится найти общее решение	Открыто обсуждает с коллегами возникающие в работе разногласия, ищет решение в интересах предприятия	Способствует открытому обсуждению проблем и спорных вопросов, нацеливает коллег и сотрудников на поиск решения в интересах компании
	Принимает справедливые замечания в свой адрес, меняет свое поведение	Принимает конструктивную критику, изменяет свое поведение	Запрашивает обратную связь коллег в совместной работе, принимает конструктивную критику, изменяет свое поведение
		Создает позитивную рабочую атмосферу в коллективе, урегулирует конфликты и разногласия, мешающие работе	Формирует команду внутри своего подразделения, добивается согласованной работы и конструктивного взаимодействия сотрудников

Примечание. Все сотрудники делятся на три группы: «сотрудник», «линейный менеджер» (руководит подразделением) (руководит линейными менеджерами) – в зависимости от уровня полномочий и ответственности.

Ежегодно на ООО «Метинвест Холдинг» оценка эффективности сотрудника складывается из оценки его результатов и рабочего поведения – как он достигал этих результатов. Чтобы оценка поведения была объективной – используются компетенции.

Для выдвижения в кадровый резерв (лучшие сотрудники и первые кандидаты на повышение) компетенции помогают определить тех, кто не только показывает высокие результаты, но и разделяет ценности компании.

Для планирования обучения и развития модель компетенций определяет какие навыки необходимы сотрудникам на своей должности. Сотрудникам компетенции помогают понять – в чем именно им необходимо совершенствоваться, руководителям – чему обучать подчиненных.

Компетенции на «Метинвест» также используются для подбора персонала – в команду принимают тех, кто разделяет ценности компании и будет способствовать успеху всей команды. Поэтому при подборе кадров используются компетенции для определения подходит ли человек компании и подходит ли компания человеку. [3]

Модель компетенций является основой для системы управления персоналом в компании:

- поиск и подбор персонала становится более сфокусированным и результативным, так как персонал подбирается с учетом целей и ценностей компании;

- благодаря модели компетенций руководители компании в состоянии определить потенциал, способности

будущих сотрудников еще до того, как они оказались в полной мере;

- основываясь на модели компетенций компания может более грамотно построить систему по обучению персонала, сосредоточившись на развитии критических навыков и умений и увеличить эффективность обучения;

- в ежедневной деятельности менеджер с помощью компетенций может дать своему сотруднику грамотную и исчерпывающую обратную связь. [1]

Выводы, сделанные в результате исследования. Обобщая изложенное выше, отметим, что для каждого предприятия наиболее оптимальной будет собственная модель компетенций, отвечающая ценностям и целям предприятия, ориентированная на те качества сотрудников, которые являются наиболее важными для выполнения производственных функций.

Поэтому, чем более точно модель компетенций будет отражать требования к знаниям и умениям персонала, тем точнее будет результат поиска работника на вакантную должность и тем точнее можно оценить насколько эффективно новый сотрудник будет справляться с производственными заданиями.

Таким образом, используя модель компетенций, для многих компаний становится возможным решение проблем дефицита квалифицированного персонала, усовершенствования мотивационных систем и системы оценки управления персоналом, развития предприятий и процветания бизнеса.

Литература:

1. Агеева Надежда. Какие бывают компетенции / Надежда Агеева // Кадровое дело. – 2004. – № 11. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr100.ru/wmc/readme/article/article03/?id=1154942121>.
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом / Кибанов А.Я. – М.: «ИНФРА-М», 2003. – 287 с.
3. Корпоративные ценности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metinvestholding.com/ru/about/values>.
4. Кучерова Светлана. Модель компетенций на службе эффективной работы организации / Светлана Кучерова // Менеджер по персоналу. – 2007. – №10. – с. 10-16.
5. Метинвест сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metinvestholding.com/ru/about/common>.

СТЕФЮК Т. Г., ПЕТРАЩУК О.М.

студенти;

СОКРОВІЛЬСЬКА Н. Я.

кандидат економічних наук, доцент б.в.в.з.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СОЦІАЛЬНІ ПІЛЬГИ ЯК ОДНА ІЗ СКЛАДОВИХ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація: У статті висвітлено сутність поняття «соціальна пільга», проаналізовано основні проблеми у сфері надання соціальних пільг населенню України та шляхи їх вирішення.

Аннотация: В статье рассматриваются сущность понятия «социальная льгота», проанализированы основные проблемы в сфере предоставления социальных льгот населению Украины и пути их решения.

Summary: The article discusses the gist of the concept of «social privilege», analyzes the main problems in the provision of social benefits to the population of Ukraine and their solutions.

Постановка проблеми. Важливою складовою соціальної політики країни виступає державна система пільг. На даному етапі становлення України, система соціального захисту населення базується як на застарілих пострадянських підходах, так і на новітніх європейських. Невідповідність державних зобов'язань з надання пільг і фінансових ресурсів для їхнього забезпечення й необхідність збереження державних пільг чи заміна їх відповідним підвищенням заробітної плати та адресною соціальною допомогою є найбільш дискусійними проблемами сучасної державної соціальної політики України, тому дані проблеми потребують подальшого дослідження.

Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженнями системи соціального захисту населення слід назвати: Березовська – Чміль О., Гнатенко С.О., Мельниченко А.О., Руженський М.М, Чала Н.Д., та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій, що висвітлюють різні аспекти державної політики щодо соціального захисту, питання аналізу та формування оптимальної системи надання пільг не набули достатнього ступеня розробленості.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз системи надання соціальних пільг, виявлення проблем в організації зазначеного процесу та обґрунтування необ-

хідності модернізації державних фінансів шляхом підвищення ефективності використання обмежених бюджетних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чинне законодавство України не дає визначення поняття пільг, попри те, що в ньому сам термін «пільги» вживається доволі часто. Тому на сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння змісту, правової природи державних пільг в Україні. У традиційному розумінні, пільга – це передбачене законодавством повне або часткове звільнення певних категорій громадян від виконання обов'язку або надання додаткових прав.

Умовно всі пільги поділяються на дві групи:

1) Соціальні пільги, що надаються громадянам за життєвих обставин, які зумовлюють необхідність особливої уваги до людини;

2) Професійно-побутові пільги, які пов'язані зі службовим статусом особи чи видом її трудової діяльності.

На сьогодні особлива увага приділяється дослідженню соціальних пільг, які є додатковим видом соціального забезпечення та вони надаються незалежно від того, отримує особа пенсію, допомоги чи заробітну плату.

Пільги можна поділити на ті, вартість яких може бути виміряною, і ті, які важко оцінити у грошовому вимірі (рис. 1).

пільги вартість яких можна визначити	вартість яких оцінити важко
<ul style="list-style-type: none"> • житло, комунальні послуги, електроенергія, паливо; • проїзд міським, приміським і міжміським транспортом; • встановлення телефону та користування ним; • санаторно-курортне лікування; • придбання медикаментів; • зубопротезування та забезпечення протезами; • придбання (будівництво) житла. 	<ul style="list-style-type: none"> • першочергове обслуговування у лікарнях чи аптеках; • забезпечення товарами підвищеного попиту; • позаконкурсний вступ до вищих навчальних закладів тощо.

Рис. 1. Види пільг за змістом [6]

Із розвитком ринкових відносин більшість пільг другої групи втрачає своє значення та не мають жодного практичного значення. Як видається, саме в цій частині національне законодавство потребує удосконалення. Такі пільги лише загромождають законодавство. Дійсну вартість пільгових послуг, фактично отриманих населенням, не можуть визначити ні безпосередні надавачі послуг, ні Міністерство фінансів як розпорядник

коштів. Існує система взаємозаліків між постачальниками послуг та Держбюджетом. Крім того, постачальники послуг надають Міністерству фінансів дані щодо вартості пільгових послуг, яка частково компенсується через субвенції.

Так, у 2011 році розмір субвенції із соціального захисту населення склав 36 млрд. грн., що на 3,1 млрд. грн. більше ніж у попередньому році. Зокрема: субвенція на допомогу сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам, та тимчасової державної допомоги дітям склав – 27, 6 млрд. грн. Субвенції на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, комунальних послуг – 6,1 млрд. грн. Субвенції на надання пільг з послуг зв'язку та компенсацію на пільговий проїзд окремих категорій громадян 1,7 млрд. грн., субвенція на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пального побутового палива і скрапленого газу – 557,1 млн. грн.

У 2011 році практично у кожному другому домогосподарстві проживав хоча б один пільговик, оскільки 46,7% домогосподарств впродовж року скористалися хоча б однією пільгою. Найчастіше домогосподарства користуються пільгами на житлово-комунальні послуги та паливо (учасники та ветерани війни, постраждали від аварії на ЧАЕС та інші), а також на проїзд у міському транспорті (всі пенсіонери та пільговики за професійною ознакою).

Якщо аналізувати динаміку загальних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення державного бюджету в абсолютному виразі, то спостерігається їх зменшення порівняно із 2010 роком, але збільшення порівняно із 2009 роком. Обсяг видатків на соціальний захист державного бюджету 2011 року в Україні становив 63541,23 млн. грн., що менше на 5770,1 млн. грн. порівняно з 2010 роком, та більше на 12023,6 млн. грн. ніж у 2009 році (табл. 1).

Зокрема, збільшились видатки на соціальний захист на випадок непрацездатності у 2011 році на 44,9 млн. грн. порівняно з аналогічним показником 2010 р., а також збільшились на 144,3 млн. грн. ніж у 2009 р. та видатки на соціальний захист безробітних збільшились на 22,3 млн. грн. порівняно з 2010 р. Це зумовлено тим, що в Україні протягом 2011 року соціальний захист певних категорій населення підмінювався різними постановами та інструкціями, які найчастіше були не забезпечені необхідними коштами. Як результат виникли величезні заборгованості по соціальних виплатах, внаслідок чого становище

Таблиця 1
Аналіз динаміки фінансування видатків на соціальний захист з державного бюджету у 2008-2010 рр.

Категорія видатків	2009	2010	2011	Відхилення (+,-) звітнього періоду до	
				2009 року	2010 року
Соціальний захист та соціальне забезпечення	51517,6	69311,3	63541,2	12023,6	-5770,1
Соціальний захист на випадок непрацездатності	580,6	680,0	724,9	144,3	44,9
Соціальний захист пенсіонерів	47912,8	64086,5	58317,2	10404,4	-5769,3
Соціальний захист ветеранів війни та праці	409,6	590,8	562,5	152,9	-28,3
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	70,1	336,3	335,8	265,7	-0,5
Соціальний захист безробітних	7,9	8,7	30,0	22,1	21,3
Допомога на забезпечення житлом	278,6	826,8	1341,0	1062,4	514,2
Соціальний захист інших категорій населення	2157,0	2471,2	2607,7	450,7	136,5
Дослідження і розробки у сфері соціального захисту	21,5	23,8	18,6	-2,9	-5,2
Інша діяльність у сфері соціального захисту	79,5	287,3	307,7	228,2	20,4

Джерело: складено на основі даних Державної казначейської служби України [Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>]

безробітних, пенсіонерів, інвалідів і т. ін.

Обсяг видатків на фінансування пільг ветеранам війни та праці зріс на 152,9 млн. грн. у 2011 році порівняно з 2009 р., але зменшився на 28,3 млн. грн. порівняно з попереднім роком. Виплати по забезпеченню сім'ї, жінок і молоді та по соціальному захисту пенсіонерів також зросли у 2011 році на 265,7 млн. грн. та 10404,4 млн. грн. ніж у 2009 р. відповідно та зменшилися на 0,5 млн. грн. та 5769,3 млн. грн. порівняно з 2010 роком. Дана тенденція свідчить про покращення демографічної ситуації в державі і ефективність політики держави в сфері підтримки сім'ї та молоді.

В Україні фінансування системи соціальної допомоги, пільг та субсидій з боку держави з кожним роком стабільно зростає, особливо в частині витрат на підтримку сімей з дітьми. Так, за останні три роки відсоток соціальної допомоги, житлових субсидій і пільг в структурі ВВП країни зріс з 1,35% до 2,35%. При цьому впродовж даного періоду зміни величини частки витрат на субсидії і пільги в структурі ВВП були не істотними, тоді як частка витрат на соціальну допомогу зросла майже втричі.

Однак, попри значний обсяг соціальних видатків, якість соціальних послуг та інших заходів соціального захисту в Україні досі залишається відносно низькою у порівнянні з іншими країнами, а соціальні потреби найбільш вразливих категорій населення не задовольняються достатньою мірою.

Серед основних проблем у сфері надання соціальних пільг населення України, які вимагають негайного вирішення, можна виділити наступні:

1. Надмірна розгалуженість системи пільг. Різноманітні пільги й соціальні виплати в Україні безпосередньо передбачені у більш, ніж 60 законах та 120 підзаконних актах, кількість яких постійно змінюється. Чинне законодавство у сфері соціального захисту та соціального забезпечення надає 125 видів пільг 116 категоріям громадян. Діюча система пільг не забезпечує надання допомоги виключно бідним верствам населення, а сприяє помітному збільшенню доходів заможних верств населення, зростанню економічної нерівності.

2. Застарілість законодавства щодо пільг. Законодавство про пільги, спрямоване на реалізацію конституційного права кожного громадянина на забезпечення достатнього життєвого рівня, сформовано переважно на початку 90-х років ХХ ст. Більшість з цих законодавчих актів були прийняті в умовах, коли фінансова система України не була спроможна забезпечити зростання доходів всім громадянам, і держава пішла шляхом встановлення численних пільг. Фінансова ситуація в державі покращилася, проте пільги залишилися, і скасувати їх тепер досить важко.

3. Відсутність на підприємствах, що надають послуги, на оплату яких запроваджено пільги, та у місцевих органах виконавчої влади:

- єдиної методики обчислення фактичної вартості окремих видів пільг;
- єдиної методики обліку наданих пільг;
- єдиної статистичної звітності щодо фактичної вартості пільг та стану їх фінансування.

4. Низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою та недостатнє врахування фактичного рівня доходів споживачів.

5. Низька адресність при наданні соціальної підтрим-

ки та орієнтація на екстенсивне охоплення нею населення. Найпоширенішим видом багаторазових пільг є пільга на проїзд у міському пасажирському (трамвай, тролейбус та певна кількість місць у маршрутних таксі) і приміському транспорті. Майже кожна третя особа в країні має право на пільговий проїзд у міському та приміському транспорті. Кожна особа, яка має пільгу на безоплатний проїзд, у місті тим чи іншим чином користується такою пільгою. Припустимо, що тричі на тиждень середній пенсіонер користується державним міським транспортом та один раз виїжджає за місто на дачу залізничним транспортом. За місяць це складає приблизно 90 гривень. Середній пенсіонер села практично не користується міським державним транспортом. Таких видів пільг, які не отримують мешканці села належать ще багато (водопостачання, газопостачання, користування телефоном).

6. Несправедливість розподілу державних соціальних трансфертів.

7. Недосконалість механізму надання житлових субсидій.

8. Неможливість реально оцінити ефективність надання соціальної допомоги.

9. Відсутність у системі соціальної підтримки стимулів для ефективного використання виділених на неї коштів.

В результаті проведеного аналізу проблем соціального захисту населення, виникає нагальна потреба у здійсненні реформи у системі надання соціальних пільг. Реформу потрібно здійснювати у таких основних напрямках:

1. Визначити поняття «пільга» в законодавстві. Потрібно розрізнити пільги, що надаються громадянам за життєвих обставин, які зумовлюють необхідність особливої уваги до людини, тобто є частиною державної системи соціального забезпечення, та пільги, які пов'язані зі службовим статусом особи чи видом її трудової діяльності.

2. Здійснити аудит системи діючих пільг, соціальних і компенсаційних виплат та одержувачів пільг задля визначення обсягу потреб у бюджетних коштах для фінансування системи пільг.

3. Трансформувати соціальні пільги, такі як субсидія за користування комунальними послугами, в умовні трансферти (прямі грошові платежі особам або ваучери на придбання певних послуг комунальних підприємств);

4. Також необхідно надавати адресну соціальну допомогу у вигляді матеріальних компенсацій на пільговий проїзд у громадському транспорті. Кожний пенсіонер раз на рік чи на півроку отримувати би або проїзний квиток, або грошову компенсацію. Люди похилого віку захочуть отримати компенсацію грошми і за необхідності вони придбають у транспорті квиток.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, загалом стан справ в соціальній сфері не є критичним, однак обсяги фінансування не відповідають сучасній економічній обстановці, потребам населення, але цьому є достатньо об'єктивні причини, усунення яких потребує значних обсягів ресурсів та часу. Доки не буде приведена у відповідність наявність коштів з обсягами та різними видами пільг і допомог, бідна частина населення ніколи не одержить підтримки, яку повинна надавати їм система пільг і компенсацій. Систему потрібно зробити врівноваженою – такою, щоб пільги були не привілеями, а адресною допомогою найбільш нужденним членам суспільства.

Література:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України. – К.: Офіційне видавництво Верховної Ради України, 1996. – 115 с.
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456 – VI.

3. Березовська-Чміль О. Соціальний захист як складова та чинник соціальної політики / О. Березовська-Чміль // Вісник Прикарпатського університету. – 2011. – №4-5. – С. 32-37.
4. Гнатенко С.О. Державна політика з надання пільг соціально незахищеним верствам населення / С.О. Гнатенко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №17(171). – С. 154-160.
5. Мельниченко О.А. Теоретичні основи побудови системи соціального захисту населення України / О.А. Мельниченко // Управління розвитком. – 2011. – №10(107) – С. 165-166.
6. Михальченко Г.Г. Реформування системи соціальних пільг із метою забезпечення гідної якості життя окремих верств населення України / Г.Г. Михальченко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2012. – № 1. – С. 64-68.
7. Руженський М.М. Інституційні засади соціального захисту населення в трансформаційній економіці / М.М. Ружинський // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2011. – №1(57) – С. 128-133.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [сайт <http://www.minfin.gov.ua>].
9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [сайт <http://treasury.gov.ua>].

ПЕТРИК О. М.
студент,

Вінницький фінансово-економічний університет

ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Анотація: В статті розглянуто процес формування доходів місцевих бюджетів з огляду на потребу у фінансовій децентралізації та збільшенні самостійності місцевих бюджетів.

Аннотация: В статье рассмотрен процесс формирования доходов местных бюджетов, учитывая потребность в финансовой децентрализации и увеличении самостоятельности местных бюджетов.

Summary: The process of forming of local budgets earning is considered in the article, taking into account a requirement in financial decentralization and increase of independence of local budgets.

Метою статті є вивчення джерел формування доходів місцевих бюджетів Вінницької області та напрями використання коштів цих бюджетів з огляду на поняття фінансової децентралізації, податкового потенціалу регіону та самостійності місцевих бюджетів.

Актуальність теми дослідження визначається тим, що Бюджетна система України як унітарної держави складається з чітко визначених двох ланок – державного та місцевих бюджетів.

Україна як член Ради Європи приєдналась і ратифікувала Європейську хартію місцевого самоврядування, що накладає на державу зобов'язання будувати місцеві фінанси відповідно до міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблема місцевих бюджетів обговорюється останнім часом доволі активно. У наукових працях В. Д. Базилевича, О. Д. Василика, О. П. Кириленко, В. І. Кравченка, І. О. Луїної, К. В. Павлюк, Ю. В. Пасічника та інших значна увага приділена процесам формування коштів місцевих бюджетів та напрямкам використання цих коштів. Автори зосереджують увагу на питаннях підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів України, розподілу бюджетних ресурсів між рівнями влади.

Вклад основного матеріалу дослідження. Реалізація законодавчо закріплено права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїм фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Одночасно з цим він повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету.

Тому саме місцевим бюджетам, як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування, належать особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по упорядкуванню населених пунктів. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне населення.

На жаль, в цій ланці бюджетної системи зберігається безнадійно застарілий механізм централізованого регулювання вищестоящими органами доходів місцевих бюджетів. Це позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання вищестоящих органів влади вирішувати проблеми, що знаходяться на даній території районів, міст, селищ і сіл.

Таким чином, сьогодні з особливою гостротою постає проблема вироблення дієвого механізму, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітко розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і що саме головне – доходів між різними ланками бюджетної системи. При цьому питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і ні один із цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших.

Надзвичайна складність та широке коло завдань, які повинна виконувати держава, зумовлюють пошук найбільш раціональних господарських форм для їх вирішення. Однією з таких форм, що стимулюють більш активну участь місцевої влади в господарському житті регіону, є фінансова децентралізація.

Провідне місце в системі регулювання економіки держави, створення сприятливого фінансового середовища для швидкого розвитку ринкових відносин, забезпечення макроекономічної рівноваги в економіці належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Він є невід'ємною частиною ринкових

відносин і одночасно важливим інструментом реалізації державної політики.

Бюджет як одна з ланок фінансової системи відображає виробничі відносини, відтворює відносини розподілу і перерозподілу, опосередковує рух грошової маси.

Бюджет України має досить тривалу історію становлення і розвитку. Вона бере свій початок у XVI ст., коли запорозьке козацтво набуло самостійної державності, мало дипломатичні відносини з рядом країн Європи.

Після возз'єднання України з Росією ще майже півстоліття Україна зберігала всі атрибути державності, в тому числі самостійність фінансового господарства. На початку 20-х років XVII ст. уряд царської Росії почав стягувати значні суми видатків у своє розпорядження. Можна вважати, що з цього часу настав період, який тривав 280 років, коли Україна стала колонією, змушеною вносити на потреби метрополії більше, ніж четверту частину свого національного доходу.

Бюджету належить важлива роль у фінансовій системі держави. Через бюджет здійснюється фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що мають загальнодержавне значення, а також стосуються міждержавних відносин. За його допомогою перерозподіляється частина фінансових ресурсів між адміністративно-територіальними одиницями України з метою вдосконалення структури суспільного виробництва і забезпечення соціальних гарантій населенню. Бюджет є важливим інструментом держави, через який забезпечується контроль за станом виробництва в цілому.

Бюджет є складною економічною категорією, оскільки являє собою систему економічних відносин, які складаються в суспільстві в процесі формування, розподілу і використання централізованого грошового фонду країни, призначеного для задоволення суспільних потреб.

Фінансова децентралізація – це процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральними і локальними рівнями управління.

У сучасних демократичних суспільствах багаторівневі бюджетні системи завжди виступають результатом пошуку компромісу між самостійністю регіонів і необхідністю міжрегіонального вирівнювання умов життя, виконання загальнодержавних функцій і завдань, що дістає відображення в розподілі державних функцій між центральними та місцевими органами влади і прав стосовно управління податками й надходження конкретних податків до відповідних бюджетів.

Як відомо, кожний бюджет складається з доходів та видатків. Визначальними для місцевих бюджетів є власні доходи. Залежно від способу отримання вони поділяються на:

- податкові доходи (місцеві збори і податки);
- доходи від надання послуг органам місцевого самоврядування (прибирання територій, вивезення сміття тощо);
- доходи від комунального майна (орендна плата, частина прибутку комунальних підприємств, кошти від приватизації комунального майна).

У 2011 році відповідно до Податкового Кодексу України був відмінений Декрет Кабінету Міністрів України про місцеві податки та збори, відповідно до якого перелік місцевих податків та зборів було скорочено з 17 до 5 видів.

Обсяги фінансових ресурсів, які перебувають у розпорядженні місцевого самоврядування, постійно зростають. Якщо обсяг місцевих бюджетів Вінницької області у 2009 році складав 964 млн. грн., то за підсумками 2011 року – 1363,5 млн. грн.

Розглядаючи Вінницьку область, можна зазначити, що це один із небагатьох регіонів, який в останні роки

стабільно забезпечує виконання показників доходів загального фонду бюджету області, затверджених органами місцевого самоврядування.

Розглядаючи Вінницьку область в загальному можна зупинитись на найбільш значущих надходженнях до бюджету (див. табл.1).

Таблиця 1
Найбільш значущі надходження до бюджету Вінницької області

№	Вид надходжень	2008 р., %	2009 р., %	2010р., %	2011 р., %
1	ПДФО	82,7	78,2	80,2	85,6
2	Плата за землю	3,9	4,3	4	6,7
3	Єдиний податок	2,9	3,1	2,5	2,6
4	Продаж земель с/г призначення	0,9	4,3	4,8	1,3
5	Інші	9,6	10,1	9,8	3,8
6	Всього	100	100	100	100

Навіть у період кризи 2009 року надходження до загального фонду місцевих бюджетів Вінницької області не зменшилися порівняно з 2008 роком. У 2008 році надходження становили 33,5 млн. грн., у 2009 році вони збільшилися на 3,28 % і становили – 34,6 грн.

Позитивні результати у Вінницькій області підкріплюються конкретною організаційською роботою органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, всіх учасників бюджетного процесу по організації виконання місцевих бюджетів.

В 2011 році на території Вінницької області від ПДФО мобілізовано до місцевих бюджетів 1024 млн. грн. відповідно до уточнених показників, затверджених місцевими радами. Але розглядаючи даний податок на території міста Тульчин та Хмільник, можна зазначити що він виконаний на 93,6 % та 90,8% відповідно.

На виконання податку на доходи фізичних осіб вплинули наслідки кризи 2009 року. Особливо це стосується тих бюджетів, де основні платники податку є суб'єкти господарювання галузей транспорту та харчової промисловості.

З боржниками постійно працює діюча відомча комісія з питань погашення податкової заборгованості, яку очолює перший заступник голови обласної державної адміністрації та до її складу входять відповідальні працівники податкової служби, головного фінансового управління, контрольного – ревізійного управління, управління держказначейства, представники інших контролюючих органів. За 8 місяців 2010 року комісії вдалося погасити понад 3,2 млн. грн. недоїмки з податку на доходи фізичних осіб.

Висновки. Як свідчить практика організації виконання місцевих бюджетів у Вінницькій області, ефективність у цій справі досягається лише за умови, коли чітко взаємодіють усі учасники бюджетного процесу – органи державної влади та місцевого самоврядування, їх фінансові та контролюючі структури, посадовці, депутати всіх рівнів рад.

Подальший розвиток місцевого самоврядування неможливий без зміцнення основ його фінансової незалежності, чого можна досягти шляхом:

- 1) перегляду груп надходжень, що закріплюються за місцевими бюджетами, у тому числі складу доходів. До складу доходів місцевих бюджетів доцільно було б включити, зокрема, частину податку на прибуток, додану вартість тощо, а у складі доходів, які не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, – передбачити

певний відсоток податку з доходів фізичних осіб. Механізм стимулювання дотаційних бюджетів можна здійснювати шляхом:

а) спрямування певного відсотка зібраних понад фактичні показники попереднього року податків у частині, що зараховується до місцевих бюджетів;

б) спрямування до дохідної частини відповідних місцевих бюджетів загальної суми податків новоутворених підприємств протягом перших трьох років їх діяльності, наприклад, за такими співвідношеннями: до бюджету місцевого самоврядування – 50%, до бюджету району – 25%, до бюджету області – 25%.

Література:

1. Конституція України прийнята п'ятою сесією Верховної Ради України 28 червня 1996р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – С. 141.
2. Про внесення змін до Конституції України: Закон від 8 грудня 2004р. № 2222-IV // Голос України. – 2004. – 08 грудня № 233.
3. Бюджетний кодекс України: від 21.06.2010 р. №2543-14. – Х.: ТОВ «Одіссей», 2011. – 104 с.
4. Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон від 28.12.2007 № 107-VI // www.zakon1.rada.gov.ua – офіційний сайт законодавчої бази.
5. Про Державний бюджет України на 2010 рік: Закон від 26.12.2008 № 835 VI // www.zakon1.rada.gov.ua – офіційний сайт законодавчої бази.

ПВТОРАЦЬКА Т. В.

*студентка IV курсу спеціальності «Економіка підприємства»,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

РАЦІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОДНА ІЗ НАЙВАЖЛИВІШИХ СКЛАДОВИХ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: У статті розглянуто управління персоналом підприємства як процес, який є важливою ланкою в діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах, а також приділено увагу проблемам відбору та підбору персоналу.

Анотация: В статье рассмотрено управление персоналом предприятия как процесс, который является важным звеном в деятельности предприятия в современных рыночных условиях, а также уделено внимание проблемам отбора и подбора персонала.

Summary: The article considers the personnel management of the enterprise as a process which is an important part in the activities of the enterprise in a modern market economy, but also paid special attention to problems of selection and recruitment.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки серед різноманітності проблем, зв'язаних із забезпеченням нормального та ефективного розвитку підприємств та організацій, однією із головних є проблема управління персоналом. В найближчому майбутньому найкращого розвитку досягнуть ті підприємства, які роблять головну ставку на людські ресурси та управління ними.

Постановка завдання. Зараз весь світ працює над проблемою удосконалення системи управління персоналом на підприємствах різних форм власності.

Управління персоналом (менеджмент персоналу) – це діяльність організації, спрямована на ефективне використання людей (персоналу) для досягнення цілей, як організації, так і індивідуальних (особистих).

Персонал підприємства є ключовим фактором розвитку, тому коли підприємство проявляє турботу про своїх працівників, ці результати обов'язково позначаються на його діяльності.

Ось чому персоналом треба управляти на основі найважливіших аспектів теорії і практики менеджменту. Основними завданнями кожного підприємства, незалежно від форми власності, типу підпорядкування, розміру тощо, повинно бути забезпечення ефективної системи управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна економічної і політичної систем України в 90-ті роки одночасно надали великі можливості і містили серйозні загрози для існування кожної особистості, внесли значний рівень невизначеності в життя практично кожної людини.

Виходячи на вітчизняний та світовий товарний ринки керівники підприємств зіткнулися з непристосованістю

досвіду роботи з кадрами при плановій економіці до нових умов господарювання. Незважаючи на такі позитивні аспекти, як гарантованість зайнятості, соціальний захист працівників, в радянській системі кадрового менеджменту були такі негативні аспекти як:

- відсутність системи добору працівників (бо існував централізований розподіл випускників навчальних закладів);
- прийняття на керівні посади за партійною ознакою;
- відсутність системи мотивації і стимулювання ефективної роботи [4, с. 163].

Управління персоналом є систематично-організаційним процесом відтворення і ефективного використання персоналу, а також є невід'ємною складовою діяльності будь – якого підприємства. Діяльність підприємства, а саме її зовнішньоекономічні пріоритети, випуск продукції, яка була б конкурентоспроможною на закордонних ринках, залежить не тільки від технічного та високотехнологічного оснащення підприємства, жорсткої системиконтролю якості продукції, досліджень ринкового простору як у межах держави, так і далеко за її межами з метою пошуку потенційних покупців та послідовного впровадження стратегії просування товарів на зарубіжні ринки, а й особливо від кваліфікаційного рівня працівників підприємства, ефективного управління персоналом. Із поглибленням ринкових трансформацій з переходом до ринкової економіки управління персоналом має дедалі більшу вагу як важливий чинник підвищення конкурентоспроможності продукції і престижу самого підприємства в цілому.

Окремо управління персоналом можна характеризувати як діяльність, що головною метою має досягнення найбільш раціонального використання робітників для

досягнення як цілей підприємства взагалі, так і особистісних цілей окремо. Перші з означених вище цілей, як склалося історично, пов'язані із забезпеченням ефективної діяльності підприємства в загальному розумінні – , а також отримання максимального прибутку. Ефективність підприємства слід розглядати як економічні характеристики – продуктивність, економічність, нововведення, якість, прибуток, а також як психологічно – особистісну характеристику, виражену у задоволенні співробітників результатами своєї роботи.

Оцінюючи пріоритети, варто зазначити, що з усіх організаційних ресурсів саме трудовий потенціал є ресурсом, що має найбільші приховані резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної організації.

Важливими елементами вироблення стратегії управління персоналом є:

- мета діяльності підприємства;
- система планування діяльності підприємства;
- організаційна структура служб управління підприємством;
- критерії ефективності управління підприємством;
- певні обмеження функціональної системи (фінансові, часові, матеріальні, вікові, соціальні);
- доступність, повнота і об'єктивність інформації, що використовують в господарській діяльності;
- освіта та кваліфікація працівників;
- взаємодія із зовнішнім середовищем.

Таким чином, модель управління персоналом може бути представлена так (рис. 1) [1, с. 177-178]:

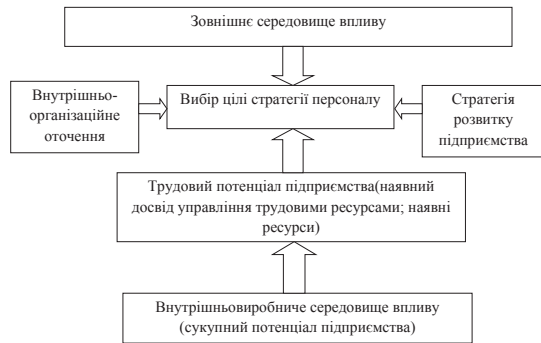


Рис. 1. Модель управління персоналом підприємства

Основними складовими цієї моделі є:

- внесок кожного працівника у загальний результат діяльності підприємства;
- розподіл компетенції працівників, кваліфікаційний склад, відношення категорій працівників, кількість рівнів управління тощо;

• прийом працівників на роботу з врахуванням рівня відповідності працівників до цілей і задач організації, ступеня їх довіри до організації.

При організації управління персоналом варто врахувати, що на нього впливають різні групи чинників, а саме: технічні, технологічні, організаційно-господарські, соціальні та демографічні. Технічні та технологічні чинники впливають на чисельність і склад працюючих через зміну обсягів виконання робіт і продуктивності праці. Під впливом науково-технічного прогресу змінюється зміст виробничих функцій, а спосіб їх виконання і, відповідно, змінюється структура виробничого процесу, і тільки після цього відбуваються зміни у професійному складі.

Часто форми і методи управління є не досить ефективними і не досягають поставлених цілей. Вирішення

цієї проблеми має сприяти чітко структурована та детально розроблена стратегічно орієнтована політика організації, найважливішою складовою частиною якої є кадрова політика.

В сучасних умовах кадрова політика підприємства спрямована на формування такої системи роботи з кадрами, яка орієнтувалася б на отримання не тільки економічного, але і соціального ефекту за умови дотримання чинного законодавства.

Аналіз існуючої в конкретних організаціях кадрової політики дозволяє виділити ступінь відвертості організації по відношенню до зовнішнього середовища при формуванні кадрового складу, її принципово орієнтація на внутрішні або зовнішні джерела комплектування. По цій підставі традиційно виділяють два типи кадрової політики – відкриту і закриту.

Відкрита кадрова політика, характеризується тим, що організація прозора для потенційних співробітників на будь-якому структурному рівні. Новий співробітник може почати працювати як з самої низової посади, так і з посади на рівні вищого керівництва. В граничному випадку така організація готова прийняти па роботу будь-якого фахівця, якщо він володіє відповідною кваліфікацією, без урахування досвіду роботи в цій або споріднених їй організаціях.

Закрита кадрова політика характеризується тим, що організація орієнтується на включення в свій склад нового персоналу тільки з низького посадового рівня, а заміщення вакансій вищих посадових позицій відбувається тільки з числа співробітників організації [2, с. 75-77].

Управління персоналом починається ще на етапі відбору персоналу і триває доти, доки існує організація. Не можна плутати такі поняття, як «відбір персоналу» і «підбір персоналу». Відбір персоналу являє собою систему заходів, що проводяться з метою забезпечення формування необхідного для даного підприємства, фірми або організації кадрового складу, причому важливу роль відіграють не тільки кількісні, а й якісні показники.

У свою чергу, підбір персоналу являє собою комплекс різних процедур з оцінки і прийому на конкретні вакантні посади, що складаються із зіставлення вимог кваліфікації кандидата, його професійного досвіду (або – як зараз прийнято – досвіду роботи в даній сфері або посади), ділових та особистісних якостей відповідно до посади.

Існує два найбільш важливі критерію методів відбору персоналу: достовірність результатів і надійність.

Крім цих двох критеріїв, методи відбору персоналу повинні враховувати індивідуалістичні особливості кожного підприємства, а саме – специфіку виробництва, розміри, технології, що застосовуються при виробництві, циклічність, мінливість технологій.

Найбільш часто зустрічаються такі методи відбору персоналу, як анкетування, написання автобіографій, інтерв'ювання та тестування. Важливим елементом у відборі персоналу є отримання характеристики претендента з попереднього місця роботи. Це дозволяє оцінити достовірність інформації, викладеної в резюме, а також оцінити таке важливе особисте якість, як чесність.

Наступним етапом в процесі управління персоналом є підбір персоналу, основний і першочерговий метою якого є забезпечення максимально повної відповідності між новоприйнятими працівниками та займаними ними посадами. Якщо на підприємстві, в організації або фірмі здійснюється чітко сфокусований прийом і відбір працівників, тобто проводиться пошук претендентів для заміщення певних вакансій, то методи і процедура відбору за своєю суттю трансформуються в методи та процедуру підбору. У тому випадку, якщо відбір ведеться серед ви-

пускників різних навчальних закладів, то має місце необхідність відкладення підбору персоналу з метою розкриття талантів, здібностей, уподобань знову найнятими випускниками, а також придбання ними професійних навичок, таких необхідних для відповідності займаної ними посади.

Таким чином формування сучасної кадрової політики промислового підприємства залежить від ряду факторів, які обов'язково необхідно враховувати з метою реалізації ефективної кадрової політики підприємства [3, с. 357-361].

Висновки з проведеного дослідження. Успіх управління персоналом визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його

стратегії, і можливість застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку. Відбір і підбір необхідного персоналу є важливими складовими процесу управління персоналом, а також відіграють визначальну роль у функціонуванні підприємства, організації або фірми, а також управління персоналом організації є не просто однією з найважливіших складових сучасного менеджменту, але також і індикатором, здатним виявити області, потребують реформування і змін.

Отже, управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації поставлених перед нею цілей і наскільки ці цілі є досяжними.

Література:

1. Качмарик Я.Д. Економічні параметри управління персоналом підприємства / Качмарик Я.Д. / Збірник науково-технічних праць. , Економіка, планування та управління в лісовиробничому комплексі. – 2006, вип. 16.2. – с. 176-181.
2. Обиденнова Т.С. Рациональне управління персоналом як один із найважливіших складових діяльності підприємства / Обиденнова Т.С. / Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – Київ, 2009. – № 4 (95). – С. 74-77.
3. Орловська А. Удосконалення управління персоналом підприємства як чинник економічного зростання / А. Орловська, Ю. Бич // Вісник Львівського університету ім. Івана Франка : збірник наукових праць / Львівський національний університет ім. Івана Франка. – Львів, 2001. – С. 357-361.
4. Пошелюжна Л. Б. Особливості сучасного управління персоналом на вітчизняних підприємствах / Пошелюжна Л. Б. / Всеукраїнський науково-виробничий журнал. Інноваційна економіка. – 2010. вип. 18.9. – С. 163-166.

ПОЛОУС О. В.

*аспірантка кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Національний авіаційний університет*

РОЛЬ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація: Досліджено поняття конкурентоздатності в сфері праці на різних рівнях діяльності організації.

Аннотация: Исследовано понятие конкурентоспособности в сфере труда на разных уровнях деятельности организации.

Summary: The concept of competitiveness in the world of work are explored at different levels of the organization.

Постановка проблеми. Одним із важливих завдань управління трудовим потенціалом є забезпечення ефективного використання кадрів в рамках загального менеджменту організації. Як відомо, організація не може існувати без людей, які формують основу кадрів та мають своїми індивідуальними якостями та рівнем кваліфікації забезпечити досягнення поставлених цілей. При цьому, проста наявність в організації певної групи людей не дозволяє говорити, що вона буде конкурентоздатною на ринку товарів та послуг. Це означає, що слід приділяти увагу не стільки кількісній, скільки якісній складовій людських ресурсів. Таким чином, слід розглянути значення конкурентоздатності персоналу для загальної конкурентоздатності організації.

Постановка завдання. Спираючись на вище зазначене можна визначити завдання дослідження, яке полягає в розгляді основних підходів до трактування поняття «конкурентоздатність» в сфері праці, її ролі для організації та формування основних факторів та концепції розвитку конкурентоздатності персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток конкуренції на ринку виробництва товарів та послуг став наслідком підвищення вимог до відбору персоналу зі сторони роботодавців. Професійні знання, ініціативність, комунікативність, наявність вмінь практичного вирішення проблем, отримання та використання інформації, інтелектуальний потенціал – це

далеко не весь список сучасних вимог відносно до компетентності робітників. Крім того, важливою характеристикою робочої сили стає вміння застосовувати свої знання та широкий кругозір під час виконання роботи.

Трудові відносини почали розвиватися на конкурентній основі, що забезпечило їх учасників конкурентними перевагами та певною конкурентоздатністю.

Категорія «конкурентоздатність» – невід'ємний атрибут ринкової економіки. М. Портер визначив «конкурентоздатність» в загальному вигляді як здатність товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи конкуруючими суб'єктами ринкових відносин [1].

Р. Фатхутдінов розглядає конкурентоздатність як здатність об'єкта витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на певному ринку [2].

В Україні за останні п'ятнадцять років проведено значну кількість досліджень конкурентоздатності як в умовах транзитивної, так і ринкової економіки. Об'єктами дослідження перш за все стали конкурентоздатність товарів і підприємств, організацій, фірм. Значно рідше досліджується конкурентоздатність національної економіки, регіонів та країни в цілому. Нижче представлений ранжований ряд об'єктів дослідження конкурентоздатності (Рис. 1).

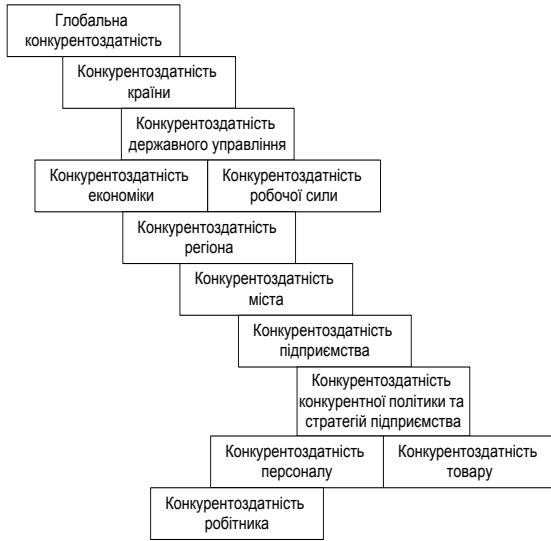


Рис. 1. Ранжований ряд об'єктів дослідження конкурентоздатності

Джерело: розроблено автором за даними [11]

Аналіз наукових джерел по проблемі управління людськими ресурсами показує, що використання терміна «конкурентоздатність» відносно людини як суб'єкта економічного життя є достатньо розповсюдженим явищем. Однак автори зупиняються, як правило, на понятті конкурентоздатності на ринку праці, але при цьому неоднозначні в своїх формулюваннях.

Окремі вчені під конкурентоздатністю робітника розуміють «... здатність конкретного робітника до індивідуальних досягнень в праці, що уявляє собою вклад в досягнення організаційних цілей» [3]. Але дана запропонована концепція складно узгоджується з родовим визначенням конкуренції, під яким в самому загальному вигляді виступає суперництво декількох суб'єктів в досягненні подібних цілей [4].

Більш досконалою з цієї позиції є точка зору А.К. Семенова та В.В. Улігіної, які під даним терміном розуміють «властивість робітника успішно витримувати конкуренцію на ринку праці в порівнянні з робітниками аналогічних професій, спеціальностей, рівня кваліфікації» [5]. Прихильники даної теорії за основу конкурентних переваг на ринку праці беруть трудовий потенціал, робочу силу, управлінський потенціал, людський капітал. Вони пов'язують конкурентоздатність персоналу з якістю робочої сили (кваліфікацією, спеціалізацією, віком, статтю, талантом та т.д.), співставляючи деякі з вказаних характеристик в певних конкуруючих групах.

Подібну дефініцію пропонує М.В. Федяєва, яка вважає, що конкурентоздатність робітника є ступінь розвитку комплексу здібностей, що застосовуються в процесі трудової діяльності і його кваліфікації – властивість індивіда, що характеризує ступінь задоволення конкретної потреби в його робочій силі в порівнянні з іншими індивідами [6].

В розумінні М. Портера, сутність конкурентоздатності суб'єкта полягає в прагненні «бути несхожим» на конкурентів [1]. Значить, завдання суб'єкта в конкурентній боротьбі – максимально реалізувати цю «несхожість» та досягти унікальності в якості робочої сили, яка забезпечить стійкість його положення в сфері праці в довгостроковому періоді.

Своєрідне визначення конкурентоздатності робітника дає А. Маршалл: «Коли людина достатньо здібна та

знає все про ринок збуту своєї праці, їй не доведеться довго залишатися в рядах найнижчої категорії робітників» [7].

В дослідженнях Т. Хлопової розмежовані конкурентоздатність окремого робітника підприємства та конкурентоздатність персоналу підприємства як групи робітників. На погляд автора конкурентоздатність персоналу підприємства – це інтегральна характеристика ступеня розвитку трудового потенціалу підприємства та ступеня його використання в наявних виробничо-економічних умовах, яка визначає рівень конкурентоздатності продукції підприємства [8].

В роботах А. Шабурової визначена категорія «конкурентоздатність робітника» як характеристика, яка відображає ступінь відповідності рівня розвитку компонентів його трудового потенціалу вимогам конкретного робочого місця в конкретний момент часу, що дозволяє даному робітнику з тим чи іншим ступенем впевненості розраховувати на збереження своєї зайнятості [9].

О. Шатохін визначає конкурентоздатність робітника в широкому розумінні як ступінь відповідності корисності якостей робочої сили робітників на ринку праці потребам потенційного покупця-роботодавця [10].

Серед досліджень конкурентоздатності в сфері праці в Україні можна відмітити наступних авторів (Таблиця 1).

Аналіз досліджень українських вчених дає основу стверджувати, що для більшості з них характерна констатація споживчих підходів до категорії «конкурентоздатність робочої сили». Вона розглядається як апіорі задана, зовнішня по відношенню до підприємства сила. Ринок праці наповнюється одним із суб'єктів (державою, сім'єю, регіоном, іншою державою) та за їх рахунок. Це можна назвати постсоціалістичним синдромом сприйняття ринка робочої сили, коли в основному держава брала на себе всі функції підготовки робітників.

В перехідній економіці пріоритети суттєво змінилися, хоча держава продовжувала фінансувати систему загальної, середньоспеціальної та, в деякій мірі, вищої освіти та готувати кваліфіковану робочу силу. В ринковій економіці на перший план виступає підприємство не тільки як замовник та роботодавець, але й як учасник створення конкурентоздатного персоналу.

Конкурентоздатність як об'єкт дослідження викликає інтерес у психологів та соціологів. З точки зору психологів, конкурентоздатність особистості розуміється як система характеристик особистості, яка забезпечує швидку адаптацію до зовнішнього світу, готовність успішно виконувати професійну та інші види діяльності за найвищими стандартами, а також здатність генерувати нові, оригінальні ідеї; аргументувати їх важливість для соціального, професійного та особистісного розвитку та створювати умови для ефективного втілення цих ідей [19].

Існування різних поглядів на конкурентоздатність свідчить як про складність категорії, так і про потребу формування системного підходу до аналізу генезису конкретного явища. Аналіз дослідження конкурентних відносин в сфері праці дає підставу виділити такі об'єкти:

- конкурентоздатність менеджера;
- конкурентоздатність персонала;
- конкурентоздатність робітника;
- конкурентоздатність підприємця;
- конкурентоздатність робочої сили;
- конкурентоздатність спеціаліста;
- конкурентоздатність управлінського персоналу;
- конкурентоздатність в сфері праці.

Значна кількість об'єктів конкурентоздатності в сфері праці породжена значною кількістю категорій, які застосовуються як в науковій галузі, так і в практичній

Таблиця 1

Підходи до визначення конкурентоздатності у сфері праці

Автор визначення	Визначення поняття
Д. Богиня [11]	Конкурентоздатність робочої сили розглядається як сукупність якісних та кількісних характеристик специфічного товару «робоча сила», які забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавця, в тому числі державних підприємств, в робітниках певної кваліфікації
М. Семикіна [12]	Конкурентоздатність робочої сили визначається як системна триада: - як сукупність якісних та вартісних характеристик робочої сили, які мають попит на певному сегменті ринку праці в певний період часу; - як співвідношення корисного ефекту від споживання робочої сили (доходу, прибутку, додаткової вартості) та ціни, адекватної загальній сумі витрат на підготовку, придбання, використання, відтворення та розвиток робочої сили; - як здатність конкретного робітника в умовах ринкової кон'юнктури відповідати попиту роботодавця, критеріям та змінними вимогам ринку праці відносно професійно-освітнього рівня, кваліфікації, віку, статі, ділових та особистісних якостей в порівнянні з відповідними характеристиками інших робітників, які також пропонують себе на ринку праці
О. Грішнова [13]	Конкурентоздатність робочої сили охарактеризована як відповідність якості робочої сили вимогам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повністю, в порівнянні з іншими кандидатами, задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих якостей
Л. Лісогор [14]	Розвиває положення теорії конкуренції на основі розробки адекватного категоріального апарату та адаптації його для аналізу процесів в сфері праці; досліджує сутність та місце категорії «конкурентне середовище на ринку праці» в системі економічних категорій
С. Цимбалюк [15]	Конкурентоздатність управлінського персоналу розглядається як головна складова конкурентоздатності підприємства, вирішальний фактор конкурентоздатності продукції підприємства на ринку, здатність конкурувати на ринку праці та реалізовувати власний потенціал на конкретному підприємстві
А. Цимбал [16]	Уточнюються сутність категорії «конкурентоздатність робочої сили», обґрунтована доцільність регулювання конкурентоздатності для стратегічного розвитку економіки
Н. Дудіна [17]	Конкурентоздатність визначається як можливість забезпечувати реалізацію особистих економічних та соціальних інтересів через суспільно прийнятний вид трудової діяльності
Н. Глевацька [18]	Розглядає конкурентоздатну робочу силу як об'єкт та елемент, що пов'язує системи управління людськими ресурсами. Розглянуті та поглиблені підходи до дослідження конкурентоздатності робочої сили в умовах трансформації економіки України

діяльності підприємств. На сьогодні нараховується більше десятка понять, які визначають людину як робітника і характеризують її трудові можливості. До таких понять належать: робітники, персонал, робоча сила, праця, колектив, працівники, робочі, кадри, трудові ресурси, трудовий потенціал, кадровий потенціал, людський капітал та ін.. Дотепер не з'ясовано яка саме економічна категорія найбільш повно відображає умови та вимоги підприємства до персоналу, що дозволяє останньому бути конкурентоздатним та ефективно працювати. Кожна категорія має свої відмінності та право на існування.

Дослідження українських вчених в більшій мірі присвячені вивченню конкурентоздатності робочої сили на макrorівні, тоді як в умовах ринкової економіки саме від зусиль підприємства залежить здатність його товарів, робіт, послуг конкурувати на ринку. Тобто проблемою окремого підприємства в конкурентному середовищі стає підвищення власної конкурентоздатності з ціллю випус-

ку конкурентоздатної продукції. Необхідною складовою частиною цього процесу виступає конкурентоздатність персоналу підприємства.

Виходячи з вище викладеного, доцільно виділити фактори, що впливають на конкуренцію та рівень конкурентоздатності зі сторони роботодавця та робітника (Рис. 2):

Таким чином, розмежовуючи конкурентоздатність з позиції роботодавця та з позиції робітника, слід враховувати характеристики персоналу (позиція роботодавця) та самооцінку робітника (персоніфікована конкурентоздатність з позиції особистості).

Існує тісний взаємозв'язок між конкурентоздатністю продукції (послуг) та безпосередньо конкурентоздатністю персоналу підприємства. Деякі дослідники вважають конкурентоздатність персоналу частиною конкурентоздатності підприємства. Переважна більшість підприємств не приділяє достатньої уваги розвитку конкурентоздатності персоналу як складової конкурентоздатності підприємства, а віддають перевагу інвестиціям в нові



Рис. 2. Характеристика основних факторів конкуренції в трудових відносинах

Джерело: [20]



Рис. 3. Концепція підтримання конкурентоздатності персоналу

Джерело: [20]

технології та обладнання. Таким чином, буде доцільно розглянути концепцію, направлену саме на розвиток конкурентоздатності персоналу (Рис. 3):

Конкурентні переваги є однією із складових частин конкурентоздатності персоналу. Другою складовою частиною, як видно із наведеного вище, є здатність персоналу реалізовувати та розвивати власні конкурентні переваги. Це потребує не меншої уваги від керівництва організації, ніж розвиток виробничих потужностей.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи вище викладене, можна сказати, що конкурентоздатність персоналу та конкурентоздатність організації перебувають в тісному взаємозв'язку. Конкурентоздатність персоналу є важливою умовою розвитку підприємства. Висока конкурентоздатність

персоналу може забезпечити високу конкурентоздатність підприємства. Можна помітити, що конкурентоздатність стає вигідною формою соціального захисту робітника на підприємстві та ринку праці, оскільки забезпечує йому економічні (постійне місце роботи, якісне місце роботи, високу варіативність заробітної плати) та соціальні (можливість вибору роботи, впевненість в собі та майбутньому) переваги. Конкурентоздатний робітник через якісну працю та високу здатність реалізувати свої конкурентні переваги задовольняє потреби підприємства. Підприємство, в свою чергу, виробляє продукцію чи надає послуги, що задовольняють ринкові потреби, та стає конкурентоздатним на ринку товарів на послуг. Таким чином, забезпечується взаємозв'язок та важливість конкурентоздатності на рівні персоналу та організації.

Література:

1. Портер М. Конкуренція / Пер. с англ.; Под ред. Я. В. Заблоцкого. – М.: Издательский дом „Вильямс”, 2005. – 608 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
3. Абрамов В. Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем / Моск. междунар. высш. шк. бизнеса МИРБИС. М.; Пермь: Пермский УНТИ, 2004. – С. 40-41.
4. Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – С. 49-53.
5. Андреева Л., Миргородская Е. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого развития экономики // Экономист. 2004. № 1. – С. 81-88.
6. Сотникова С. И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. №2. – С. 95-108.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. – М.: Издательская группа „Прогресс”, 1993. – Т. 2. – 527 с.
8. Хлопова Т.В. Трудовой потенциал и конкурентоспособность работников. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 159 с.
9. Шабурова А.В. Механизм воспроизводства трудового потенциала и его влияние на конкурентоспособность работника: Автореф. ... дис. к.э.н / ГОУ ВПО „Новосибирский государственный технический университет” МОН РФ. – Новосибирск, 2005. – 20 с.
10. Шатохин А.Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда: Автореф. ... дис. к.э.н / Ярославский государственный университет. – Ярославль, 2000. – 19 с.
11. Богиня Д.П. Концептуальні підходи до визначення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 1999. – № 6. – С. 3-8.
12. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: ПіК, 2003. – 426 с.
13. Грішнова О.А. Формування якості робочої сили та конкурентоспроможності працівника в процесі інвестування в людський капітал // Конкурентоспроможність у сфері праці. Економіка праці та соціальної сфери: Зб. наук. праць. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. – С. 117–126.
14. Лісогор Л.С. Формування конкурентоспроможної робочої сили на ринку праці України // Конкурентоспроможність у сфері праці: Зб. наук. праць. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2001. – С. 30-40.
15. Цимбалюк С.О. Аналіз та розрахунок групового показника конкурентоспроможності управлінського персоналу за біографічними характеристиками // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2000. – № 3: Ч. 1 (21). – С. 154-158.
16. Цимбал О.І. Особливості використання категорії конкурентоспроможності стосовно робочої сили в умовах функціонування економіки перехідного типу // Зайнятість та ринок праці: Міжвід. наук. зб. – К.: 1999. – Вип. 9. – С. 216-227.
17. Дудіна Н.В. Зарубіжний досвід урахування конкурентоспроможності робочої сили в системі оплати праці // Конкурентоспроможність у сфері праці: Зб. наук. праць. – К.: Ін-т економіки, 2001. – С. 83-88.
18. Глевацька Н.М. Стратегія забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили на підприємстві // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 25–30.
19. Хапілова В.П. Управлінські характеристики конкурентоздатної особистості менеджера як чинник ефективного управління сучасними організаціями // Актуальні проблеми психології. Соціальна психологія. Психологія управління. Організаційна психологія: Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України – К.: Міленіум, 2003. – Т. 1: Ч. 10. – С. 137–143.
20. Селютіна А.В. Оцінка конкурентоспроможності персоналу // Справочник кадровика. – 2010. – №8.

ЮР'ЄВА Т. П.

кандидат економічних наук, професор;

ПОНОМАРЬОВ В. С.

*магістрант кафедри міської та регіональної економіки,
Харківська національна академія міського господарства***ЕНЕРГОЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

Анотація: Дослідження сучасного стану функціонування підприємств міського електричного транспорту в ринкових умовах. Розглянуто питання ресурсозбереження, як пріоритетного напрямку розвитку підприємств за рахунок зниження собівартості перевезення, запропоновані заходи щодо підвищення ефективності використання електричної енергії на підприємствах міського електротрасу, розроблене авторами класифікація заходів для визначення черговості впровадження їх на підприємствах.

Анотація: Исследование современного состояния функционирования предприятий городского электрического транспорта в рыночных условиях. Рассмотрен вопрос ресурсозбережения, как приоритетного направления развития предприятий за счет снижения себестоимости перевозки, предложенные мероприятия относительно повышения эффективности использования электрической энергии на предприятиях городского электротрасу, разработанное авторами классификация мероприятий для определения очередности внедрения их на предприятиях.

Summary: Research of the modern state of functioning of enterprises of public electric transport is in market conditions. The question of resursozberezhennya is considered, as priority direction of development of enterprises due to the decline of prime price of transportation, offered measures in relation to the increase of efficiency of the use of electric energy on enterprises municipal electro-route, worked out by authors classification of measures for determination of order of introduction of them on enterprises.

Постановка проблеми. Транспорт є однією з базових галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою для забезпечення обороноздатності, захисту економічних інтересів держави.

На сьогодні галузь транспорту в цілому задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях. Проте рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на навколишнє природне середовище не відповідають сучасним вимогам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблема ресурсозбереження є пріоритетним напрямком державної політики. Цією проблемою займаються: Далека В.Х. [2, с.44-49], Маляренко В.А. [5, с.253], Денисюк С.П. [6, с.512].

Серйозними проблемами галузі транспорту є значний знос основних виробничих фондів, зокрема рухомого складу, недостатній обсяг інвестицій, необхідних для оновлення та забезпечення інноваційного розвитку матеріально-технічної бази галузі, збитковість підприємств міського електричного транспорту, обмеженість бюджетного фінансування та амортизаційних відрахувань, недосконалість механізму лізингу, низький рівень використання транзитного потенціалу держави.

Міський електричний транспорт входить до складу житлово-комунального господарства, яке забезпечує життєдіяльність міст, і виконує пасажирські перевезення. Для надання транспортних послуг населенню використовуються значні ресурси. Ресурси різних видів необхідні для забезпечення функціонування транспорту та збереження відповідного рівня технічного стану рухомого складу, засобів системи електропостачання колійного господарства, технічних засобів управління рухом, допоміжних підрозділів.

Відповідно до ДСТУ 3051-95 ресурсовикористання – це природне або цілеспрямована витрата ресурсів різноманітних видів (матеріальних, енергетичних, інтелектуальних, трудових, інформаційних, фінансових, часових, первинних, вторинних, традиційних та нетрадиційних) на стадіях життєвого циклу об'єкта і під час надання послуг на певному рівні розвитку суспільства. [1, с.8].

Одним із завдань підприємства міського електричного транспорту є раціональне використання та ощадливе

витрачання ресурсів. Це може бути досягнуто за рахунок максимальної ефективності споживання та скорочення витрат матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових на надання послуг встановленої якості з урахуванням соціальних, економічних та інших обмежень

Постановка завдання. Дослідження стану та розробка заходів щодо підвищення ефективності енергозбереження на підприємствах міського електричного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі функціонування підприємств, для підвищення ефективності виробництва використовується системний підхід щодо мінімізації витрат матеріальних, енергетичних, інформаційних та фінансових ресурсів. [2, с.44-49].

З кожним роком населення міст збільшується відповідно збільшується так звана рухомість населення, тобто зростає обсяг перевезених пасажирів з переходом України до ринкової економіки на ринок з надання послуг з перевезення пасажирів прийшли приватні перевізники, які почали завойовувати ринок споживачів запропонувавши вищі показники швидкості, зручності перевезень.

За нинішніх умов господарювання «виживає сильніший» ресурсозбереження є важливим питанням до мінімізації витрат на підприємстві, задля підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Відповідно до ДСТУ 2420-94 визначимо поняття, щодо енергозбереження. [3, с.6].

Ресурсозбереження – це діяльність, методи, процеси комплекс організації-технічних заходів і засобів, що супроводжується на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта, існує енергозбереження та матеріалозбереження.

Ресурсозбереження ґрунтується на таких принципах: [2, с.44-49] системності, комплексності, раціональності обмежень, взаємозв'язку, безперервності, обов'язковості, що потребують розглядати всі види процесів створення і використання ресурсів як результат організованої та установленої в технічній документації послідовності певних дій, охоплених нормативним забезпеченням шляхом установлення гнучких, інформаційних, конкретних якісних та кількісних вимог на усіх стадіях життєвого циклу об'єктів, а нормативне забезпечення процесів використання будь-якого виду ресурсу

сів повинно бути спрямоване на зменшення вичерпання його, що досягається раціоналізацією способів видобування, транспортування, заміни та використання з урахуванням екологічної безпеки та тенденцій розвитку технологій забезпечення заданих рівнів якості обслуговування пасажирів.

На підприємствах міського електричного транспорту енергетичні ресурси займають особливе місце, оскільки за їх допомогою відбувається рух транспортних засобів і виконується головна функція-перевезення пасажирів.

Основним енергетичним ресурсом міського електротранспорту є електроенергія, яка до 90-95% споживається для тяги електродвигунів і лише 5-10% використовується на внутрішні технологічні потреби .

Для аналізу споживання енергетичних ресурсів енергетичних ресурсів використовують показники, що характеризують їх економію, шляхом порівняння рівня використання. Такими показниками можуть бути: норми, оцінки, характеристика. Економію ресурсів поділяють: пряму та непряму. Пряма Економія паливно-енергетичних ресурсів, одержувана за рахунок зменшення втрат енергії на всіх стадіях її виробництва, перетворення і використання, удосконалення організації й керування виробництвом, підвищення рівня використання вторинних енергетичних ресурсів, заміни застарілого обладнання досконалішим в енергетичному відношенні тощо. Непряма Економія паливно-енергетичних ресурсів, що досягається за рахунок підвищення якості продукції, зменшення її матеріаломісткості, використання нових матеріалів і сировини тощо .[2, с.44-49].

Отже можна зробити висновки, що енергозбереження можна розглядати , як засіб що дозволяє більш раціонально використовувати ресурси.

Раціональне використання ресурсів - досягнення максимальної ефективності їх використання підприємствами значною мірою залежать від рівня розвитку техніки та технологій.

Енергозбереження в міському електричному транспорті більш доцільно розглядати з точки зору ефективності, а точніше енергоефективності, що характеризує якісні сторони енергетики.

Енергоефективність обладнання - це метод, засіб її виробництва, що забезпечує раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками.

Енергозберігаючі (енергоефективні) заходи - заходи, спрямовані на впровадження та виробництво енергоефективних видів продукції, технологій та обладнання.

На рисунку 1 представлена схема ресурсозбереження на МЕТ. З даної схеми видно підпорядкованість елементів системи, тобто для досягнення більш вищого ступеня необхідно впровадити заходи на нижчому рівні.

При впровадженні у виробництво енергетичних заходів ми одержимо більш ефективне використання ресурсів буде більше користі від меншої кількості витраченої сировини в

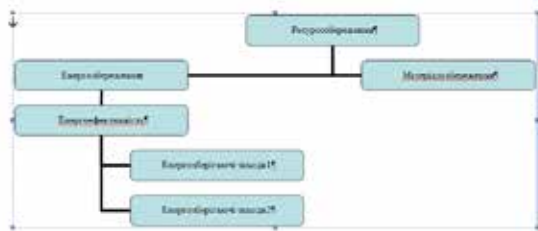


Рис. 1. Система ресурсозбереження на МЕТ

даному випадку електроенергії. При отриманні енергоефективності на підприємстві буде енергозбереження.

Одним з головних напрямків державної економічної політики України, що визначений на законодавчому рівні, є ресурсозбереження. Статистичні дані економічного розвитку нашої країни свідчать, що навіть при загальному падінні обсягів національного валового продукту потреби України в паливно-енергетичних ресурсах за рахунок власних можливостей задовольняються тільки на 47%. При цьому 31% енергоресурсів України втрачається при їх виробництві, транспортуванні та споживанні. Тому спрямованість економіки на ресурсозбереження є пріоритетним шляхом розвитку України.[3, с.6].

Енергоефективність потрібно розглядати, як засіб досягнення кінцевої мети тобто енергозбереження, що в кінцевому результаті після впровадження цих заходів дасть скорочення використання електричної енергії на одиницю корисного ефекту.

Найбільше зниження витрат електроенергії можна забезпечити за рахунок підвищення ефективності роботи транспортних засобів. Втрати енергії в системі електропостачання електротранспорту сягають 25% загального обсягу електроенергії, що ним споживається.

Загальна сума економії = Z+X+C+V+...де

Z- ефективне використання електричного обладнання;

X- економія енергії на переборення основного опору руху;

C- економія енергії в тяговій мережі;

V-економія за рахунок кінетичної енергії

Для зниження витрат електроенергії в контактній системі необхідна оптимізація секціонування контактної мережі, тобто досягнення приблизно однакового падіння напруги на всіх відрізках живлення. Перехід на паралельне живлення відрізків контактної мережі та децентралізація живлення теж сприяють зниженню втрат електроенергії в контактній мережі. Технічний стан експлуатуємого рухомого складу також значно впливає на витрати електроенергії. На подолання рухомим складом опору його руху витрачається більше 30% загальних витрат електроенергії. В згаданий опір руху включається внутрішнє тертя в вузлах і механізмах трамвая і тролейбуса, їх взаємодія з рельсами чи дорожнім покриттям. Тому важливо підтримувати в доброму стані всі деталі, що обертаються, підшипники, а також гальмівну систему.

Якщо дорожнє покриття знаходиться в незадовільному стані, то режим водіння рухомого складу характеризується додатковим гальмуванням і пусками, що значно збільшує втрати електроенергії.

Для ефективного використання ресурсів з єдиних системних позицій проведена оцінка рівня ресурсозбереження на міському електротранспорті, виявлені відповідні резерви й визначені основні напрями оптимального їх використання, що дозволяє розробити методологічні аспекти управління відповідними проектами та сформулювати множину першочергових задач, що становлять ядро системної моделі функціонування підприємств міського електротранспорту.[4, с.2].

Одним із найбільш ефективних способів значної економії електроенергії на електричну тягу – є впровадження рекуперативного гальмування, коли накопичена в вагоні кінетична енергія перетворюється при його гальмуванні в електричну, що повертається в контактну мережу. Енергія рекуперативної гальмування в залежності від конкретних умов, що характеризують лінію і рухомий склад, може складати у міському електротранспорті 10-25% енергії, що витрачається на електричну тягу.

Серед інших напрямів зниження споживання електроенергії у міському транспорті слід відмітити: 1. Впро-

вадження в трамваях і тролейбусах автоматика керування режимами роботи систем опалення. Встановлення автоматика режимів опалення в залежності від температури повітря навколишнього середовища дає зниження витрат електроенергії на обігрів пасажирських салонів і робочих місць на 10-25% споживаємої рухомих складом електроенергії. 2. Зниження пускових (реостатних) втрат електроенергії в трамваях і тролейбусах (в старих системах електроприводів, в яких пуск здійснюється реостатним способом) можливе при здійсненні наступних заходів:

- ліквідація лишніх зупинок на трасі трамваю та тролейбуса;

- скорочення додаткових зупинок на перегоні між основними зупинками; 3. Використання частотно регульованого електроприводу в сучасних трамвайних та тролейбусних вагонах дозволяє відмовитись від резисторно-контакторного пуску, де відбуваються непродуктивні втрати електроенергії на нагрів пускових резисторів.

4. Оптимізацію пасажирських маршрутів з метою уникнення частих зупинок на трасі через перевантаження вулиць транспортом, побудову окремих ліній (ліній швидкісного трамваю) для міського електротранспорту. Важливо визначити оптимальну довжину перегонів і кількість зупинок. Розміщувати зупинки перед світлофорами чи на верхніх точках профілю маршруту. 5. Економічне водіння поїздів трамваїв та тролейбусів значно скорочує витрати електроенергії на рух (максимальне використання вибігу і доведення до мінімуму гальмівних витрат). З метою зниження витрат електроенергії розробляються режими водіння (маршрутні карти) для кожно-

го перегону. При складанні маршрутних карт необхідно максимально використовувати вибіг і доводити до мінімуму гальмівний шлях.

Впровадження заходів потребує фінансування.

Висновки з проведеного дослідження. Наведені вище заходи щодо зниження споживання електроенергії у МЕТ можна згрупувати за такими напрямками: техніко-технологічні, організаційно-економічні, соціально-економічні, екологічні, інші.



Рисунок 2 Класифікація заходів (напрямів) зниження споживання електроенергії в МЕТ.

Така класифікація запропонована автором є важливою для визначення черговості впровадження, під кутом зору завжди обмежених фінансових ресурсів. Заходи, за визначеними напрямками потребують різних обсягів фінансування. Так, заходи техніко-технологічних напрямків, як правило, потребують значних капіталовкладень, в той час як організаційно-економічні заходи можна впроваджувати з незначними витратами, поєднання напрямків дозволить оптимально використовувати фінансові ресурси.

Література:

1. ДСТУ 3051 - 95 (ГОСТ 30166 - 95). Ресурсозбереження. Основні положення. Чинний від 01.01.1997 [Текст]. – К.: Держстандарт України, 1996. – 8с.
2. Далека, В.Ф. Ресурсосберегающая технология эксплуатации городского электротранспорта [Текст] / В.Ф. Далека // Материалы научно-технического совещания «Пути развития и укрепления материально-технической базы предприятий городского электрического транспорта и взаимодействие с производственными предприятиями». – Харьков : ХОП НТО КХ и БО, 2001. – 44-49 с.
3. ДСТУ 2420-94. Енергоощадність. Терміни та визначення. Чинний від 01.01.1970 [Текст]. – К.: Держстандарт України, 1996.- 6 с.
4. esco-ecosys.narod.ru- електроний журнал енергосервісної компанії «Екологічні системи» №11(23) листопад 2003.- 2 с.
5. Маляренко В. А., Немировский И. А. Энергосбережение и энергетический аудит: Учебное пособие. – Харьков: ХНАГХ, 2008. – 253 с.
6. Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України / Ковалко М.П., Денисюк С.П.; Відпов. ред. Шидловський А.К. – К.: УЕЗ, 1998. – 512 с.

ПЛЬОНСАК О. Л.

асистент кафедри обліку та аналізу;

ПОПЕРЕЧНИЙ О. В.

студент, спеціаліст,

Вінницький національний аграрний університет (ВНАУ)

ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація: В статті розглянемо методику визначення ймовірності банкрутства підприємства на прикладі реально існуючого господарства та проаналізовано відмінності між українською та зарубіжними моделями такої оцінки.

Summary: In the article will consider the method of determination of probability of bankruptcy of enterprise on the example of really existent economy and differences are analysed between Ukrainian and by the foreign models of such estimation.

Вступ. Українська економіка вже досить довгий період знаходиться в економічній кризі, це негативно відображається на підприємствах, особливо сфери АПК, а тому для кредиторів підприємства, його інвесторів є потрібною інформація можливого банкрутства товаровиробника, для надійності капіталовкладень

та забезпечення отримання прибутків. З цією метою і проводиться оцінка можливого банкрутства підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу проблеми діагностики ризику банкрутства присвячено низку публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених: Е.

Альтмана, С. Брукса, Т. Мітчела, А. Дмитренко, М. Білухи, О. Терещенка, М. Чумаченка, Є. Мниха, В. Загорського та інших. Значна кількість робіт присвячена організації антикризового стану на підприємстві, а також прогнозуванню кризового стану на підприємстві. Але слід зауважити, що систематизація основних проблем і механізмів фінансової стабільності підприємства не дає можливості передбачити і нейтралізувати кризовий стан підприємства.

Мета статті. Метою написання статті являється аналіз методики визначення можливого банкрутства підприємства та дослідження її на сільськогосподарському підприємстві.

Виклад основного матеріалу. У практиці розвитку країн із ринковою економікою банкрутство виступає як механізм регулювання та саморегулювання економіки або, передусім, дотримання виконання зобов'язань суб'єктами господарювання [2, с. 232].

Існують різні підходи до визначення терміну банкрутства. Так, А. Д. Шеремет під банкрутством суб'єкта господарювання розуміє його нездатність фінансувати поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання. Банкрутство є результатом неефективної цінової, інвестиційної і фінансової політики суб'єкта господарювання.

Н.П.Білоліпецький дає визначення банкрутства суб'єкту господарювання, як його крах, викликаний технічно або фізичною нездатністю суб'єкта господарювання виконати взяті на себе фінансові зобов'язання. На думку М.М.Скворцова, банкрутство означає фінансову неспроможність підприємства, що виявляється у перевищенні витрат на виробництво продукції над виторгом від її реалізації.

До стану банкрутства підприємство може призвести погіршення усіх показників, які визначають його фінансову стійкість, тому саме на них базується аналіз імовірності виникнення такого стану.

Для вивчення і розробки можливих напрямів розвитку підприємства в умовах ринкової економіки необхідним є фінансовий прогноз. Основні його завдання – встановити обсяг фінансових ресурсів у майбутньому періоді, джерела їх формування і шляхи ефективного використання. Прогноз дає змогу розглянути тенденції, що виникають у процесі ведення фінансової політики, з урахуванням впливу на неї внутрішніх і зовнішніх умов та на основі аналізу визначити перспективи фінансової стратегії, що забезпечує підприємству стабільне фінансове і ринкове становище. Розроблення прогнозу дає можливість відповіді на запитання: що очікує підприємство в майбутньому – зміцнення чи втрата платоспроможності (банкрутство) [3, с. 146].

У фінансовому прогнозуванні є варіант скористатися економіко-математичним моделюванням і методом експертного оцінювання. Економіко-математичне моделювання дає змогу з певним ступенем імовірності визначити динаміку показників залежно від впливу чинників на розвиток фінансових процесів у майбутньому. Для отримання більш надійнішого фінансового прогнозу економіко-математичне моделювання доповнюють методом експертного оцінювання, що дає змогу коригувати отримані під час моделювання кількісні значення фінансових процесів.

Згідно із Законом України «Про банкрутство» (від 1999 р., №42-43, зі змінами) розроблена система критеріїв для прогнозу можливого банкрутства підприємств.

Вона забезпечує єдиний методичний підхід до проведення аналізу фінансового стану підприємств та оцінювання структури їх балансів. Основною метою проведення такого аналізу є обґрунтування рішення про визнання структури балансу підприємства незадовільною, а самого підприємства – неплатоспроможним. Відповідно до

вищезгаданого Закону незадовільна структура балансу характеризується таким станом майна і боргових прав підприємства-боржника, за якого внаслідок недостатнього рівня ліквідності його активів неможливо забезпечити своєчасне виконання обов'язків перед банками, поставальниками і кредиторами [2, с. 233].

Провідне місце у визначенні ймовірності банкрутства підприємства належить фінансовому аналізу, який має широкий арсенал засобів для прогнозування можливого банкрутства підприємства і дає можливість заздалегідь обґрунтувати та реалізувати заходи щодо забезпечення виходу підприємства з кризової ситуації [3, с. 142].

Проведемо фінансовий аналіз Державного підприємства Дослідного господарства Вінницької державної сільськогосподарської дослідної станції з метою подальшого обрахунку можливості банкрутства підприємства.

Як видно з обрахованої таблиці, коефіцієнт автономії становив у 2011 році 1,0742, що свідчить про високу платоспроможність підприємства. У порівнянні з 2009 роком він збільшився на 0,0897, що позитивно відобразилось на діяльності підприємства. Коефіцієнт маневреності становив у 2011 році -0,0708, якщо порівнювати з нормативом, то коефіцієнт менший нуля.

Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами становить у 2011 році -0,6359, порівнюючи з 2009 роком він зменшився на 0,458. Відповідно нормативу коефіцієнт має збільшуватися, якщо ж дивитися на таблицю, то йде стабільне зменшення.

Коефіцієнт оборотності короткострокової заборгованості зростає, збільшення в порівнянні з 2011 роком становило 0,04, хоча в 2010 році спостерігався невеликий спад в розмірі 0,01.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс на 0,08 і становив у звітному році 0,76. В 2010 році показник складав 0,77.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів збільшився у звітному періоді на 0,28 і становив 1,2, тоді як у 2010 році лише 0,78.

Коефіцієнт покриття показує, що у 2011 році 0,762 грошові одиниці припадали на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Даний показник по підприємству свідчить про те, що підприємство несвоєчасно ліквідує борги.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про те яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. По підприємству він становить 0,2977, також варто зазначити, що він знаходиться в межах норми і впродовж 2009-2011 років він збільшився на 0,0562.

Показник залежності підприємства від довгострокових зобов'язань, тобто леверидж становив у 2011 році 0,7707. Його зростання в порівнянні з 2009 роком на 0,0994 свідчить про недостачу коштів для сплати процентів по позиках.

Результати свідчать, що підприємству не вдається забезпечити стійкі темпи економічного зростання і для підтримання (відновлення) платоспроможності у програмі антикризового управління потрібно визначити внутрішні механізми фінансової стабілізації, та вибрати ефективні форми санації підприємства з метою фінансового оздоровлення і запобігання банкрутства.

Методи оцінки ймовірності банкрутства підприємства є різні. Найбільш поширеним з них є модель американського економіста Е.Альтмана, за основу якої прийнято метод множинної кореляції:

$$Z = a_1x_1 + a_2x_2, \dots, a_nx_n,$$

де Z – коефіцієнт (ступінь) можливості банкрутства, a_1, a_2, \dots, a_n – параметри рівняння інакше коефіцієнти регресії (x) при зміні параметру (a) на одиницю.

Найбільш поширеною є модель Альтмана:

Таблиця 1.

Система індикаторів для характеристики фінансово-економічного стану підприємства

Назва показника	Граничні, або орієнтовні межі	2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення
Фінансова стійкість					
Коефіцієнт автономії	Якщо коефіцієнт менше 0,5, то зростає ризик і несплати боргів, збільшення коефіцієнта зумовлює підвищення фінансової стійкості	0,9845	0,3477	1,0742	0,0897
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,5	-0,0207	-0,068	-0,0708	-0,05
Стабільність структури оборотних коштів	Зростання	-0,1325	-0,3124	-0,5116	-0,3791
Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами	0,6-0,8	-0,178	-0,5127	-0,6359	-0,458
Ділова активність					
Коефіцієнт оборотності короткострокової заборгованості	Зростання	0,92	0,96	0,95	0,04
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зростання	0,68	0,77	0,76	0,08
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	Зростання	0,92	0,78	1,20	0,28
Платоспроможність і ліквідність					
Коефіцієнт покриття (коефіцієнт загальної ліквідності)	1,5-2,5	0,9908	0,883	0,762	-0,2288
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Вище 0,2 – 0,35	0,2415	0,2256	0,2977	0,0562
Фінансовий важіль (ліверидж)	Зростання свідчить про недостачу коштів для сплати процентів по позиках	0,6713	0,8378	0,7707	0,0994

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,4x_4 + 0,995x_5,$$

де x_1 – частка власного оборотного капіталу в загальній сумі активів;

x_2 – нерозподілений прибуток в сумі активів;

x_3 – прибуток до сплати процентів у сумі активів;

x_4 – співвідношення вартості власного капіталу та позикового капіталу;

x_5 – частка обсягу продаж (виручки) в сумі активів.

За даною формулою константа для порівняння $Z = 1,23$

Залежно від значення Z прогнозується можливість банкрутства:

$Z < 1,23$ – висока вірогідність банкрутства;

$Z > 1,23$ – мала вірогідність банкрутства.

Однак для вітчизняних сільськогосподарських підприємств наведена вище модель ймовірності банкрутства не враховує реальних умов, в яких знаходяться наші підприємства.

За допомогою кореляційного факторного аналізу встановлено, що в найбільшій мірі на зміни фінансового стану сільськогосподарських підприємств впливають такі показники:

x_1 – частка валового прибутку в оборотних активах;

x_2 – співвідношення оборотного і основного капіталу;

x_3 – коефіцієнт оборотності сукупних активів;

x_4 – рентабельність активів, %;

x_5 – коефіцієнт фінансової незалежності (частка власного капіталу в загальній валюті балансу).

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,4x_4 + 0,995x_5 =$$

$$= 0,717*(-0,26) + 0,847*0,49 + 3,107*(-0,081) + 0,4*(-0,0028) + 0,995*0,82 = 0,7917$$

На даному підприємстві ймовірність банкрутства для ДП ДГ ВДСГДС.

Одним із заходів спрямованих на оздоровлення підприємств є державна фінансова підтримка неплатоспроможних підприємств. Для цього необхідні:

– наявність плану фінансового оздоровлення (бізнес плану), включаючи заходи щодо відновлення платоспроможності чи підтримання ефективної господарської діяльності;

– одержання довготермінових позик для поповнення оборотних засобів;

– цільове фінансування і надходження з бюджету міжнародних фондів;

– безумовне дотримання цільового характеру використання раніше наданої фінансової підтримки [4, с. 81].

Висновки. На державному підприємстві дослідного господарства Вінницької державної сільськогосподарської дослідної станції с. Агрономічне було проведено аналіз можливості банкрутства використовуючи українську адаптовану модель. Як видно підприємство є збитковим і скоро може стати банкрутом, адже коефіцієнт можливого банкрутства надзвичайно високий. Інформація надана в процесі проведення аналізу має бути використана менеджерами підприємства для визначення основних причин такого кризового стану підприємства та прийняття відповідних рішень по вдосконаленню стану підприємства та виходу його з кризи.

Література:

1. Антикризове управління: Підручник/ За ред. Е.М. Короткова. – М.: ИНФРА, 2001. – 432 с.
2. Кривошея В., Пирліцан Л. Аналіз можливості банкрутства підприємства // Економічний аналіз. – 2008. – №2. – С. 232-235
3. Парацій О. Аналіз діагностики промислових підприємств // Наукові записки. – 2006. – вип. 15. – С. 144-148
4. Сидяга Б. В. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства / Богдан Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 80-83.

Наукове періодичне видання

Кримський економічний вісник

Науковий журнал

1 (02) лютий 2013

Частина II

Адреса редакції:

95015 Україна, АРК, м. Сімферополь, а/я 376

тел.: +38 066 789 81 25

Email: office@economics.crimea.ua

Підписано до друку 28.02.2013 р. Формат 70x108/16.
Папір офсетний. Друк на дуплікаторі. Ум. друк. арк. 24,74.
Тираж 100 прим. Зам. 2802.

Видавництво: ТОВ «Видавничий дім «Гельветика»

73034 Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46а

Тел.: +38 (0552) 399-580

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: ДК № 4392 від 20.08.2012 р.