

Харківський національний
економічний університет

**Управління
розвитком**

Збірник наукових робіт

№ **12** (88) 2010

видається 2 рази на рік

Харків · ХНЕУ · 2010

Засновник і видавець ХНЕУ.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 5948 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 7 від 25.05.2010 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

Кизим М. О. — докт. екон. наук, проф.

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

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

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

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

Орлов П. А. — докт. екон. наук, проф.

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

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

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

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

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

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

(заступник головного редактора)

Поштова адреса

засновника і видавця:

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

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

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

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

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Грицай І. М.**

Авраменко О. В.

Замазій О. Є.

Носач О. С.

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

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 14.06.2010 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 20,0. Обл.-вид. арк. 25,2. Тираж 500 прим. Зам. № 465.

Ціна договірна.

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

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи

© Харківський національний
економічний університет, 2010

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн, оформлення обкладинки, 2010

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПОБУДОВА РЕЙТИНГУ КОМПАНІЙ 3 УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ

Анотация. Присвячено проблемам оцінки якості управління активами. Для оцінки ефективності управління активами пенсійних та інвестиційних фондів використано таксономічний індекс, що базується на коефіцієнті Шарпа, частці ринку, якості обслуговування тощо. Результати досліджень, які були отримані за допомогою програми Decision Greed, можуть застосуватися для прийняття інвестиційного рішення.

Аннотация. Посвящено проблемам оценки качества управления активами. Для оценки эффективности управления активами инвестиционного и пенсионного фондов использовано таксономический индекс, который базируется на коэффициенте Шарпа, доле рынка, качестве обслуживания и т. д. Результаты исследования, которые были получены с помощью программы Decision Greed, могут использоваться для принятия инвестиционного решения.

Annotation. This article is dedicated to the problems of asset management quality estimation. The taxonomical index, based on Sharp coefficient, market share, service quality etc., is used to estimate the efficiency of asset management companies of pension funds and invest funds. Results, received with use of Decision Greed program, can be used to provide investment decision.

Ключові слова: управління активами, таксономічний індекс, коефіцієнт Шарпа.

Основною перешкодою на шляху розвитку фондового ринку України залишається інформаційна непрозорість і, як наслідок, неможливість проведення об'єктивного аналізу фінансово-економічної ситуації в цьому секторі.

Актуальність проблеми побудови рейтингу компанії з управління активами (КУА) полягає у: відсутності теоретичного забезпечення та практичного досвіду функціонування ІСІ на українському ринку;

необхідності оцінки фінансового стану компаній з управління активами ПІФ та НПФ, що визначена Стратегією розвитку фінансового ринку України до 2015 року;

тому, що суттєві зміни, які відбулися в 2007 році визначили необхідність перебудови системи оцінки діяльності учасників фондового ринку з метою підвищення фінансової стійкості та ефективності інвестиційного процесу;

тому, що існуючі моделі в основному розроблені для зарубіжних ринків.

Слід побудувати ефективну систему вибору компанії з управління активами для управління активами інститутів спільного інвестування (ІСІ).

Об'єктом дослідження в роботі є процес управління активами ІСІ. Підвищення ефективності управління цим процесом дозволить збільшити чисту вартість активів ІСІ та рівень дохідності учасників.

Предметом дослідження є оцінка ефективності процесу управління активами, що здійснюється уповноваженими КУА.

Для аналізу та прогнозування майбутніх характеристик інвестиційного портфеля Г. Марковіц запропонував використовувати теорію ймовірності: прогнозний рівень дохідності визначається математичним сподіванням дохідності, а стандартне відхилення даної величини характеризує ризик інвестицій [1].

Використовуючи ці поняття, Г. Марковіц описав "ефективну множину" інвестиційних портфелів [1; 2]. Виходячи з даної теореми, У. Шарп запропонував критерій порівняння ефективності інвестиційних портфелів (критерій Шарпа – K_{Sharp}):

$$K_{Sharp} = \frac{\bar{R} - \bar{R}_f}{\sigma}, \quad (1)$$

де \bar{R} – середня дохідність інвестиційного портфеля за певний період;

\bar{R}_f – середнє значення безризикової ставки за даний період;

σ – стандартне відхилення дохідності портфеля.



Цей показник є одним із найбільш визнаних показників оцінки ефективності інвестиційного портфеля [3]. Він є досить простим у розрахунку, а початкова інформація є загальнодоступною. Додатковою перевагою є незалежність коефіцієнта від величини індексу інфляції, тобто він відображає реальну ефективність. При розрахунку показника важливим є коректний вибір безризикової ставки. Доцільно при розрахунку коефіцієнта Шарпа використовувати доступний альтернативний актив з найменшим значенням ризику. В Україні найбільш доступною та надійною альтернативою для фізичних осіб залишаються банківські депозити. Значення \bar{R}_f можна визначати як середню зважену ставку за депозитами 10 найбільших (за критерієм частки на депозитному ринку) банків України.

Використовуючи коефіцієнт У. Шарпа, можна провести порівняння (ранжування) компаній з управління активами НПФ і надати адекватні висновки щодо ефективності інвестиційної політики цих компаній.

В Україні існує проблема відсутності публічної інформації щодо діяльності НПФ, достатньої для розрахунку вищезазначеного коефіцієнта – у вільному доступі здебільшого інформація про річну дохідність, що публікується Держфінпослуг. Тому для аналізу діяльності КУА використовувалися дані дохідності інститутів спільного інвестування, що знаходяться у їх управлінні.

Проведено аналіз щомісячної дохідності 147 інститутів спільного інвестування (ІСІ) 47 компаній з управління активами [4]. З первинної сукупності обрано ІСІ, що функціонують більше 1 року та з показниками дохідності не менш як за 15 послідовних періодів (місяців) [5]. Розраховано K_{Sharp} для кожного ІСІ за період з 2007 (за наявності даних) до 1 кв. 2009 року. Визначено середньозважений показник ефективності управління активами для компанії (як ваговий коефіцієнт використано обсяг інвестицій фонду). За результатами розрахунків встановлено, що загальною тенденцією для всіх компаній у 2008 на початку 2009 років було зниження ефективності інвестицій – зменшення коефіцієнта від 66 % до 1,6 %. Це свідчить про значне зниження темпів зростання економіки в цілому та відсутність стабільного, прогнозованого доходу ІСІ. Результати ранжування КУА наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Значення коефіцієнта Шарпа для КУА

	2007 р.	2 кв. 2008 р.	4 кв. 2008 р.	1 кв. 2009 р.
ФИНЭКС-КАПИТАЛ	1,670	0,762	0,534	0,562
ICU, Инвестиционный капитал Украины	н/д	н/д	0,863	0,447
ИСФП Менеджмент	2,779	1,958	1,188	0,394
ІТТ-Менеджмент	н/д	н/д	0,293	0,252
УкрСиб Эссет Менеджмент	н/д	0,407	0,142	0,030
Parex Asset Management Ukraine	0,885	0,361	0,053	0,004
Універ Менеджмент	0,989	0,395	0,035	-0,048
Миллениум Эссет Менеджмент	0,914	0,323	-0,061	-0,062
АРТ-КАПИТАЛ Менеджмент	0,698	0,285	0,020	-0,072
ТЕКТ Эссет менеджмент	0,419	0,107	-0,173	-0,144
Foyal Asset Management Ukraine	0,654	0,064	-0,101	-0,163
Росан-Капитал	0,710	0,141	-0,158	-0,177
Амадеус	0,649	0,160	-0,174	-0,200
КИНТО	0,856	0,361	-0,257	-0,256
Сократ	1,258	0,187	-0,244	-0,265
АЛЪТУС. Управление инвестиционными фондами	н/д	н/д	-0,278	-0,278
ИНЭКО-Инвест	0,539	-0,051	-0,240	-0,296
ТАСК-ИНВЕСТ	0,660	0,099	-0,272	-0,310
Драгон Эссет Менеджмент	1,229	0,447	-0,009	-0,329
Експерт Эссет Менеджмент			-0,335	-0,373
SEB Asset Management Ukraine	0,108	-0,291	-0,643	-0,548
Енергия-Капитал	0,955	0,101	-0,586	-0,699
Менеджмент сервис	н/д	н/д	-0,895	-0,901
Альтера Эссет Менеджмент	-4,349	-5,634	-3,396	-2,564

Після оцінки початкових даних визначено параметри, за якими проведено оцінку компаній:
 коефіцієнт Шарпа;
 частка на ринку пайових інвестицій;
 приріст інвестиційного портфеля компанії;
 середня (зважена) дохідність фондів компанії;
 період функціонування компанії;
 інформаційна прозорість компанії (оцінка електронної сторінки компанії);
 кількість фондів в управлінні компанії.

Визначено вагові коефіцієнти параметрів (табл. 2) на основі методики, що застосовується рейтинговою компанією Moody's Investment Services для оцінки та присвоєння рейтингу компаніям з управління активами [4].

Таблиця 2

Вагові коефіцієнти моделі прийняття рішення

Показник	Вагові коефіцієнти, %	
	мінімальний	максимальний
Коефіцієнт Шарпа	20	25
Частка ринку	20	25
Приріст інвестиційного портфеля	15	20
Середня дохідність	5	10
Період функціонування	10	15
Кількість фондів	10	15
Інформаційна прозорість	5	10

Вагові коефіцієнти, описані в табл. 2, відповідають світовій практиці оцінки КУА, проте в подальшому будуть потребувати переоцінки та коригування в умовах вітчизняного фондового ринку.

Після того як виконалися відсічення деяких критеріїв, отримуємо результати та кращі фонди для інвестування, які зображено на рис. 1 та 2:

Criterion	Weight	Fineks-kapital	ICU	Isfp	ITT menedjment	YkrSib	ParexEsset	Yniver menedjment	Milenym Esset	ART-KAPITAL	TEKT Ess
warp 1kv 2009r	25	0,562	0,447	0,394	0,252	0,030	0,004	-0,048	-0,062	-0,072	-0,144
investovanie (%)	25	9,54	4,92	0,54	26,27	3,23	1,30	0,10	0,20	0,61	0,75
sred. dohodnostb	5	0,010	0,019	-0,011	0,149	0,005	0,011	0,007	0,001	0,007	-0,004
kilkistb fondiv	10	10	2	2	9	7	2	2	4	4	6
dinamika obsyagu invest	15	1,315	1,007	0,663	1,114	1,029	0,727	0,877	0,832	0,089	0,977
skistb saity	5	Poor	Fair	Good	Fair	Good	Good	Excellent	Fair	Excellent	Good
4as isnyannb	15	3	3	12	14	3	4	14	7	9	3
Overall Ranking			1		2	3	4				

Рис. 1. Сценарій максимального вагового коефіцієнта після відсічення

Criterion	Weight	Fineks-kapital	ICU	Isfp	ITT menedjment	YkrSib	ParexEsset	Yniver menedjment	Milenym Esset
warp 1kv 2009r	20	0,562	0,447	0,394	0,252	0,030	0,004	-0,048	-0,062
investovanie (%)	20	9,54	4,92	0,54	26,27	3,23	1,30	0,10	0,20
sred. dohodnostb	10	0,010	0,019	-0,011	0,149	0,005	0,011	0,007	0,001
kilkistb fondiv	15	10	2	2	9	7	2	2	4
dinamika obsyagu invest	15	1,315	1,007	0,663	1,114	1,029	0,727	0,877	0,832
skistb saity	10	Poor	Fair	Good	Fair	Good	Good	Excellent	Fair
4as isnyannb	10	3	3	12	14	3	4	14	7
Overall Ranking			4		1	2	3		

Рис. 2. Сценарій мінімального вагового коефіцієнта після відсічення

Як видно з рис. 1 та 2, після відсічення з однаковими показниками, залишилися 4 однакових фонди як у сценарії максимального, так і мінімального вагового коефіцієнта. Але встановлена вага розподілила уподобання цих фондів по-різному:

а) у сценарії з максимальним ваговим коефіцієнтом на першому місці фонд ICU, далі – ITT management, UkrSib, ParexAsset;



б) у сценарії з мінімальним ваговим коефіцієнтом на першому місці фонд ITT management, а далі – UkrSib, ParexAsset, ICU.

Отже, розглянуто 10 найкращих фондів, які показали хороші показники в дохідності; здійснено побудову рейтингу КУА, у якій з 10 фондів, після встановлення конкретних вагових бар'єрів, залишилося тільки 4. Таким чином, тільки малі зміни в показниках ваги приводять до зміни переваг між фондами. Це добре помітно на тому, що з максимальними ваговими коефіцієнтами фонд ICU займає перше місце, а при змінах ваг на мінімальні тільки декількох показників фонд перемістився на четверте місце.

Ця методика рекомендується для застосування в умовах фондового ринку. В подальшому потребує доопрацювання з урахуванням особливостей національного фондового ринку шляхом введення додаткових параметрів та обмежень.

Наук. керівн. Прокопович С. В.

Література: 1. Markowitz H. Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments / H. Markowitz. – N.Y. : John Wiley and Sons, 1959. – 129 p. 2. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 1028 с. 3. Назарова Г. В. Нова пенсійна система в Україні : наукове видання / Г. В. Назарова, С. Ю. Гончарова, О. О. Тарасенко. – Харків : Ксилон, 2008. – 228 с. 4. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України "Про затвердження критеріїв оцінки фінансового стану недержавного пенсійного фонду" від 27.06.2006 р. № 5945 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>. 5. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент : полный курс в 2-х т. / Ю. Бриггем, Л. Гапенски ; [пер. с англ. ; под ред. В. В. Ковалева]. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – Т. 2. – 669 с. 6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1 341 с. 7. Москвін С. Як формується інвестиційний портфель пенсійних активів / С. Москвін // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 5 – 6. – С. 55–61. 8. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 09.07.2003 р. №1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 9. Статистична інформація електронної сторінки Investfunds [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investfunds.com.ua>. 10. Shilling H. Moody's approach to evaluating and assigning investment manager quality ratings to asset management companies [Electronic resource] / Henry Shilling, Roger M. Stein. – Access mode : <http://www.moody.com>.

Подлесний О. Ю.

УДК 658.15.003.12

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЕВ КЛАСИФІКАЦІЇ ТА ЛОГІСТИЧНОЇ РЕГРЕСІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Присвячено оцінці фінансового стану підприємства на основі використання дерев класифікації та логістичної регресії. Наведено визначення, модель оцінки фінансового стану підприємства.

Аннотация. Посвящено оценке финансового состояния предприятия на основе использования деревьев классификации и логистической регрессии. Приведено определения, модель оценки финансового состояния предприятия.

Annotation. Article is devoted to the estimation of enterprise financial condition on the basis of use of classification trees and logistic regression. The definitions, estimation model of the enterprise financial condition are given.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, дерево класифікації, логістична регресія.

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової

© Подлесний О. Ю., 2010

стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств.

Фінансовий стан підприємства — це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів [1].

Однією з найпоширеніших моделей оцінки фінансового стану підприємства, а саме схильності підприємства до банкрутства, є модель Альтмана, яка має такий вигляд:

$$Z = 3,3 \times X1 + 1 \times X2 + 0,6 \times X3 + 1,4 \times X4 + 1,2 \times X5, \quad (1)$$

де $X1$ – співвідношення суми прибутку до сплати відсотків і податків до величин усіх активів підприємства;

$X2$ – співвідношення виручки від реалізації продукції до величини всіх активів підприємства;

$X3$ – співвідношення власного капіталу (ринкова оцінка) до величини запозиченого капіталу;

$X4$ – співвідношення нерозподіленого прибутку до величини всіх активів підприємства;

$X5$ – співвідношення власних обігових коштів до величини всіх активів підприємства.

Якщо після розрахунку значення $Z < 1,81$, імовірність банкрутства дуже висока, $Z > 3$ – імовірність настання банкрутства дуже мала. Тому чим більша імовірність банкрутства фірми, тим дискримінант розрахунку буде меншим. Недоліком моделі Альтмана може вважатися зменшення статистичної надійності результатів, при розрахунку прогнозів на строк більший, ніж 2 роки [2].

Альтернативним методом, який дозволяє визначити приналежність спостережень або об'єктів до певного класу за допомогою категоріальної залежної змінної, залежно від відповідних значень однієї або кількох предикторних змінних, є метод дерев класифікації.

У лінійному дискримінантному аналізі, який використовують у традиційному статистичному аналізі, максимальна кількість лінійних дискримінантних функцій має дорівнювати мінімуму з кількості предикторних змінних і кількості класів залежної змінної мінус один. За рекурсивним підходом, який використовують у модулі Дерева класифікації, такого обмеження немає. Низка інших причин також роблять дерева класифікації більш гнучким засобом, ніж традиційні методи аналізу. Так, здатність дерев класифікації послідовно вивчати ефект впливу окремих змінних, виконувати одновимірне розгалуження для аналізу внеску окремих змінних дає можливість працювати з предикторними змінними різних типів.

Розглянемо можливість застосування методу дерев класифікації для моделювання фінансового стану підприємства. За заданими значеннями (таблиця) у пакеті Statistica 6.0 побудуємо дерево класифікації.

Для побудови дерев класифікації кожному класу фінансового стану надамо відповідний якісний терм: А – гарний фінансовий стан; В – поганий фінансовий стан; С – кризовий фінансовий стан.

Таблиця

Навчальні дані моделі

Співвідношення суми прибутку до сплати відсотків і податків до величин всіх активів підприємства	Співвідношення виручки від реалізації продукції до величин всіх активів підприємства	Співвідношення власного капіталу (ринкова оцінка) до величини запозиченого капіталу	Співвідношення нерозподіленого прибутку до величин всіх активів підприємства	Співвідношення власних обігових коштів до величин всіх активів підприємства	Z	Фінансовий стан
1	2	3	4	5	6	7
0,15	0,49	0,67	0,23	0,1	1,829	гарний
0,155	0,4525	0,53	0,122	0,0075	1,462	поганий
0,16	0,415	0,39	0,015	-0,085	1,096	поганий
0,165	0,3775	0,25	-0,0925	-0,1775	0,73	поганий

1	2	3	4	5	6	7
0,17	0,34	0,11	-0,2	-0,27	0,363	поганий
0,135	0,3675	0,0275	-0,245	-0,32	0,103	поганий
0,1	0,395	-0,055	-0,29	-0,37	-0,16	кризовий
0,065	0,4225	-0,1375	-0,335	-0,42	-0,42	кризовий
0,03	0,45	-0,22	-0,38	-0,47	-0,68	кризовий

Після того як були задані незалежна та залежні змінні, параметри стоп-критерію, отримуємо дерево, яке наведено на рис. 1.

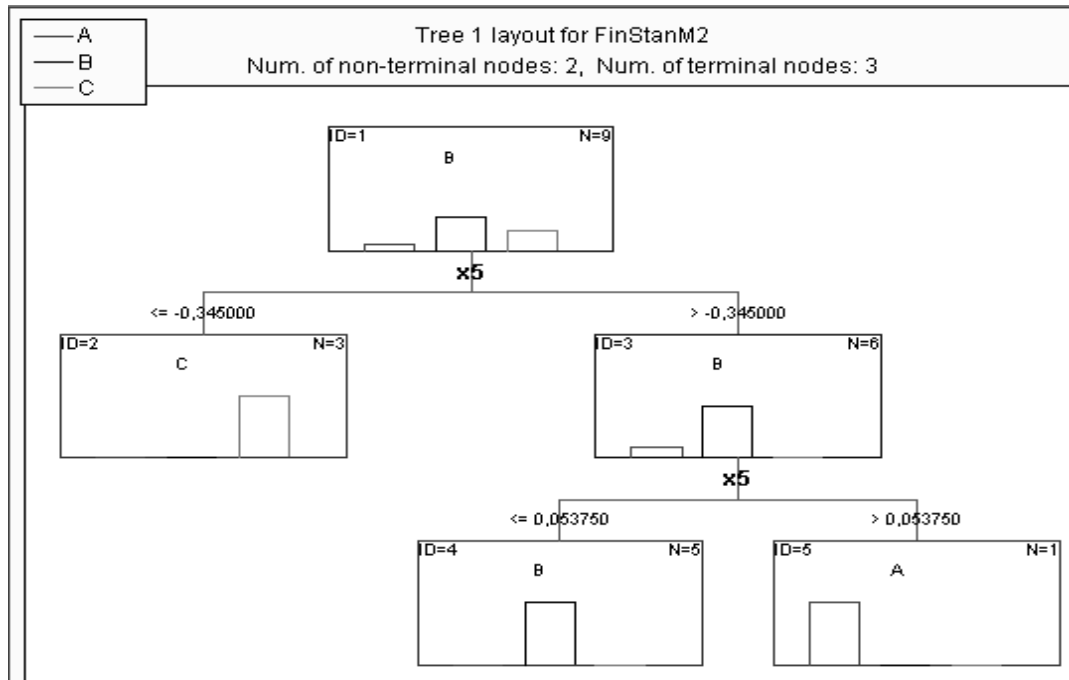


Рис. 1. Результат побудови дерева класифікації

За аналізом отриманих результатів можемо зробити висновок, що дерево рішень складається з трьох рівнів. Між першим і третім рівнями розгалуження відбувається за значенням 5-го коефіцієнта. Найбільш ймовірним є судження про те, що фінансовий стан підприємства є поганим. Якщо відношення власних обігових коштів до величини всіх активів підприємства $\leq -0,345$, то фінансовий стан підприємства кризовий, в іншому випадку можемо отримати або гарний фінансовий стан, або поганий. Якщо значення 5-го елемента менше або дорівнює 0,054, то фінансовий стан поганий, в іншому випадку його можна вважати гарним. Також за допомогою дерев можна визначити важливість коефіцієнтів і пріоритетність кожного класу. Важливість коефіцієнтів у порядку спаду можна розставити так: x_5, x_4, x_3, x_1, x_2 . Для класів пріоритетнішим є клас В, який характеризує поганий стан підприємства. Наступним іде клас С, а останнім – клас А, який характеризує гарний фінансовий стан підприємства (рис. 2).

Predictor importance 1 (Spreadsheet1)			Priors (Spreadsheet1)		
Responses: FinStanM2			Responses: FinStanM2		
Options: Categorical response, 1th Tree			Options: Categorical response, 1th Tree		
	Variable rank	Importance	Prior probabilities	Class n.	
x1	75	0,747664	A	0,111111	1
x2	66	0,663551	B	0,555556	5
x3	100	1,000000	C	0,333333	3
x4	100	1,000000			
x5	100	1,000000			

Рис. 2. Важливість і пріоритетність коефіцієнтів моделі

Для вирішення задач прогнозування значень залежної змінної, за умови, що вона може набувати значення на інтервалі від 0 до 1, а також для класифікації фінансового стану за двома ста-

нами – гарний або поганий, використовуємо логістичну регресію. Логістична регресія – це різновид множинної регресії, загальне призначення якої полягає в аналізі зв'язку між кількома незалежними змінними і залежною змінною. Її загальний вигляд можна подати таким чином:

$$F(z) = P(Y = 1 | X) = \frac{e^z}{1 + e^z} = \frac{1}{1 + e^{-z}}. \quad (2)$$

За результатами моделювання отримаємо розподіл залишків моделі, графічне зображення яких у вигляді гістограми подано на рис. 3.

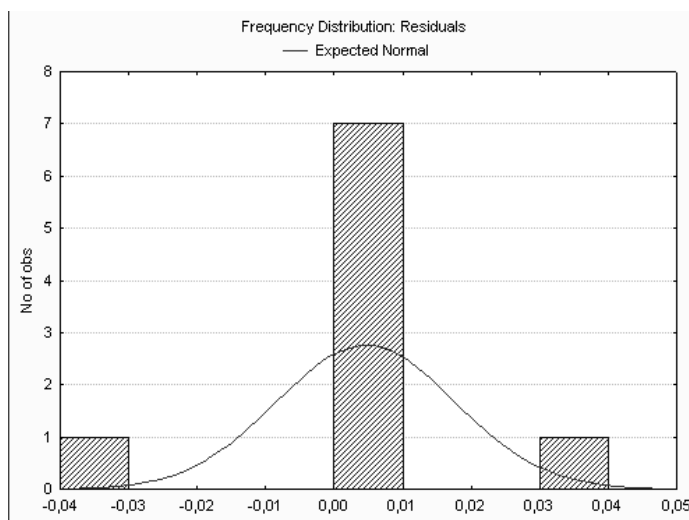


Рис. 3. Графічне зображення гістограми розподілу залишків

У логістичній моделі значення похибки мале, що свідчить про високу якість отриманих результатів. Значення критеріїв адекватності моделі наведено на рис. 4.

```

Model is: logistic regression (logit)  No. of 0's: 2,000000 (22,22222%)
                                       No. of 1's: 7,000000 (77,77778%)
Dependent variable: FinStanM          Independent variables: 5
Loss function is: maximum likelihood  Final value: ,009221114
-2*log(Likelihood): for this model = ,0184422  intercept only: 9,534712
Chi-square = 9,516270, df = 5, p = ,0901933
    
```

Рис. 4. Основне вікно результатів логістичної моделі

За результатами аналізу можна дійти висновку, що у ряді присутній нормальний закон розподілу. Логіт-модель віднесла до гарного фінансового стану два спостереження, а до поганого – сім. Цей розподіл підтверджує висновки, які було отримано в результаті побудови дерев класифікації.

Зовнішній вигляд моделі можна зобразити наступним чином:

$$Z = 2x_1 + 1,72x_2 - 0,7314x_3 - 1,48x_4 - 1,8x_5. \quad (3)$$

Отже, побудовані моделі є адекватними і їх використання для оцінки фінансового стану підприємства можуть значно полегшити знаходження результуючого показника, а також можливість його правильної інтерпретації. Вони підвищують якість прийняття рішень з управління фінансовим станом підприємства і разом із цим знижують час для його знаходження.

Наук. керівн. Чаговець Л. О.

Література: 1. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємства /А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с. 2. Колесар К. Моделі діагностики банкрутства підприємств України / К. Колесник // Економіст. – 2002. – № 10. – С. 60–63. 3. <http://www.statsoft.ru/home/portal/default.asp>.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Визначено особливості внутрішніх базових чинників розвитку інфляційних процесів в Україні. Проаналізовано наслідки інфляції для країни. Запропоновано рекомендації щодо стабілізації стану української економіки.

Аннотация. Определены особенности внутренних базовых факторов развития инфляционных процессов в Украине. Проанализированы последствия инфляции для страны. Предложены рекомендации относительно стабилизации состояния украинской экономики.

Annotation. Internal basic factors of inflation processes in Ukraine are determined. Inflation consequences are analyzed. Recommendations concerning Ukrainian economy stabilization are proposed.

Ключові слова: інфляція, грошова маса, зростання цін, курс валюти, державні соціальні трансферти, економічний розвиток.

Кризові явища, що спостерігаються в Україні, суттєво продовжують наростати. Держкомстат звітує про найвище зростання інфляції, починаючи з 2001 року. Провідні українські економісти наголошують на тому, що існує реальна загроза втягнення економіки країни у вкрай небезпечну інфляційну спіраль, яка вже фактично почала розкручуватись.

Інфляція є важливим чинником, що визначає внутрішню фінансову рівновагу в соціально-економічній системі і рівень життя населення. Відчутне зростання цін та різке зниження курсу національної валюти є її характерними проявами. І, як результат, відбувається спад виробництва, бюджетна система недоотримує доходи, зменшується купівельна спроможність населення.

Щодо соціально-економічних наслідків інфляції, то вони змушують економістів, як теоретиків, так і практиків, знову і знову повертатись до вивчення природи цього надзвичайно складного явища та вести пошуки шляхів її подолання. Загальнотеоретичні та методологічні основи дослідження інфляції наведені у працях основоположників економічної науки: А. Сміта, Д. Рікардо, У. Петті, Дж. М. Кейнса, К. Маркса тощо [1, с. 23]. Стосовно сучасних умов ринкової економіки, та питання інфляції одержали свій розвиток у роботах Гелбрейта Дж. К., Доллана Е. Дж., Ф. Кейгена, А. Маршалла, П. Самуельсона, С. Фішера, М. Фрідмена, П. Хейне, Дж. Хікса, Л. Ерхарда та інших закордонних економістів [2, с. 35]. У двадцять роки дослідження процесів інфляції велися І. Х. Озеровим, С. Г. Струмиліним, А. А. Соколовим, В. В. Новожиловим, Н. Н. Шапошниковим та Л. Н. Юровським, теоретична спадщина яких є значущою з погляду формування ринкових економічних відносин. У сучасних українських джерелах питанням інфляції та її впливу на стан фінансів присвячували свої праці О. Мельник, Л. Томашик, С. Кулик, С. Лушин, О. Петрик, Д. Полозенко тощо [1 – 6].

Наукові теоретичні й конкретно-економічні роботи вчених внесли істотний вклад у дослідження проблеми інфляції. Однак питання щодо визначення внутрішніх чинників розвитку інфляційних процесів та їх впливу на стан економіки і досі залишається відкритим.

Не викликає сумнівів твердження, що високі темпи інфляційних процесів і виникнення передумов розвитку інфляційної спіралі в економіці України потребує чіткого усвідомлення внутрішніх чинників зростання рівня цін.

Саме тому основною метою статті є розробка механізму боротьби з інфляцією шляхом виявлення її основних внутрішніх чинників. Виходячи з поставленої мети, у статті визначені такі завдання: встановити основні причини розвитку інфляційних процесів в Україні, проаналізувати наслідки інфляції для країни та запропонувати конкретні рекомендації з удосконалювання антиінфляційного регулювання. Об'єктом дослідження є інфляційні процеси. Предметом дослідження виступають інструменти і методи впливу на регулювання інфляційних процесів. У роботі використано методи системного та статистичного аналізу, індукції та дедукції, визначення прямих і зворотних зв'язків між економічними явищами для визначення основних чинників розвитку інфляційних процесів в Україні.

Під інфляцією розуміють зростання загального рівня цін у країні упродовж певного періоду часу, що супроводжується знеціненням національної грошової одиниці [1, с. 46]. У грудні 2009 р. відносно грудня 2008 р. інфляція в Україні склала 12,3 % [7]. На теоретичному рівні визначено багато внутрішніх чинників, які впливають на розвиток інфляційних тенденцій в економіці України. Їх можна умовно розділити на дві групи: базові (постійні) та змінні. Особливістю базових є те, що ці чинники проявляються щорічно, у той час як змінні впливають на розвиток інфляційних процесів не закономірно і не систематично [1, с. 57].



До першої групи можна віднести: економічну політику держави, стан бюджету та бюджетної системи, випереджаюче зростання рівня реальної заробітної плати порівняно з рівнем продуктивності праці, енергоємність української економіки, демографічну ситуацію і рівень професійної підготовки фахівців тощо.

До другої групи можна віднести: занепад та нестабільність розвитку сільського господарства, зміну рівня податків, політичну нестабільність, коливання вартості енергоносіїв, "стрибки" курсів валют, підвищення цін на продукти харчування, збільшення грошової маси в обігу тощо.

Розглянемо більш ґрунтовно вплив постійних і змінних чинників на динаміку інфляційних процесів в економіці України за період 2008 – 2009 рр.

Економічна політика держави, через різноманітні суб'єктивні та об'єктивні причини, характеризується значною соціальною спрямованістю. Надання переваги економічній моделі соціального розвитку перед інноваційно-інвестиційною не сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності національного товаровиробника перед закордонним і негативно впливає на обсяги експорту. Визначені пріоритети економічної політики держави впливають не тільки на рівень інвестиційної активності, а й призводять до якісних змін у бюджетній системі країни [6]. Значна соціальна орієнтованість бюджетної системи України визначається часткою видатків зведеного бюджету України на соціально-культурні заходи. Протягом останніх років вони становлять 55 – 65 % від загального обсягу видатків. Зростання соціальних видатків, основна частка яких спрямовується не на розвиток соціальної інфраструктури, а на приріст доходів населення країни, призвело до зменшення у структурі доходів частки заробітної плати (з 46,0 % – у грудні 2008 р. до 44,2 % – у грудні 2009 р.) та зростання частки соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансферів (з 40,2 % на кінець 2008 р. до 42,3 % на кінець 2009 р.) [7].

Участь держави у формуванні доходів населення є занадто великою, оскільки це зменшує частку видатків розвитку та не сприяє покращенню відтворювальних процесів в економіці країни. Незважаючи на зменшення частки оплати праці в загальних доходах населення приріст номінальної заробітної плати у 2009 р. порівняно з 2008 р. становить 40,1 %, у той час як реальної – тільки 11,9 % [8].

Підвищення доходів населення і розширення внутрішнього попиту – ще один чинник прискорення інфляції. З початку року внутрішній попит в Україні збільшився на 30 %. Бурхливе зростання споживання в українських родинах спостерігається з 2004 р. – доходи населення збільшуються на 25 – 30 % щороку. Пропозиція не встигає задовольняти зростаючий попит: доходи населення підвищуються, а продуктивність праці залишається низькою. Дійсно, в Україні за останні роки темпи зростання реальної заробітної плати виявляються значно вищими за темпи приросту продуктивності праці. У 2008 р. темп приросту заробітної плати становив 29,2 %, а темпи приросту продуктивності праці (частка ВВП на одного зайнятого) – 7,2 %, тобто в 2,7 раза менше. У 2009 р. тенденція не змінилась: приріст заробітної плати – 29,7 %, а продуктивності праці – 14,8 % [8].

До інфляційних чинників, пов'язаних з бюджетною системою країни, можна віднести і зростання частки податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету. Зростання видаткової частини бюджету країни потребує пошуку можливих джерел фінансування, в іншому випадку це призведе до зростання обсягів бюджетного дефіциту. Загалом у 2008 р. частка податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету України становила 76,4 %, а у 2009 р. цей показник уже склав 73,7 % [3]. Якщо врахувати, що близько 40 % від обсягу податкових надходжень становить податок на одану вартість, то розвиток інфляційних процесів у країні, опосередковано, може визначитися і зазначеним чинником. Крім того, збільшення прибуткового податку з громадян створює тиск на роботодавців, фонд заробітної плати, собівартість продукції. Але ще більш небезпечним є необґрунтоване зростання акцизних податків (наприклад, на тютюн, горілку), оскільки це, крім зростання цін на відповідну продукцію, може ще вплинути на зростання розміру тіньового ринку. Тобто відповідні надходження в бюджет можуть скоротитися, тим самим збільшуючи дефіцит бюджету з усіма витікаючими наслідками [5].

Ще одним важливим джерелом інфляції в Україні є зростання цін на енергоносії. У спадок від Радянського Союзу залишилась енергозатратна та енергонеефективна економіка. Щороку при формуванні ВВП українська економіка витрачає втричі більше енергії, ніж розвинуті країни, а отже, на плечі українського суспільства, й без того обтяженого податками й інфляцією, лягає своєрідний "додатковий" податок у розмірі 10 % ВВП (15 – 17 млрд грн) [3]. "Чорне" золото і блакитне паливо, які отримуємо з РФ, кожного разу дорожчають: рік тому українські НПЗ закуповували нафту в Росії за ціною 180,7 дол./барель, тепер – за 32 223,9 дол./барель, а ціни на газ, які ще в минулому році були на рівні 295 дол. за 1 тис. куб. м, тепер сягнули 337 дол. за 1 тис. куб. м [7].

Зниження чисельності населення в країні та міграційні процеси призвели до зменшення робочої сили і до зростання її вартості. Крім того, враховуючи той факт, що вузькими місцями на виробництві стала відсутність відповідних фахівців, можна стверджувати, що робоча сила та виробничі відносини будуть і в подальшому сприяти зростанню загального рівня цін.

Через неочікуваний стрибок курсу долара (особливо до психологічної позначки 10 UAH/USD) відбулись сплески ажіотажного попиту на товари і відповідно новий виток інфляції. Вартість долара на українському ринку багато в чому залежить від валютно-курсової політики НБУ і обсягу його інтервенцій на міжбанківський ринок. Значний тиск на інфляцію в Україні має також і зміцнення євро. У листопаді 2009 р. курс долара сягнув історичного мінімуму – 1,475 USD/EUR. Сильний євро вплинув на вартість українського імпорту та прискорив темпи зростання цін у країні [8].

Крім того, рівень інфляції в Україні у 2009 році безпосередньо залежав і від антикризової стратегії виробників та постачальників, точніше від цінової тактики, яку вони обрали. Основний драйвер інфляції 2008 – 2009 рр. – підвищення цін на продукти харчування. М'ясо, хліб, молоко, яйця, масло, олія, овочі та фрукти подорожчали в середньому на 25 – 30 % [8]. Цікаво, що подорожчання продуктів харчування практично не позначилося на інфляції в розвинених країнах. Річ у тому,



що у структурі споживчого кошика країн Єврозони на продовольство припадає лише 10 %, тоді як у споживчому кошику українського Держкомстату частка продуктів харчування становить близько 60 %. Зростання цін на ці категорії товарів і підняття українську інфляцію. Тому, якщо в ЄС ціна на продукти харчування зростає на 10 %, то загальний індекс споживчих цін підвищиться лише на 1,0 – 1,5 %. А коли харчі подорожчають на ті ж 10 % в Україні, то інфляція зростає більш ніж на 6 %.

Інший фактор зростання цін – збільшення грошової маси в обігу. Економісти вважають, що НБУ зараз друкує грошові знаки для надання стабілізаційних кредитів українським банкам. У разі подальшого погіршення економічної ситуації в Україні НБУ може увімкнути друкарський верстат на повну потужність і завалити країну гривнею, стрімке здешевлення якої значно пришвидшить інфляцію.

Політичні вибори, як правило, слабо впливають на темпи інфляції. Однак передвиборчі перегони 2009 – 2010 рр. стали одним із серйозних драйверів зростання цін цього року. На темпі інфляції спекулювали практично всі політики: представники опозиції і влади звинувачували один одного в нездатності стримати подорожчання. При цьому конкретних кроків для боротьби з інфляцією жодна сторона так і не зробила. Деякі виробники підняли ціни саме з причини – очікували зростання цін у конкурентів і загалом в економіці. При цьому споживачі товарів і послуг сприйняли високу інфляцію як належне. Якби подорожчання виявилось для людей цілковитою несподіванкою і населення перестало купувати продукти, виробникам довелося б знизити ціни [8].

Оскільки практично всі з перерахованих чинників, які можна віднести до постійних внутрішніх, будуть спостерігатися в економіці України ще протягом декількох наступних років, доречним є застосування довгострокових заходів, пов'язаних із впровадженням енергоощадних технологій, покращенням якісних характеристик трудових ресурсів, узгодженням попиту та пропозиції у кваліфікаційному аспекті, оптимізацією фіскальної політики та політики державних видатків. Тобто заходи антиінфляційного регулювання повинні бути розраховані на довгострокову перспективу.

У короткостроковому періоді важливим є зменшення впливу змінних чинників, особливе місце серед яких посідає політична нестабільність і слабкий розвиток сільського господарства України.

Таким чином, було визначено особливості внутрішніх базових чинників розвитку інфляційних процесів в Україні, проаналізовано наслідки інфляції для країни та запропоновано рекомендації щодо стабілізації стану української економіки. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на вивчення проблем боротьби з інфляцією та удосконалення системи антиінфляційного регулювання.

Наук. керівн. *Соболев В. М.*

Література: 1. Мельник О. М. Інфляція: теорія і практика регулювання : монографія / О. М. Мельник. – К. : Знання, 1999. – 291 с. 2. Томашик Л. С. Інфляція в перехідних економічних системах : монографія / Л. С. Томашик. – Львів : ЛКА, 2007. – 198 с. 3. Кулик С. А. Про інфляційну політику / А. С. Кулик // Економіка. – 2009. – № 3. – С. 15–17. 4. Лушин С. І. Інфляція в економіці: світовий досвід та наші проблеми / С. І. Лушин // Гроші і кредит. – 2008. – № 6. – С. 9–12. 5. Петрик О. В. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи / О. В. Петрик // Вісник НБУ. – 2007. – Березень. – С. 36–37. 6. Полозенко Д. В. Про гроші, інфляцію та фінанси у трансформаційній економіці / Д. В. Полозенко // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 82–88. 7. Соціально-економічний розвиток України (2008 – 2009 рр.) [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 8. Інфляція в Україні: підсумки 2008 року та прогнози на 2009 рік [Електронний ресурс] / Інститут політики. Режим доступу : <http://polityka-in.ua/info/226.htm>.

Юхненко Р. А.

УДК 332.143

Студент 5 курсу

факультету економічної інформатики ХНЕУ

АЛГОРИТМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация. Разработана алгоритмическая модель исследования социально-экономического развития региона. Данная модель включает пять основных этапов исследования. Описан общий механизм прохождения каждого этапа и заявлены методы, которые используются для оценки социально-экономического состояния региона.

Анотация. Розроблена алгоритмічна модель дослідження соціально-економічного розвитку регіону. Дана модель включає п'ять основних етапів дослідження. Описаний загальний механізм проходження кожного етапу і заявлені методи, які використовуються для оцінки соціально-економічного стану регіону.

© Юхненко Р. А., 2010

Annotation. The algorithmic model of research of socio-economic development of region is worked up. This model includes five basic stages of research. The general mechanism of passing of every stage is described and methods which are used for the estimation of the socio-economic state of region are declared.

Ключевые слова: регион, уровень развития, модель, интегральный показатель, спектральный анализ, гармоника, прогноз.

В наше время региональное развитие определяется все большим нарастанием социально-экономических отличий между регионами. Это проявление многих проблем, в том числе кризисных, регионов, напряженные отношениями между центром и регионами, дезинтеграция экономического пространства. В связи с этим, появилась необходимость решения задач, связанных с анализом и оценкой социально-экономического состояния регионов. Моделирование социально-экономических процессов поможет не только выявить недостатки в развитии различных сфер жизнедеятельности региона, но и основываясь на полученных результатах, вырабатывать различные управленческие решения, направленные на повышение эффективности развития региональных структур.

Анализ исследований и публикаций в этой сфере показал, что значительный вклад в разработку моделей, связанных с социально-экономическим развитием регионов, внесли российские ученые, такие, как Макашева З. М., Лычкина Н. Н, Шеховцева Л. С., Лебедева Т. И., Звягинцева О. П., Сedaков И. А., из украинских ученых данными вопросами занимаются Любич О. О, Харазишвили Ю. М, Рудакова Т. В., из зарубежных – И. Бернар, Н. Винтер и др.

Целью работы является разработка алгоритмической модели исследования социально-экономического развития региона. Моделирование регионального развития зависит от целей, которые преследует исследователь. Анализ регионального развития рассматривает различные показатели, характеризующие социально-экономическую деятельность регионов. Критерии, по которым делаются выводы о том или ином состоянии региональной системы, зависят от целей и задач, поставленных исследователем.

Разработанная алгоритмическая модель содержит пять основных этапов (рисунок):

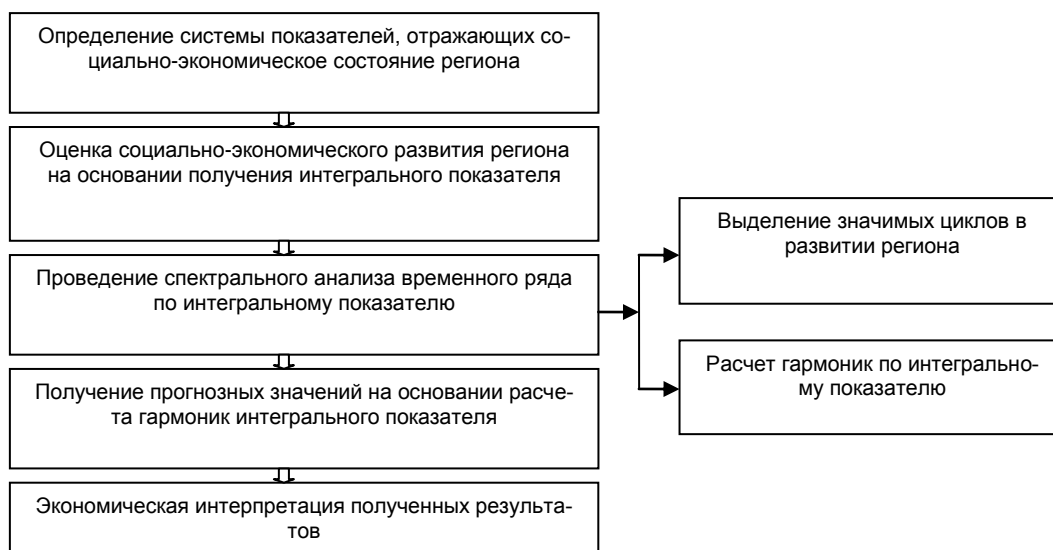


Рис. Алгоритмическая модель исследования социально-экономического развития региона

Из полученной алгоритмической модели видно, что изначально определяется система показателей, которые отражают социально-экономическое положение региона. Показатели выбираются самим исследователем на основании анализа существующих методик и знания предметной области. На следующем этапе проводится общая диагностика состояния региона. Исходя из алгоритма исследования, сначала с помощью одного из методов таксономии – метода уровня развития – находится значение интегрального показателя. Входной информацией на данном этапе является значение каждого показателя, который входит в структуру общего интегрального. Проведя промежуточные расчеты, на выходе получаем значения уровня развития исследуемого региона. Затем проводится спектральный анализ по рассчитанному значению интегрального показателя с целью выделения наиболее значимых циклов в развитии исследуемой региональной единицы. Проведение спектрального анализа включает такие подэтапы исследования, как выделение значимых циклов и расчет гармоник по каждому интегральному показателю с помощью разложения циклов в ряд Фурье. Определив циклы развития региона на основании полученных гармоник, находим прогнозные значения развития региона. Соответственно, на основании полученных результатов, делаются выводы и разрабатываются различные управленческие решения, с целью повышения социально-экономического развития данного региона.



Представленная алгоритмическая модель была использована для оценки социально-экономического развития АР Крым. Система показателей была сформирована на основании значений реального сектора экономики и социального сектора. В итоге оценка проводилась по 11 показателям. Исходя из алгоритма исследования, далее было найдено значение интегрального показателя за три года с 2006 по 2008 гг. в месячном разрезе. Входной информацией на данном этапе является значение каждого показателя, который входит в структуру общего интегрального. Проведя промежуточные расчеты, на выходе были получены значения уровня развития АР Крым за три года в месячном разрезе. Визуальная оценка полученных результатов позволила сделать вывод о том, что регион развивается циклически. Поэтому дальше проводился спектральный анализ по рассчитанному значению интегрального показателя, с целью выделения наиболее значимых циклов в развитии АРК. На основании расчетов, проведенных с помощью спектрального анализа, было определено, что значимыми циклами в развитии социально-экономической сферы АРК являются полугодие и год. Это связано с особенностью данного региона, в частности, с его состоянием в летние и зимние периоды. Были рассчитаны гармоники по интегральному показателю с помощью разложения циклов в ряд Фурье. После чего получены прогнозные значения развития социально-экономической сферы Крыма на 12 периодов в месячном разрезе. Использование данного алгоритма позволило не только выделить особенности развития региона, но и проследить его динамику, что позволило сделать определенные выводы для дальнейшего принятия управленческих решений.

Разработанный алгоритм исследования может применяться как в целях диагностики состояния региональных структур для составления общей картины социально-экономического развития не только отдельных регионов, но и страны в целом, так и в целях получения прогнозных значений развития региональной системы.

Научн. рук. Степурина С. А.

Литература: 1. Лычкина Н. Н. Моделирование социально-экономического развития регионов / Н. Н. Лычкина // Материалы научно-практического семинара кафедры информационных систем / под ред. Ю. М. Черкасова ; СКИФ ГУУ. – М., 2001. – 180 с. 2. Раєвнева О. В. Моделювання антикризового управління регіоном : наукове видання / О. В. Раєвнева, Н. Ю. Голіяд. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 230 с.

Хрычиков Е. А.

УДК 621.311:658.5(043)

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Аннотация. Приведены результаты моделирования ортогональным разложением многочленами Чебышева, что в полной мере проявляет свои достоинства в условии многофакторности и на предложенной выборке уступает в качестве прогноза методу экспоненциального сглаживания.

Анотація. Наведено результати моделювання ортогональним розкладанням многочленами Чебишева, що повною мірою проявляє свої переваги в умові багатфакторності і на запропонованій вибірці поступається як прогноз методу експоненціального згладжування.

Annotation. The results of simulation orthogonal decomposition of Chebyshev polynomials, which fully displays its dignity in many factors are suggested, and the sample yield as a forecasting method of exponential smoothing is proposed.

Ключевые слова: прогноз, регион, энергоресурс, потребление, ранг.

Стабильное качественное снабжение энергией населения и промышленности – неотъемлемое условие экономического развития страны. Энергетика является одним из основополагающих секторов украинской экономики и имеет непосредственное влияние на промышленное развитие регионов и страны в целом, а также играет значительную роль в обеспечении социального благополучия населения. При этом украинская энергетика на протяжении длительного периода времени

© Хрычиков Е. А., 2010

испытывает значительные трудности в своем развитии и поддержке потенциала нормального функционирования в дальнейшем.

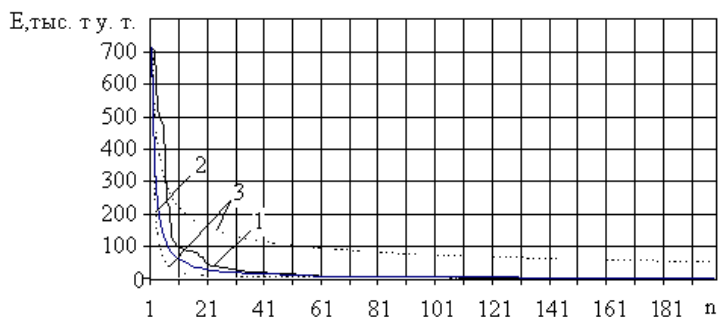
Задачей данной работы является прогнозирование и последующая оценка потребления энергоресурсов промышленными предприятиями регионов на примере расчета Харьковской области путем моделирования и последующей экстраполяции временных рядов.

Изначально выполняется анализ статистических данных с выборками подобного типа с помощью кривых ранговых параметрических распределений вида:

$$H(r) = \frac{E_1}{r^\alpha}, \quad (1)$$

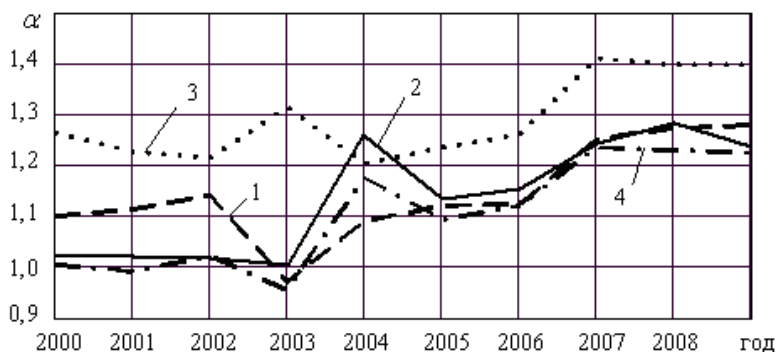
где E_1 – энергопотребление предприятия с рангом $r = 1$, то есть предприятия, имеющего наибольшее годовое энергопотребление. Значение параметра α , определенного методом наименьших квадратов для различных видов энергоресурсов, в рассматриваемый период находится в диапазоне от 0.95 до 1.32, что свидетельствует об оптимальности энергопотребления.

На рис. 1 показано ранговое параметрическое распределение предприятий по убыванию общего энергопотребления E_{II} в 2008 году. Графики изменения значения параметра α представлены на рис. 2.



- 1 – статистические данные;
- 2 – теоретическая кривая;
- 3 – границы рангового распределения для $\alpha = 0,5$ и $\alpha = 1,5$.

Рис. 1. Ранговое параметрическое распределение предприятий по убыванию общего энергопотребления E_{II} в 2008 году



- 1 – тепло, Q_{II} ; 2 – электричество, W_{II} ; 3 – топливо, T_{II} ; 4 – общее энергопотребление, E_{II} .

Рис. 2. Изменение параметра рангового параметрического распределения α промышленного энергопотребления

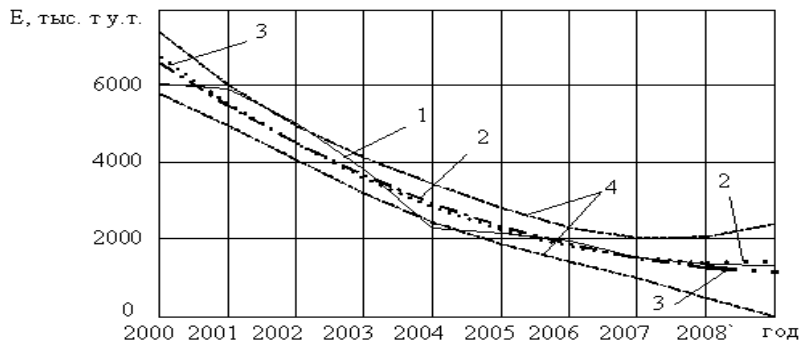
Сравнительный анализ методов позволяет прогнозировать потребление энергоресурсов промышленными предприятиями региона [1].

Данная задача является актуальной в условиях появления дефицита энергоносителей, что сегодня и характерно для Украины.



Наиболее распространенные методы математического прогнозирования основаны на моделировании и последующей экстраполяции временных рядов.

Особенностью временных рядов, описывающих годовое промышленное потребление энергоресурсов Харьковской области, является малая длина. Моделирование проводилось методом экспоненциального сглаживания и разложением на ортогональные многочлены. Графики, отражающие временные ряды медианы энергопотребления, показаны на рис. 3.



- 1 – график временного ряда медианы энергопотребления;
- 2 – модель и прогноз на основе ортогонального разложения многочленами Чебышева;
- 3 – модель и прогноз на основе метода экспоненциального сглаживания;
- 4 – границы доверительного интервала с вероятностью 0,95.

Рис. 3. Прогнозирование медианы энергопотребления промышленными предприятиями Харьковской области

Метод экспоненциального сглаживания позволяет непрерывно учитывать эволюцию динамических характеристик моделируемого процесса за счет коррекции весовых коэффициентов инерционной ценности добавления очередного наблюдения, близкого к моменту прогнозирования. В работе применялась модель квадратичного тренда [2]. Результаты моделирования и прогнозирования представлены на рис. 3.

Численные значения прогноза и его погрешности приведены в таблице.

Таблица

Прогноз энергопотребления на 2009 год

Название метода	Данные	Прогноз	Погрешность, ϵ , %
Экспоненциальное сглаживание	1 333	1448	8,6
Ортогональное разложение многочленами Чебышева		1169	12,3

Моделирование ортогональным разложением многочленами Чебышева (рис. 3) в полной мере проявляет свои достоинства только в условии многофакторности и на данной выборке уступает в качестве прогноза методу экспоненциального сглаживания.

Прогноз суммарного энергопотребления области нельзя получить по медиане из-за неоднородности выборки по количеству предприятий. По этой же причине получается низкая точность моделирования и прогнозирования временного ряда суммарного энергопотребления. В работе для прогнозирования суммарного энергопотребления использовались ранговые распределения.

Таким образом, было получено прогнозное значение потребления энергоресурсов промышленными предприятиями региона. Используя для его получения экспоненциальное сглаживание и ортогональное разложение многочлена Чебышева, оценено потребление и определено, что в 2009 году затраты энергоресурсов будут расти.

Научн. рук. Яценко Р. Н.

Литература: 1. Вахитов Д. Р. Особенности международной торговли / Д. Р. Вахитов // Всероссийская науч.-практ. конф. – Ульяновск, 1999. – С. 48–53. 2. Проскурин А. О. Регрессионный анализ ценообразования на региональном рынке нефтепродуктов / А. О. Проскурин // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. – 2007. – Вып. 2(15). – С. 362–366. 3. Проскурин А. О. Проблемы развития регионального рынка нефтепродуктов / А. О. Проскурин // Сборник научных трудов "Экономика и менеджмент". – СПб. : ИК "Синтез", 2007. – Вып. 3. – С. 49–50. 4. www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/40738. 5. <http://masters.donntu.edu.ua>.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Анотація. Проаналізовано становище домогосподарств в українському суспільстві. Виявлено проблеми функціонування домогосподарств у сучасних умовах. Сформульовано перспективи розвитку домогосподарств задля економічного зростання країни.

Аннотация. Проанализировано состояние домохозяйств в украинском обществе. Выявлены проблемы функционирования домохозяйств в современных условиях. Сформулированы перспективы развития домохозяйств для экономического роста страны.

Annotation. The state of the households in Ukrainian society is analyzed. The problems of the household operations in the current conditions are revealed. The main perspectives of household's development for economic growth of the country are stated.

Ключові слова: проблеми та перспективи розвитку домогосподарств, економічне зростання, українське суспільство.

Домогосподарство є найважливішим елементом економічного обігу та зазнає впливу з боку інших суб'єктів господарювання. Одночасно специфіка домогосподарства визначає його відносну самостійність, а також роль і значення для ринкової економіки. Особливу актуальність дослідження домогосподарства набуває в умовах трансформації економіки України. Домогосподарства як найбільш стабільний та масовий об'єкт господарювання повинні зіграти вирішальну роль у формуванні добробуту населення. Проблема включення домогосподарств в економічне життя суспільства як елемента, що ефективно функціонує, потребує виявлення взаємозв'язків між ними, іншими економічними інститутами та рівнем економічного розвитку країни. Аналіз економічної сутності та потенціалу домогосподарств дає можливість розробити та обґрунтувати заходи державної підтримки домогосподарства в умовах перехідної економіки України. Дані моменти свідчать про актуальність теми цієї статті.

Різноманітні аспекти категорії домогосподарства вивчалися багатьма видатними вченими. У. Петі порушував питання доходів домогосподарств, їхні витрати на харчування, одяг і житлові умови. Е. Енгель розглядав зв'язок характеру споживання із рівнем доходів. Взаємозв'язок доходів, споживання та накопичення вивчається також у роботах Дж. Кейнса. Питання про доходи, витрати та споживання висвітлюються в роботах Дж. Гелбрейта та А. Пігу. З середини ХХ сторіччя в західній економічній науці починає розвиватися концепція нової економіки домогосподарства, представлена роботами Г. Беккера, Т. Шульца, Дж. Мінсера, К. Ланкастера, Р. Евенсона, Дж. Колдуела. Представники цього напрямку намагаються пояснити ряд аспектів людської поведінки, включаючи явища неекономічного характеру, такі, як вибір подружжя, створення сім'ї, народження та виховання дітей тощо [1, с. 345–347]. Об'єктом даного дослідження є домогосподарство як початковий елемент усій економічній системі, а предметом – сучасне соціально-економічне становище, проблеми та перспективи розвитку домогосподарств в Україні.

На сучасному етапі економічного розвитку України пріоритетного значення набуває поєднання соціальної та економічної ефективності системних перетворень. Реалізація цього завдання в нашій країні потребує кардинального перегляду політики доходів і їх узгодження з макроекономічною політикою держави. При формуванні передумов економічного зростання були проігноровані соціальні проблеми, накопичені за роки трансформаційних змін. Загрозливі масштаби бідності та різка майнова диференціація глибоко укорінилися в українському суспільстві: більше половини населення отримують дохід на одного члена сім'ї менший від прожиткового мінімуму. Достатній рівень винагороди за працю є головним мотивом людини до високопродуктивної діяльності, водночас його скорочення стимулює розвиток соціального утримання та поширення тіньових видів діяльності. Крім того, кризова демографічна ситуація в поєднанні з низьким рівнем доходів населення обумовлює неспроможність держави забезпечувати ефективний соціальний захист громадян, наслідком якого є масове падіння рівня життя [2, с. 238].

Зростання споживання в економіці України було підтримано зростанням реальних доходів (на душу населення) та середньої заробітної плати, які за 2000 – 2008 роки збільшилися відповідно у



3,2 та 2,9 раза. У свою чергу, зростання доходів стало результатом підвищення рівня зайнятості, збільшення мінімального розміру соціального забезпечення, підвищення пенсій деяким категоріям населення та збільшення прибутків підприємств. Частка фонду заробітної плати у домогосподарствах зросла (51 % – у 2008 році), що стало свідченням похваллення економічної активності населення. Проте частка соціальних платежів у структурі доходів домогосподарств залишається дуже високою (27 % – у 2008 році), що доводить дуже високу залежність домогосподарств від цих платежів [3]. Реальною проблемою, на думку автора, є також відсутність залежності розміру оплати праці від професійно-кваліфікаційного рівня працівників, як у сфері послуг, так і сфері матеріального виробництва. Якщо взяти середню заробітну плату в Україні, то відрізняються види діяльності, де заробітна плата є значно нижчою (сільське господарство, освіта, охорона здоров'я, оптова та роздрібна торгівля) і значно вищою (промисловість, будівництво, транспорт та зв'язок). Це означає, що в економіці країни рівень заробітної плати практично визначається належністю до певної сфери економічної діяльності, а не формується під впливом загальноєкономічних світовою практикою чинників, якими є кількість, якість і результати праці. Тому основною ознакою "української бідності" є те, що в нашій країні проблема бідності поширена серед працюючих. Також в Україні спостерігається посилення регіональної диференціації доходів та рівня життя населення. Українці, які проживають у великих містах або у столиці, мають менший шанс опинитися за межею бідності, ніж ті, хто проживає у малих містах або у сільській місцевості [2, с. 242].

Проведений аналіз динаміки доходів населення і домогосподарств та оцінка її структури дають підстави для висновку, що реалізація державної соціальної політики потребує подальшого підвищення рівня та якості життя населення, удосконалення політики доходів, подолання регіональної та галузевої диспропорції, подальшого зростання соціальних гарантій і наближення їх до європейського рівня.

Ще одна проблема, яка постає перед населенням України та домогосподарствами, це пропорційна шкала прибуткового оподаткування. У світовій практиці використовується прогресивне оподаткування доходів населення як вирішення проблеми забезпечення соціальної справедливості. Соціальна функція реалізується як через бюджетне фінансування соціальних програм, так і через систему оподаткування доходів фізичних осіб. В основі податку лежить єдиний принцип – платоспроможність. Крім загального податкового навантаження на населення, можна визначити пряме податкове навантаження на доходи особи, що залежить від розміру отриманого доходу, ставки податку і сум податкових відрахувань (соціальних пільг, які враховують сімейний стан такої особи, кількість дітей у родині та ін.). Установлення меж доходу, з урахуванням яких застосовуються прогресивні ставки, повинне ґрунтуватися на статистичних дослідженнях про віднесення тієї чи іншої категорії фізичних осіб до злидених, бідних, заможних, багатих, надбагатих верств населення, виходячи з розмірів середньодушових доходів домогосподарства. В даний час дослідження ґрунтуються на вибіркових обстеженнях домогосподарств, проведених Держкомстатом, які не торкаються найбільш забезпечених верств населення, тому дати точну оцінку віднесення доходу певного рівня до високих або надвисоких неможливо. Очевидно, що в Україні прогресія в оподаткуванні доходів населення має забезпечити найбільш пільговий режим оподаткування середнього класу, формування якого має велике значення для соціально-політичної стабільності в суспільстві та економічного розвитку країни.

Також економісти та соціологи найчастіше аналізують становище сім'ї, а не окремих громадян, тому що у сім'ї існують спільні джерела доходів, спільні витрати та спільні принципи споживання і заощадження. У багатьох розвинених країнах світу (США, Італія, Німеччина) уже протягом багатьох років законодавчо закріплена практика сімейного оподаткування по податку з доходів фізичних осіб. Метою сімейного оподаткування є реалізація принципу соціальної справедливості, створення додаткового захисту прав сім'ї, стимулювання самого інституту сім'ї. Тому в Україні можна зробити прогресивну ставку оподаткування, а також увести сімейне оподаткування громадян, тоді цей податок може стягуватися або з доходу окремого громадянина, або з доходу домогосподарства (за бажанням платника) [4, с. 228–231]. Тому шляхом оподаткування доходів населення можна вирішити проблеми життєдіяльності домогосподарств, особливо з низьким і середнім рівнями доходів, та окремих громадян.

Однією з найактуальніших проблем в Україні є розвиток реального сектору, особливо сфери житлового будівництва та пов'язаний з нею ринок житла. Крім соціального значення, інвестиції в цю сферу можуть бути здатні відігравати роль макроекономічного каталізатора зростання. Для неперервного потоку інвестицій у житлове будівництво світова практика вже давно винайшла інструмент – житлове іпотечне кредитування. Цей інструмент стимулює трудову активність, сприяє детінізації економіки, частково вирішує проблему безробіття [5, с. 312] та впливає на домогосподарства [5, с. 312]:

1. Іпотечне кредитування вирішує житлову проблему. За даними опитування Держкомстата 2008 року залишилася вагомою частка домогосподарств, житлові умови яких не відповідають належним: житлова площа 41 % домогосподарств була нижчою санітарної норми – 13,65 кв. м на одну особу (у великих містах – 47 % домогосподарств, у малих містах – 38 %, у сільській місцевості – 35 %). Кожне п'яте домогосподарство в цілому (у містах – 18 %, на селі – 25 %) було незадоволене або дуже незадоволене своїми житловими умовами. Не дуже задоволене своїм житлом кожне третє домогосподарство (на селі – 41 %). Однією з важливих передумов досягнення соціальної стабільності є задоволення потреб населення в житлі. Усе це підвищує працездатність домогосподарств і позитивно впливає на економічний розвиток та об'єктивно потребує систему іпотечного кредитування [3].



2. Іпотечна система через надання державних субсидій дає змогу державі, витрачаючи значно менші бюджетні кошти, реалізувати соціальні програми забезпечення житлом певних верств населення.

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується поступовим економічним відновленням: реальним зростанням заробітної плати, заощаджень, валового внутрішнього продукту. Подальший шлях розвитку економіки України вимагає визначення моделі поєднання ринкових принципів розвитку і пріоритетів соціальної справедливості. Основним чинником зростання економіки може бути розширення споживчого попиту домогосподарств, для чого автор пропонує такі заходи для розвитку домогосподарств:

- уведення прогресивної ставки оподаткування та сімейного оподаткування;
- інвестиції у житлове будівництво через житлове іпотечне кредитування;
- збільшення соціальних виплат;
- врахування регіональної диференціації та розроблення механізмів практичної реалізації регіонального прожиткового мінімуму;
- переорієнтація зайнятого населення на такі сектори, як сільське господарство, освіта, охорона здоров'я;
- поетапне приведення розміру мінімальної заробітної плати до розміру прожиткового мінімуму та орієнтація на такі чинники формування заробітної плати, як кількість, якість і результати праці.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Селигмен Б. Основные течения современной западной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : Наука, 1966. – 630 с. 2. Клименко Н. С. Доходи населення в Україні: структурний аналіз та комплексна оцінка. Економіка України: стратегічне планування : колективна монографія / Н. С. Клименко ; відп. ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2008. – 500 с. 3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Рябчук О. Г. Прогресивне оподаткування доходів населення як крок до формування соціально інтегрованого суспільства. Економіка України: стратегічне планування : колективна монографія / О. Г. Рябчук ; відп. ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2008. – 500 с. 5. Омельчук В. О. Житлова іпотека як інструмент прискорення розвитку реального сектору економіки. Економіка України: проблеми розвитку галузей і регіонів : колективна монографія / В. О. Омельчук ; відп. ред. В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ, 2008. – 400 с.

УДК 330.837 (477)

Комар Ю. А.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

Анотація. Проаналізовано інституціональні основи економічної діяльності держави та виявлено основні напрямки державного регулювання економіки.

Аннотация. Проанализированы институциональные основы экономической деятельности государства и определены основные направления государственного регулирования экономики.

Annotation. The institutional bases of economic activities of the state are analyzed, and also the basic directions of state regulation of economy are defined.

Ключові слова: економічна діяльність держави, наукова та науково-технічна діяльність, основні напрямки державного регулювання економіки.

Вихід українського суспільства та його економіки з тривалої кризи потребує радикального оновлення стратегії і тактики реформ. Сучасний погляд на роль держави багатий чому пов'язаний з усвідомленням того, що ряд ключових сфер суспільного життя не може регулюватися за допомогою ринкових методів.

Розробка інституційних засад державного регулювання набуває особливу значущість і актуальність для транзитивної економіки. Виникає необхідність виявлення й аналізу закономірностей формування ринкових інститутів, ролі трансакційних витрат, механізму державного регулювання як комплексної системи.

© Комар Ю. А., 2010



Проблеми взаємозв'язку держави і ринку не залишилися поза увагою в економічній літературі. Можливість простежити еволюцію поглядів на роль держави в економіці дають роботи зарубіжних вчених, серед яких: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ф. Енгельс, Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. Кларк, Ф. Ліст, Дж. Мілль, Т. Веблен, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, С. Фішер, В. Ойкен та ін. Проблеми інституціональної теорії відображені і розроблені авторами, серед яких виділяються: А. Алчіан, Дж. Б'юкенен, Г. Беккер, Г. Демсецем, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Стігліц, Х. Ламперт, К. Ерроу і ряд інших.

Свою позицію на регулюючу роль держави у вітчизняній економіці з оцінкою елементів інституціоналізму обґрунтували такі економісти, як: Л. Абалкін, А. Ілларіонов, О. Олійник, Ю. Осипов, А. Попов, А. Пороховській, Л. Тарасевич, Є. Ясін і багато інших.

Разом з тим далеко не всі положення інституціоналізму розроблені і використовуються в практиці українських реформ. Багато цих положень мають дискусійний характер. Відсутня єдність думок про межі державного втручання в економічну та господарську систему; немає чіткої класифікації умов, що визначають напрями державного регулювання, зокрема в перехідній економіці; спірним є питання про допустиме навантаження на державу у сфері соціальних видатків, що призводить до різних трактувань "ефективної" і "соціальної" держави; відсутній системний підхід до формування єдиного механізму регулювання економікою.

Мета дослідження полягає у розробці інституціональних основ економічної діяльності держави та виявленні основних напрямків державного регулювання економіки.

Об'єктом наукової статті є економічна діяльність держави.

Предметом наукової статті є обґрунтування інституційних основ економічної діяльності держави в науковому та науково-технічному секторі економіки.

Досвід розвинених країн свідчить, що далеко не всі функції, необхідні для нормального перебігу відтворювального процесу та забезпечення повноцінного життя суспільства, реалізуються за допомогою ринкових відносин, тому що механізм вільного ринку виявляється часто недостатнім для забезпечення макроекономічної стабільності. У зв'язку з цим становлення ринку породжує функції і відповідні їм інститути, що вимагають централізованого управління.

Аналізуючи статистичні дані, Україна не відповідає основним напрямкам глобалізаційних процесів, де основними причинами є такі: відсутність послідовного та систематичного управління інноваційними процесами з боку держави; недостатнє використання інноваційного потенціалу науки і освіти, деградація інтелектуальних секторів економіки. Незважаючи на зростання обсягу виконаних науково-технічних робіт в Україні (таблиця), їхня питома вага у ВВП постійно скорочується [1, с. 55].

Таблиця

Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні (1999 – 2009 рр.) [2]

Роки	Усього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
		млн грн				
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,36
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,35
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,24
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,21
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,16
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,11
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90

Незадовільне фінансування наукової та науково-технічної діяльності призводить до формування не відкритої моделі економіки, що потребує розвитку науково-технічного прогресу, інновацій та нововведень, а навпаки – економічної моделі країни, що не потребує інновацій. Таким чином, Україні дуже важко стати в ряд з конкурентоспроможними країнами; вийти з освітньо-фінансової кризи успішно згідно з рівнем розвинених країн.



З таблиці видно, що обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт в Україні зростає. Однак, аналізуючи рисунок, можна констатувати про значне зменшення фінансування наукових та науково-технічних робіт за останнє десятиріччя. Така ж негативна картина стосується суб'єктів та інноваційної активності підприємств – суб'єктів господарювання держави, що суттєво впливає на рівень конкурентоспроможності економіки України в сучасному світі.

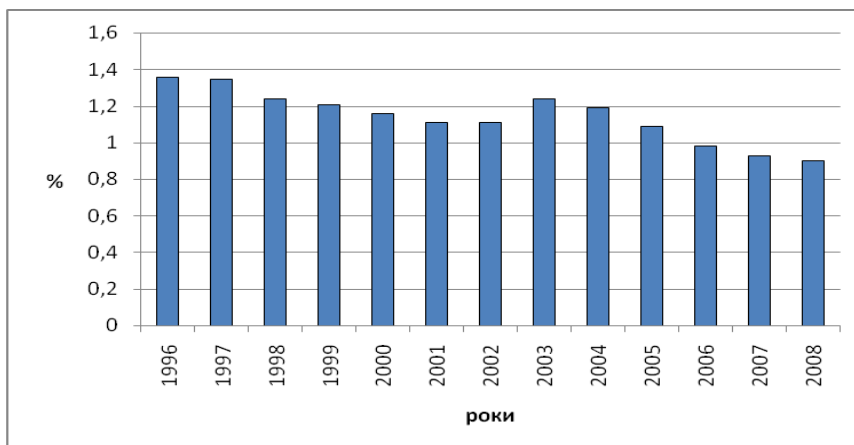


Рис. Витрати Державного бюджету на наукові та науково-технічні роботи в Україні (% до ВВП)

Аналізуючи дану проблему комплексно, необхідно відзначити важливу роль держави у формуванні інституціонального та соціокультурного середовища. Сьогодні розвиток соціального капіталу та довіра між людьми є важливим чинником конкурентоспроможності. На жаль, в Україні нині існує низький рівень довіри народу владі та її інститутам, багатьом комерційним організаціям, приватним підприємствам через багато причин, зокрема безвідповідальність, корупцію та ін.

Так, наприклад, статистичні дані Інституту соціальної та політичної психології Академії педагогічних наук України показують, що 59,3 % громадян довіряють церкві. Також найбільшою довірою користуються Збройні сили й вітчизняні засоби масової інформації (ЗМІ). У рейтингу недовіри перше місце зайняла міліція.

Така ситуація не дозволяє на повну розкрити потенціал українського населення, тому для подальшого розвитку перехід України на новий ступінь якісного розвитку повинен починатися в першу чергу, з внутрішніх інституціональних змін.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності необхідно модернізувати інститути влади, розробити державну стратегію, яка б модернізувала економіку шляхом не тільки науково-технічних відкриттів, але й соціальними, культурними та ідеологічними надбаннями країни, і передбачала активну участь держави (своєчасне реагування на технічні, економічні та інформаційні зміни та вживання заходів, що забезпечують підтримку конкурентних позицій країни). В сучасних товариствах, які поєднали інноваційний розвиток з традиціями, основним носієм інноваційних дій є середній клас [2, с. 26].

Отже, слід зазначити, що регулювання економічної діяльності держави в Україні можна звести до кількох основних напрямків.

Це, по-перше, складання макроекономічних планів-прогнозів або, інакше, індикативних планів. Їх призначення – визначення основних орієнтирів, що відносяться до масштабів, пропорцій і кінцевим цілям розвитку виробництва.

До другої форми участі держави в управлінні економічним розвитком віднести формування рішень, що безпосередньо торкаються структури господарства. Це перш за все розподіл централізованих інвестицій та інших контрольованих державою ресурсів, розміщення держзамовлень, а також розробка програм згортання неефективних галузей і виробництв.

І, нарешті, третій напрямок економічної діяльності держави – це вироблення системи регуляторів для процесів, що не входять у сферу прямого урядового контролю. Такі регулятори покликані підтримувати стабільний характер економічного розвитку.

Таким чином, з метою створення ефективною системи державного регулювання української економіки необхідно використати як досвід, накопичений у попередній (радянський) період розвитку країни (особливо у сфері прогнозування й програмування економіки), так і позитивний світовий досвід у частині індикативного планування та прогнозування розвитку ринкової економіки, створення й розробки цільових комплексних програм у різних сферах, з управління НТП та ін.

Великий інтерес може становити південнокорейський досвід використання державних важелів і механізмів у формуванні галузевих пропорцій, американський досвід створення антитрестівського законодавства, німецький досвід взаємодії всіх ланок та рівнів державного бюджету.



Державну стратегію модернізації інститутів регулювання економікою необхідно починати з регіонів країни. Слід підвищувати якість життя населення за допомогою ефективної взаємодії інститутів влади та населення країни, налагодження ефективного виробництва з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України в цілому й у світовому господарстві зокрема.

Наук. керівн. Сотніков В. І.

Література: 1. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Наталя Гражевська // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 54–63. 2. Державний Комітет офіційної статистики України. Наукова та науково-технічна діяльність (1990 – 2008 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Коваленко Б. Б. Институциональные основы государственного регулирования корпоративных структур в условиях трансформации хозяйственной системы : дис. ... докт. экон. наук [Электронный ресурс] / Б. Б. Коваленко. – 2005. – 467 с. – Режим доступа : <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/152872.html>. 4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. – М. : Начала, 1997. – 425 с. 5. Простаков Г. Торговля началась / Григорий Простаков // Эксперт. – 2008. – № 23. – С. 8. 6. Панькова О. В. Травма социальных изменений и адаптационные ресурсы населения украинского общества [Электронный ресурс] / О. В. Панькова. – Режим доступа : <http://blogs.korrespondent.net/users/print/donucoz/a18240.html>. 7. Stigler G. J. Perfect Competition, Historically Contemplated / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1957. – Vol. 65. – № 1. – P. 1–17.

Азанова Ю. А.

УДК 336.748.12

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто прояви інфляції та ступінь впливу монетарних та немонетарних чинників інфляційних процесів на економічне становище України.

Анотация. Рассмотрены проявления инфляции и степень влияния монетарных и немонетарных факторов инфляционных процессов на экономическую ситуацию Украины.

Annotation. The factors of inflation and the impact of monetary and non-monetary factors of inflation on the economic situation in Ukraine are considered.

Ключові слова: інфляція, монетарні та немонетарні чинники інфляції.

Проблема інфляції як негативного економічного явища дуже гостро постала в Україні з переходом до ринкової системи господарювання. Негативний вплив інфляційних процесів відчуває на власному бюджеті кожне домогосподарство. Внаслідок цього населення, намагаючись захистити себе від знецінювання грошей, купує нерухомість, землю та валюту, але це виявляється даремним, бо інфляція – це не тільки зростання цін і знецінювання грошей, але й коливання цін у бік зростання або падіння. За таких умов нестабільності говорити про економічне зростання країни та про належний рівень життя населення немає сенсу.

Природно, що проблема інфляції знаходиться в центрі уваги таких зарубіжних науковців: К. Бруннер, Дж. Б'юкенен, Б. Гранвіль, Р. Дорнбуш, Кейнс Дж. М., А. Мельцер, К. Менгер, Л. Мізес, М. Ротбард, І. Фішер, М. Фрідмен, Ф. Хайєк, А. Шварц.

Серед вітчизняних економістів проблемою інфляції займалися А. Гальчинський, В. Литвицький, Малахова Н. Б., В. Стельмах, В. Ющенко. Незважаючи на це, вона потребує подальшого дослідження.

Вирішенню проблеми хронічної інфляції в Україні не приділяється належної уваги та заходи з боку регулюючих органів щодо її усунення або запобігання виявляються малоефективними.

Мета роботи – визначити ступінь впливу монетарних та немонетарних чинників інфляції на економічне становище в Україні. Об'єкт дослідження: інфляційні процеси в економіці України. Предмет дослідження – монетарні та немонетарні чинники інфляції в Україні. Теоретичною та інформаційною базою для дослідження послужили вітчизняні й закордонні наукові праці в галузі інфляції, статистичні дані Державного комітету статистики України та Національного банку України, а також статті періодичних видань.

У результаті опрацювання існуючих джерел теми дослідження було встановлено, що на інфляційні процеси впливає не тільки величина грошового обігу, але і структурні проблеми економі-

© Азанова Ю. А., 2010



ки. У сучасному світі, якщо знехтувати різними модифікаціями, існують дві основні концепції інфляції — монетаристська (інфляція пропозиції) та кейнсіанська (інфляція попиту). Окрім цих, економісти виділяють ще такі групи чинників інфляції: структурні та інституційні [1]. На погляд автора, інституційні та структурні чинники доречно включити до складу немонетарних.

Існує декілька підходів до класифікації основних монетарних та немонетарних чинників інфляції [2 – 4]. Монетарні чинники пов'язані насамперед, з грошово-кредитною політикою Центрального банку. До переліку монетарних чинників зазвичай відносять:

1) необмежену емісію готівкових та неготівкових грошей Центральним банком, що призводить до порушень у процесі грошового обігу;

2) зростання швидкості грошового обігу при незмінній грошовій масі перевищує зростання обсягу сукупного виробництва;

3) рефінансування комерційних банків;

4) маніпуляції з обов'язковим резервуванням комерційних банків;

5) операції Центрального банку на відкритому ринку та ін.

Немонетарні причини інфляції – це ті, що не пов'язані з грошовим обігом у країні. Прикладом немонетарного чинника можна назвати наслідки, до яких призводить неефективність роботи ринкового механізму і самого уряду. До немонетарних чинників належить:

1) наявність монополізму на ринку товарів і послуг та факторів виробництва, переважання олігополістичної структури ринку над досконалою конкуренцією;

2) дисбаланс сукупного попиту і пропозиції грошей;

3) зростання виробничих витрат, коли виплати заробітної плати перевищують темпи зростання реальної продуктивності праці, а підвищення податкової ставки здійснюється при низькому доході;

4) зростання або зменшення реального ВВП;

5) зміни у видобутку дорогоцінних металів та ін.

Враховуючи економічну ситуацію в Україні, на думку автора, до немонетарних чинників інфляції слід також віднести:

– по-перше, неоднорідність інститутів, що перебувають на різних етапах розвитку. Недосконало розвинутий інститут влади призвів до хвороби фінансово-кредитної і грошової інфраструктури, а отже, і до виникнення інфляції. Якщо в законах України не прописано, наприклад, в якому розмірі треба в ціну товару закладати норму прибутку, то це говорить про недосконалість інституту правових норм, у якому відсутні певні формальні правила, як наслідок, немає ніяких санкцій за недотримання їх. Підприємці користуються недосконалою законодавчою базою та значно завищують ціни на товари. Недосконалість є також політичний інститут. Нераціональні та неграмотні дії з боку уряду, проведення політики у власних інтересах і на свою користь є порушенням неформальних правил, що, у свою чергу, також здійснює негативний вплив на економічне життя держави;

– по-друге, макроекономічну міжгалузеву незбалансованість, яка через неможливість окремих галузей промисловості наситити часно ринок товарами викликає структурну інфляцію [1].

У таблиці наведено статистичні дані щодо рівня інфляції в Україні за останні десять років.

Таблиця

**Індекси споживчих цін у 1991 – 2009 рр. [5]
(відсотків)**

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ІСЦ за рік	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3

Виходячи з даних, наведених у таблиці, можна визначити темп інфляційних процесів в Україні, що мають галопуючий характер та потребують, у свою чергу, негайних антиінфляційних заходів.

Проаналізувавши підходи сучасних вітчизняних економістів, можна зробити висновок, що чинники інфляції в Україні мають більшою мірою немонетарний характер [4; 6; 7]:

1) українські підприємці закладають у витрати на виробництво високу норму прибутку, бо в українському законодавстві не існує законодавчо встановленого нормативу, а це призводить до завищення собівартості продукції і формування занадто високих цін на товар;

2) нераціональна, з точки зору вигоди для суспільства, тарифна політика держави, що впливає на ціноутворення суб'єктів;

3) стан національних ринків: домінування олігополій і монополій, які, будучи єдиними виробниками продукції, не зацікавлені у зниженні витрат на їх виробництво;

4) активність держави, яка спричиняє невизначеність і ризик, тим самим завищуючи інфляційні очікування серед населення, що, у свою чергу, призводить до інфляції попиту;

5) політика Національного банку, що спрямована на задоволення інтересів окремих суб'єктів господарювання.

На думку автора, існують також й інші чинники, що впливають на ціноутворення в Україні, і які також слід урахувувати в антиінфляційних заходах.

По-перше, зробивши огляд офіційних даних, які надає Національний банк України у доповіді "Основні показники економічного розвитку" за 2005 – 2009 роки, можна зробити висновок, що Україну не можна вважати переважно експортно- або імпорто-орієнтованою державою. Відсоток експорту та імпорту до ВВП наближається до 50 % з тією лише різницею, що імпорту в Україні все ж таки переважає на 5 – 8 % за експорт. Наслідком цього можна припустити ще одну причину зростання цін в Україні – імпорту інфляції з інших країн [8].



По-друге, ревальвація долара є несприятливим явищем для України, оскільки будучи імпорто-орієнтованою державою, падіння курсу гривні означає для українців подорожчання великої кількості імпортованих товарів. А оскільки вітчизняні виробники не зацікавлені у втраті можливої частини свого прибутку, то ціни на свої товари вони також "підтягують" до рівня середньоринкових.

По-третє, не можна знехтувати історичним фактом, що Україна, перебуваючи в минулому економічним та політичним придатком Росії, а також складовою СРСР, успадкувала в період розпаду союзу республік ті ж самі економічні проблеми, що спостерігаються в сучасній Росії. Сьогодні Україна, будучи залежною від російських енергоносіїв, зацікавлена в утриманні цін у Росії на належному рівні, оскільки паливна енергетика є провідною галуззю промисловості та від цін на паливо залежить загальний рівень цін у країні. То можна говорити про ще одну причину інфляції в нашій державі – залежність вітчизняної промисловості від імпорту енергоносіїв із закордону.

По-четверте, причиною інфляції для України також можна зазначити невідповідну потребу займи грошей у Міжнародного валютного фонду, який надає кредити разом із продиктованими у власних інтересах правилами, наприклад підвищити тарифи на житлово-комунальні послуги.

По-п'яте, вступ України до Світової організації торгівлі передбачає, що продукція українських товаровиробників має відповідати стандартам і цінам, установлених СОТ. Звідси можна зазначити ще одну причину інфляції в Україні – інтегрованість країни до світового суспільства та втрата економічної та політичної незалежності [7].

Шляхи вирішення проблеми інфляційної спіралі в Україні автор статті бачить у такому:

- 1) збільшити норму накопичення в економіці, щоб дозволило мати власні кошти держави на випадок виникнення непередбачуваних статей затрат;
- 2) зменшити інфляційні очікування, щоб не виникало інфляції попиту;
- 3) стимулювати попит на внутрішньому ринку при збереженні відкритості економіки;
- 4) створити умови для збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку (а не портфельних);
- 5) створити досконалу законодавчу базу, насамперед, стосовно ціноутворення.

Наук. керівн. Колесніченко І. М.

Література: 1. Видяпина В. И. Бакалавр экономики. Т. 2. : хрестоматія [Електронний ресурс] / В. И. Видяпина. – Режим доступу : <http://lib.vvsu.ru/books/bakalavr02/page0072.asp>. 2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : ИНФРА-М 1978. – 298 с. 3. Кизилев В. Инфляция и ее последствия / В. Кизилев, Гр. Сапов ; под ред. Е. Михайловской. – М. : РОО "Центр "Панорама", 2006. – 146 с. 4. Малахова Н. Б. Монополистическое ценообразование и инфляция / Н. Б. Малахова // Управління розвитком. – 2007. – № 8. 5. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 6. Осадчая И. Инфляция: суть, причины, формы проявления [Электронный ресурс] / И. Осадчая // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – Режим доступу : http://www.nkj.ru/archive/articles/13575/&phrase_id=3868036. 7. Порошенко П. Антиинфляционная политика: шок или терапия? [Электронный ресурс] / Порошенко П. // Зеркало недели. – Режим доступу : <http://www.zn.ua/2000/2020/62724/>. 8. Офіційний веб-портал Національного банку України. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua/>. 9. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – М. : Эльф пресс, 1996. – 131 с. 10. Фишер И. Покупательная способность денег [Электронный ресурс] / И. Фишер. – Режим доступу : http://www.gumfak.ru/econom_html/fisher/content.shtml. 11. Хайек Ф. А. Частные деньги / Фридрих А. Хайек. – М. : Изд-во БАКОМ, 1996. – 100 с. 12. Офіційний веб-портал Міністерства економіки України. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>.

Яремко О. С.

УДК 316.334.3

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТИХ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. Розглянуто традиційні класифікації моделей соціальної політики та зміни, що відбулися в них. Досліджено вплив змін на моделі соціального захисту, які виділяють у теоріях соціальної політики, та зроблено висновки щодо певних глобальних процесів у соціальній сфері.

Анотация. Рассмотрены традиционные классификации моделей социальной политики и изменения, произошедшие в них. Исследовано влияние изменений на модели социальной защиты, которые выделяют в теориях социальной политики, и сделаны выводы относительно определенных глобальных процессов в социальной сфере.

© Яремко О. С., 2010

Annotation. The traditional classification models of social policy and the changes occurred in them are studied. The influence of changes on the social protection model that distinguish in the theory of social policy is studied, and conclusions of certain global processes in the social sphere are made.

Ключові слова: соціальна політика, держава, державне управління, моделі соціальної політики.

Характерною особливістю сучасного етапу глобального розвитку є радикальні зміни в соціальній сфері не тільки тих країн, що раніше належали до так званого другого світу, а й у країнах із добре розвинутою системою соціального забезпечення. Держави опинилися перед необхідністю черговий раз робити вибір між колективною та індивідуальною відповідальністю за соціальний добробут, між обов'язками працівника й обов'язками роботодавця у страхуванні від соціальних ризиків, між обов'язковою та добровільною участю в соціальних програмах, між орієнтацією на позитивні чи негативні свободи (стимулювання чи обмеження певної поведінки), між вертикальним чи горизонтальним перерозподілом прибутків, між місцевим, національним чи наднаціональним регулюванням соціальної сфери.

Навіть економічно розвинуті країни змушені вдаватися до трансформування або реформування своїх моделей соціальної політики. Практичні наслідки цього процесу вивчали такі вчені, як Б. Дікон, Г. Еспінг-Андерсен, Д. Свонк, П. Елкок, Б. Бургун, А. Сіленко, Ю. Васильчук, С. Сіденко та інші закордонні та українські фахівці. Разом із тим зміни соціальної політики, які відбулися за останнє десятиріччя, потребують відповідного аналізу та осмислення.

Розглянемо найвідоміші класифікації соціальної політики, які були запропоновані Р. Тітмусом (1974), Г. Еспінг-Андерсеном (1980), Р. Мішрою (1981), В. Джорджемта, Р. Уїлдінгом (1985), Ф. Уільямсом (1989), У. Лоренцом (1991) [1–5].

Р. Тітмус виділяв три моделі: залишкову, інституційно-перерозподільчу та модель індустріальних досягнень. В основу цієї класифікації було покладено принцип розподілу державної соціальної допомоги [1].

Р. Мішра виділив залишкову, інституційну та соціалістичну моделі, наголошуючи на тому, що моделі відрізняються не стільки фундаментальними принципами, скільки історичними умовами, у яких вони формувалися [2].

В. Джордж та Р. Уїлдінг, прибічники радикальної соціальної політики, побудували свою класифікацію, виходячи з впливу на соціальну політику ідеології та нормативних політичних принципів. Ці британські науковці виділяють такі моделі, як антиколективістська (в основі якої лежить ліберальна ідеологія правого крила), вимушено соціалістична (спирається на віру в те, що можливе ефективне державне регулювання ринкової економіки й прагматизм у наданні соціальних послуг), фабіанський соціалізм (відданість ідеям економічної рівності, демократичним процесам та сильній системі соціального захисту), марксистська (розподіл суспільних благ згідно з потребами людей) [3].

Подібний підхід бачимо у Ф. Уільямса, яка показує зв'язок між цінностями, політичними ідеологіями та відповідною організацією державної системи соціального захисту. Вона відносить до "ідеальних моделей" антиколективістську соціальну систему, несоціалістичний колективізм загального добробуту, модель радикального соціального управління, модель політичної економії "загального добробуту" [4].

Найбільш популярною серед фахівців з усіх розглянутих класифікацій із соціальної політики залишається запропонована Г. Еспінг-Андерсеном. На основі вивчення соціальної політики різних країн запропоновано виділяти три моделі: корпоративістську, соціал-демократичну та ліберальну [5]. Ці моделі соціальної політики базуються на певних цінностях (наприклад, соціальній справедливості, рівності, прагматизмі тощо).

Наслідуючи Г. Еспінг-Андерсена, У. Лоренц виділяє чотири моделі соціальної політики: скандинавську, залишкову, корпоративістську, рудиментарну [5]. Перші три моделі цілком відповідають тим, що були запропоновані Г. Еспінг-Андерсеном, четверту автор приписує Португалії, Іспанії, Греції тощо. Головна риса цієї моделі полягає в тому, що юридичні права на соціальний захист мінімальні або взагалі відсутні. Інший підхід демонструє П. Елкок, на думку якого культурні традиції країни визначають як політичний контекст та порядок ухвалення політичних рішень, так і пріоритети в реалізації соціальних програм або відмову від певних напрямів соціальної політики [5].

Частина дослідників (Г. Голденберг, Р. Гудзон, Е. Уільямс, У. Епштейн) стверджують, що глобалізація спричиняє конвергенцію усіх моделей у бік неоліберального підходу, який передбачає мінімізацію державних витрат на соціальну сферу, плюралізм у наданні соціальних послуг, тобто розвиток приватного сектору в соціальній сфері тощо.

Однак інші (П. Спікер, У. Лоренц, С. Вікурс, М. Піжл, М. Карі) вважають, що національні традиції соціального забезпечення продовжують відігравати важливу роль у прийнятті рішень стосовно соціальних питань і реалізації соціальних програм. Українська дослідниця соціальної держави А. Сіленко вважає, що правова держава ліберального типу себе вичерпала [1]. Вона звертає увагу на стійкі ознаки переходу сучасної соціальної держави від етатистського типу до змішаної державно-приватної форми, що значно підвищує ефективність діяльності такої держави.

У різних країнах існують спільні тенденції, а саме: розпочалося руйнування "класичних" моделей соціального забезпечення і традиційних поглядів на соціальну політику та надання соціальних послуг.

Глобалізація кинула виклик існуючим системам країн, зокрема системам оплати праці, зайнятості, соціального страхування, захисту працівників, надання соціальних послуг.



Фрагментація ринку праці призвела до перегляду багатьох питань, пов'язаних із державним регулюванням оплати праці, пенсійним забезпеченням, зменшенню ролі профспілок як соціальних партнерів. Така лібералізація посилює подальше поглиблення нерівності між бідними та багатими країнами, а також між різними соціальними групами в одній країні.

Розширення міграції населення стало важливою соціально-демографічною тенденцією, яка має економічні, політичні та культурні наслідки. Регулювання питань трудової міграції є важливою складовою політики зайнятості та демографічної політики багатьох країн.

Серед інших тенденцій можна назвати такі:

завдяки обміну інформацією поширення цінностей, методів і підходів у наданні соціальних послуг, які раніше не були властиві конкретній культурі, швидке упровадження інновацій;
поширення ідей плюралізму в наданні соціальних послуг, розвиток недержавних та приватних організацій, деінституціалізація (відмова від великих стаціонарних закладів) та децентралізація;
поширення ідей перевірки нужденності для призначення соціальної допомоги, надання житлових чи освітніх кредитів тощо.

Як сучасну тенденцію можна виділити збільшення уваги до проблем освіти та зростання інвестування в систему освіти. Розвиток новітніх інформаційних і промислових технологій вимагає від працівників певних знань та навичок, призводить до зменшення обсягів низько кваліфікованої праці, що потребує відповідних змін у соціальній політиці. Відомо, що практично в усіх країнах прийнято державні програми вдосконалення системи освіти, як середньої, так і вищої, активно уводяться гнучкі форми навчання й перенавчання, узгоджені з можливостями фрагментованого ринку праці і зростання структурного безробіття. Отже, збільшується фінансування освіти як гарант соціальної стабільності.

У більшості країн упроваджено приватне пенсійне страхування, здійснено перехід до ринкових відносин у соціальній сфері або активно дискутуються такі можливості. Більшість урядів заявляє про необхідність скорочення фінансування соціальних програм, проте на муніципальному рівні спостерігається зростання видатків на соціальну сферу. Такі тенденції пов'язані не тільки з суто економічними чинниками, а й з сучасними геополітичними реаліями, зокрема з діяльністю наднаціональних утворень. Так, Світовий банк вимагає від національних урядів забезпечувати лише мінімальний рівень соціального захисту, а Всесвітня організація торгівлі підштовхує приватизацію медичного та соціального обслуговування. До позитивних аспектів діяльності наднаціональних утворень можна віднести установлення міжнародних соціальних стандартів, стимулювання урядів деяких країн, як-от Бразилії, до активнішого упровадження національних соціальних програм, зокрема для подолання хронічної бідності.

І все ж, незважаючи на активну роль міжнародних організацій у стандартизації соціальної сфери, модель соціальної політики в кожній країні залишається унікальною, детермінованою не тільки зовнішніми, а й внутрішніми чинниками. Соціальна політика залежить від загального політичного контексту та історичних чинників, що його зумовлюють. Наприклад Нова Зеландія, де попри явний поворот до неоліберальної моделі збережено універсальні соціальні програми, що виникли як альтернатива ліберальним підходам у Великобританії. Так само у Німеччині основу соціального забезпечення традиційно становить солідарне соціальне страхування, хоча медичне страхування фактично перетворилося на універсальну програму.

Вивчення ситуації в економічно розвинутих країнах світу утвердило думку про те, що соціальну політику не можна розглядати як похідну від політики економічної. Зокрема, приклади Мексики та Бразилії свідчать: сам по собі економічний потенціал чи природні багатства не спричиняють соціальний розвиток. Звісно, багатші країни можуть дозволити собі виділяти більше ресурсів на соціальні програми, але лише в тому випадку, якщо такий перерозподіл прибутків ідеологічно та суспільно прийнятний. Зрештою, найбільше витрачають на соціальну сферу зовсім не найпотужніші економічні країни – Швеція, Нова Зеландія. Домінантою моделі соціальної політики, в основу якої покладено цінності соціальної справедливості, є повага до прав людини, зокрема до її права на соціальне забезпечення та гармонійний розвиток. Нині життя країн вимірюється й порівнюється не тільки за економічною потужністю, а й за рівнем людського розвитку.

Україні варто розглянути світовий досвід і глобальні тенденції, а також спробувати побудувати замість еkleктичної пострадянської нову модель сучасної соціальної політики, співмірну її демографічній, культурній та економічній ситуації. Така перспектива вимагає глибшого осмислення наслідків для України тих змін, що відбуваються у відомих моделях соціальної політики, аналізу альтернативних шляхів реформування української системи соціального захисту населення, які б відображували сучасні досягнення у впровадженні ефективних механізмів перерозподілу прибутків та надання соціальних гарантій в умовах посилення економічної глобалізації.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Крупнік А. С. Соціально-захисна спрямованість державної соціальної політики в умовах трансформації українського суспільства : монографія / А. С. Крупнік. – Одеса, 2002. – 169 с. 2. Тамм А. Є. Роль Ради Європи у забезпеченні прав людини на сучасному етапі : навч. посібник / А. Є. Тамм, В. О. Ріяка. – Харків : Видавець А. І. Шуст, 2002. – 307 с. 3. George V. Ideology and Social Welfare / V. George, P. Wilding. – London : Routledge, 1985. – 172 p. 4. Четверикова Л. Суть соціальної політики та аналіз її моделей в соціальних державах [Електронний ресурс] / Л. Четверикова. – Режим доступу : <http://www.znc.com.ua/ukr/publ/-periodic/shpp/2005/1/p067.php>. 5. Esping-Andersen G. Three Worlds of Welfare Capitalism / G. Esping-Andersen. – Princeton : Princeton University Press, 1998. – P. 32.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ВАРТОСТІ

Анотація. Розкрито альтернативний підхід до теоретичного та практичного трактування вартості через призму протизатратного механізму, в основі якого закладено маржинальний підхід.

Аннотация. Раскрывается альтернативный подход теоретической и практической трактовки стоимости сквозь призму противозатратного механизма, в основе которого заложен маржинальный подход.

Annotation. An alternative approach to theoretical and practical vision of value through unexpense mechanism usage based on marginal approach is described.

Ключові слова: вартість, протизатратний механізм, суспільно необхідні витрати.

На сьогоднішній день категорія вартості є однією з ключових проблем економічної теорії. Вона має велике значення в системі категорій політичної економії, оскільки вартість становить суспільну властивість товару; в сучасних умовах обчислення вартості суспільного продукту вартість є складовою системи національних підрахунків практично для всіх країн світу; обмін або продаж товарів за їх вартістю є раціональним принципом, природним законом їх рівноваги; сучасне виробництво поєднує в собі процес виробництва матеріальних і нематеріальних благ із процесом формування їх вартості [1, с. 63]. Третя позиція є вкрай актуальною, що пояснюється затратною природою української економіки, характерною особливістю чого є відрив ціни від вартості, що породжує негативні економічні явища. Відповідно, забезпечення раціонального обміну товарів є ускладненим. Це ускладнення доповнюється тим, що класичні та сучасні трактування вартості є досить розмитими і не спрямовуються на вирішення зазначених проблем.

Творцями трудової та неокласичної теорії вартості, що на сьогоднішній день є досі домінуючими в економічних колах (звичайно, з певними трансформаціями та доповненнями), є відомі учені, серед яких: У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ж.-Б. Сей, Міль Дж. Ст., Прудон П. Ж., К. Менгер, Е. Бем-Баверк, А. Маршалл тощо.

Нині проблеми вартості розглядають російські економісти-теоретики Ю. Осіпов, В. Медведєв, В. Афанасьєв, англійські вчені Дж. Харвей, Д. Патінкін, американські спеціалісти М. Скот, Дж. Фрідман, Н. Ордуей, Г. Харісон, українські вчені А. Гриценко, М. Павлишенко, О. Батура, Т. Артьомова, К. Кривенко тощо. Основне спрямування їхніх досліджень – вивчення основних положень традиційних концепцій вартості з можливим перенесенням на економічні реалії. Так, Артьомова Т. І. [2] зосереджується на розгляді еволюції теорії вартості з позиції просторово-часового принципу. Гриценко А. А. в одній з останніх робіт [3] розкриває роль методу сходження від абстрактного до конкретного в теоретичному відтворенні історичного розвитку вартісних відносин. Врублевська О. В., Столяров В. Ф. [4; 5] намагаються дати характеристику сучасних теорій вартості – відповідно теорії вартості екологічних благ та інформаційної теорії вартості тощо.

Незважаючи на те, що проблема вартості зазнає активного творчого дослідження, вчені не дають свого бачення стосовно проблеми взаємозв'язку затратного характеру економічних процесів і проблеми вартості.

Мета даної статті – визначити альтернативний підхід до теоретичного та практичного трактування вартості з використанням протизатратного механізму.

Об'єктом дослідження наукової статті є традиційні та альтернативні концепції вартості в конкретно-історичних умовах виникнення і розвитку, предметом дослідження – теоретичні засади та прикладні аспекти використання протизатратного механізму при визначенні вартості.

Останнім часом у літературі, присвяченій дослідженню вартісних аспектів економічної діяльності, основна увага надається питанням дослідження еволюції концепцій вартості, тобто зусилля вчених спрямовуються в руслі виявлення традиційних та альтернативних підходів до трактування періодизації та виділення напрямів дослідження вартості. Автори намагаються дати власне бачення того, яким чином еволюціонували концепції вартості.



На думку автора, доцільним є відхід від дослідження саме проблематики різних трактувань історії розкриття та викладення категорії вартості. Підійдемо до того, що можна обмежитися розумінням відомої схеми еволюції теорій вартості – "класична трудова теорія вартості – маржиналістська теорія вартості – сучасні теорії вартості", виділивши основні положення щодо трактування поняття "вартості", бачення основних представників даних напрямів щодо теорії та практики вартості. Існуюча економічна теорія і практика потребують практичного наповнення закону вартості, який по-різному трактується різними економічними течіями, тому слід акцентувати увагу на надання трансформованого вираження вартості та закону вартості з практичним наповненням. Цим практичним наповненням є використання сучасних методик розрахунку економічних показників.

Так, професором Харківського національного економічного університету Малаховою Н. Б. [6] пропонується новий вид виробничої функції з інструментарієм розрахунку основних складових – маржинальних витрат (МС) і середніх витрат (АС). У попередніх наших дослідженнях [7] були висвітлені питання використання виробничої функції, побудованої на основі маржинального підходу, в обґрунтуванні протизатратного механізму (ПЗМ). Автором було виведено формулювання ПЗМ як моделі, яка відображає категоріальний і математичний апарат, інституту (як правила та норми взаємодії) й системи ефективного господарювання, які дозволяють сформулювати економічний простір раціональної алокації (розміщення і заміщення) ресурсів та задоволення інтересів суспільства на основі задіяння процесу ціноутворення та вираховування основних показників економічної діяльності, які б відображали суспільно необхідні витрати одиниці продукції на основі застосування маржинального підходу.

По суті, з виведеного формулювання виникає необхідність і можливість вираховування суспільно необхідних витрат одиниці продукції. Ми відійшли від поняття суспільно необхідного робочого часу (за трактування трудової теорії вартості), тобто робочого часу, необхідного для виробництва товару середніх, суспільно нормальних умов виробництва, замінивши його поняттям суспільно необхідних витрат, тобто витрат, що відповідають економічним потребам суспільства з устремлінням на мінімізацію зовнішніх ефектів. Говорячи про суспільно необхідні витрати суспільства, звичайно апелюємо до класичної теорії вартості, що під вартістю розуміє виробниче відношення між товаровиробниками з обміну товарів на основі суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів. Однак перехід до витрат загалом – на основі використання найбільш універсального грошового вираження – дозволяє розрахувати вартість. Цьому сприяє саме новий інструментарій маржинального підходу з нової позиції.

З маржинального підходу переходимо від реально діючої практики розрахунку економічних показників на маржинальній основі до їх розрахунку на основі інтегральних середніх величин. Серед таких величин виступає вартість, у якій закладено ПЗМ і суспільно необхідні витрати всіх ресурсів. Абстрактне представлення категорії може бути переведене в площину конкретики, відображене наочно та застосоване у реальній економічній практиці в такий спосіб:

по-перше, будь-який економічний агент (господарюючий суб'єкт, покупець і суспільство), володіючи необхідною статистичною звітністю, спроможний знайти маржинальні величини, використовуючи примітивний математичний апарат ділення, однак трактуючи отримані результати саме з позиції їх маржинальної (приростної) природи. Цей інструментарій є важливим при прийнятті управлінських рішень про збільшення-зменшення тих чи інших економічних позицій;

по-друге, використовуючи отримані на попередньому етапі результати, економічний агент може розраховувати інтегральні середні величини, серед яких – показник вартості на основі ПЗМ. Таке трактування можна вважати альтернативним підходом визначення вартості, що поєднує трансформоване класичне бачення суспільно необхідних витрат і маржинального підходу. Зазначимо, що деякі автори намагаються поєднати класичну та традиційну теорію вартості, однак, в основному, наголос робиться лише на дослідження двох вчених, Канторовича Л. В. та Новожилова В. В. [8; 9];

по-третє, розрахована вартість на основі ПЗМ відповідає інтересам трьох головних економічних агентів. На її основі можливим є знаходження ціни товарів, позбавленої відриву від вартості. Це, у свою чергу, дозволяє розкрити походження затратності виробничих відносин.

Звичайно, не всі питання є досі вирішеними. В рамках даного дослідження було виявлено певний "парадокс затратності", коли безмежне нарощування МС веде до експоненціального зростання всіх цін. Запропоноване визначення та знаходження вартості не дає можливості обійти цей парадокс. Це пояснюється тим, що при знаходженні вартості на основі ПЗМ все ж використовуються реальні дані економічних агентів, зокрема їх затрати, розрахунок і вираження яких у грошовому вираженні до цього часу здійснюється за маржинальною методикою без урахування середніх величин, закладених у вартості. Поки затрати на придбання, використання факторів виробництва не будуть розраховуватися також за вартісною оцінкою на основі ПЗМ, розрахунок вартості кінцевої продукції також буде мати значні відхилення від суспільних інтересів. Невартісна основа також породжує невартісний результат – головний принцип "парадоксу затратності". Проблематичним є перехід всієї економічної системи до розуміння вартості, що відображена через інтегральні середні величини та використання ПЗМ. Однак застосування даного підходу навіть окремими економічними агентами зменшує затратність економічної діяльності.

Таким чином, у статті розкривається альтернативний підхід до теоретичного та практичного бачення вартості з використанням протизатратного механізму, в основі якого закладено маржинальний підхід; робиться теоретичне виведення "парадоксу затратності". В подальшому необхідним

є більш детальне обґрунтування теорії вартості з позиції потреб теорії та практики економіки та практичне застосування запропонованого бачення вартості при дослідженні вартісних аспектів господарської діяльності економічних агентів.

Наук. керівн. Малахова Н. Б.

Література: 1. Кривенко К. Т. Теорія вартості і мінової вартості : монографія / К. Т. Кривенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 226 с. 2. Артемова Т. И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формирования / Т. И. Артемова. – К. : Основа, 2006. – 444 с. 3. Гриценко А. А. Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с. 4. Врублевська О. В. Вимірювання економічної вартості ресурсів довкілля / О. Врублевська // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 140–149. 5. Столяров В. Ф. Інформаційна теорія вартості / В. Ф. Столяров // Проблеми науки. – 2004. – № 7. – С. 37–39. 6. Malakhova N. B. A new sense of production function on the enterprise level [Электронный ресурс] / N. B. Malakhova, A. P. Dolshchikova // Социальные инновации в мировом, макроэкономическом и региональном разрезе : монографический сборник научных трудов по материалам Круглого стола в ЯГТУ 15.12.2009 / [под научной редакцией В. А. Гордеева, У. Ж. Алиева, П. С. Лемещенко, Н. Б. Малаховой, Г. А. Родиной]. – Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2009. – 402 с. – Режим доступа : www.newpoliteconomy.org/publications/book_monographs/index.php. 7. Третяк Д. В. Інституціональні аспекти формування протизатратного механізму / Д. В. Третяк // Управління розвитком. – 2009. – № 3. – С. 95–96. 8. Кемпбелл Р. Маркс, Канторович і Новожилов: реальні версії теорії вартості / Р. Кемпбелл // Наукові записки Національного університету "Києво-Могилянська Академія". – 2002. – № 20. – С. 3–9. 9. Егоров Д. О возможности синтеза классической и неоклассической теорий: трактовка категории "стоимость" / Д. Егоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 3. – С. 24–31.

УДК 330.837:336.21

Новиков Ю. В.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО ДАВЛЕНИЯ

Аннотация. Рассмотрена модель оптимального налогового давления, алгоритм построения модели. Приведены результаты расчетов, по которым сделаны экономические выводы и обоснования.

Анотация. Розглянуто модель оптимального податкового тиску, алгоритм побудови моделі. Наведено результати розрахунків, за якими зроблені економічні висновки й обґрунтування.

Annotation. The model of optimum tax pressure and the algorithm of model building are studied. The results of calculations are resulted, on the basis of which economic conclusions and grounds are done.

Ключевые слова: валовая прибыль, налоговая политика, налоги, налогообложение, налоговая нагрузка, рентабельность.

В условиях рыночной экономики возрастает значение коммерческой деятельности предприятия, целью которой является получение максимальной прибыли для удовлетворения материальных и социальных потребностей работников, а также производственного развития предприятия в целом. При определении объема закупки того или иного товара и возможностей его продажи, поставщики и предприятия розничной торговли должны обязательно рассчитывать выгодность торговой сделки, то есть возможность получения оптимального уровня прибыли.

Прибыль в торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения и части прибавочного продукта. Этот прибавочный продукт и лежит в основе прибыльности и рентабельности торговли [1].

Нормальное функционирование предприятия возможно лишь при условии, что произведенная продукция (работы, услуги или результат любой другой деятельности) нашли на рынке спрос у покупателей (потребителей), и за них были получены средства в виде денежного эквивалента. Эти средства, необходимые предприятию для поддержания процесса воспроизводства и пополнения финансовых ресурсов, представляют собой валовой доход предприятия.

По общему правилу валовой доход включает любые суммы дохода, которые были получены плательщиком налога от всех видов деятельности, независимо от формы их получения. Некоторые виды доходов в состав валового дохода не включаются, например, суммы НДС в цене товаров (ра-

бот, услуг), суммы прямых инвестиций в уставный капитал и ценные бумаги плательщика налогов, денежные суммы, полученные в качестве кредитов, займов, и др.

Так как на размер получаемого дохода большое влияние оказывает налоговая политика, исследования, связанные с анализом динамического аспекта взаимосвязи валового дохода и налоговых платежей приобретают важный характер.

Внешний эффект налогообложения – это то, что сопровождает данный механизм взаимодействия агентов, являясь имманентно присущим ему следствием, не связанным с назначением этого института. Анализ этих побочных последствий требует фиксации стороны, по отношению к которой они рассматриваются [2].

Если допустить, что налогообложение не оказывает влияния на принятие экономических решений и поведения экономических агентов, то следует рассмотреть "грабительскую" модель государства, в которой налоги представляют собой исключительно изъятия без всякой отдачи.

"Грабительская" модель является идеально выгодной для государства, так как она не описывает реакцию экономических агентов в ответ на сложившуюся налоговую политику. То есть главной целью государства является максимизация налоговых поступлений. Поэтому задачу оптимизации доходов государства следует рассматривать как динамическую, рассчитанную на некоторый плановый период.

Задача государства заключается в том, чтобы найти такой уровень налогообложения, при котором суммарные налоговые поступления за расчетный период будут максимальными. Даже в рамках "грабительской" модели государства оно должно оставлять агентам некоторый доход, так как он является основой их деятельности и роста облагаемой базы – источника будущих налогов для государства. Задачу государства рассмотрим в непрерывной постановке при следующих упрощающих предположениях [3]:

- 1) налоговые поступления в бюджет D в момент времени t формируются за счет обложения дохода P агентов $D(t) = h \cdot P(t)$, где h – налоговая ставка $0 \leq h \leq 1$;
- 2) доход и капитал связаны коэффициентом рентабельности, который является постоянным параметром: $P(t) = r \cdot K(t)$, $r > 0$;
- 3) прирост капитала K происходит только за счет инвестиций: $dk/dt = I(t)$;
- 4) доход и капитал связаны коэффициентом рентабельности, который является постоянным параметром: $P(t) = r \cdot K(t)$, $r > 0$;
- 5) критерием государства является максимизация суммарных налоговых поступлений (доходов государства) за расчетный период времени T .

$$D(T) = \int_0^T P(t) dt \rightarrow \max.$$

Необходимое условие экстремума $D \cdot h = 0$ приводит к уравнению относительно h :

$$r \cdot h \cdot t(1-h) = 1 \cdot e^{-r \cdot T(1-h)}.$$

В соответствии с предложенной моделью Меркуловой Т. В. были произведены расчеты в ППП Mathcad. Графическое решение уравнения при параметрах $r=0,1$ и $T=20$ представлено на рис. 1.

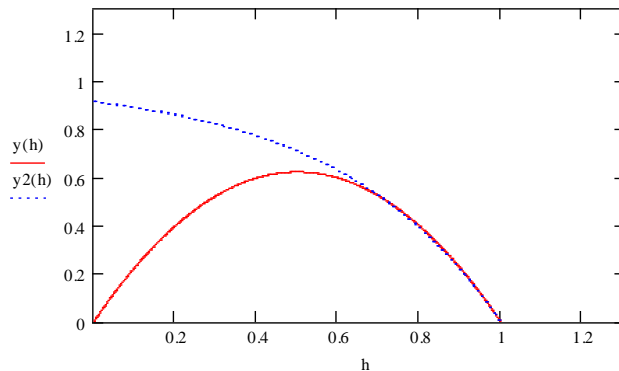


Рис. 1. Оптимальная ставка для критического значения расчетного периода

График левой и правой частей уравнения, то есть функций:

$y_1 = r \cdot h \cdot T \cdot (1-h)$ и $y_2 = 1 - e^{-r \cdot T \cdot (1-h)}$ имеют только одну точку пересечения в формально допустимой области $h=1$.

Допустимый расчетный период зависит от рентабельности капитала r . Если рентабельность капитала 10 %, то оптимальная налоговая ставка будет меньше 100 % только в том случае, если нас интересует максимизация суммарных поступлений за период более, чем 20 лет.

На рис. 2 приведен пример построения модели при изменении начальных условий, для этого возьмем довольно высокий коэффициент рентабельности, равный 25 %, и расчетный период, равный 30 годам.

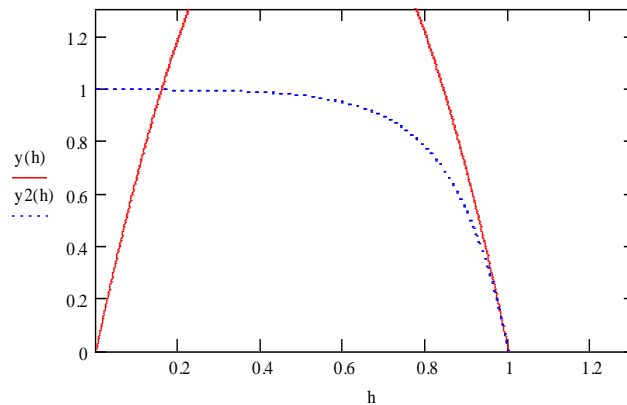


Рис. 2. Оптимальная ставка при $r=0,25$, $T=30$

Оптимальная налоговая ставка, в данном случае, будет примерно равна 18 %. Данный метод показывает, что при отсутствии налоговых реакций экономических агентов оптимальное значение налоговой нагрузки существует в допустимом интервале значений только в том случае, если государство рассчитывает на достаточно большой срок своего существования. Тогда оно имеет основание для снижения налогового давления, даже исходя только из своего интереса – максимизации налогов поступлений.

Данная модель была рассмотрена без учета влияния налоговой нагрузки на поведение экономического агента, что в принципе не возможно. В действительности налоги оказывают огромное влияние на поведение экономических агентов. В большинстве случаев неэффективность налоговой политики приводит к падению объемов производства, увеличению количества убыточных предприятий, росту "тенезации" экономики, формированию негативного отношения общества в целом к самому понятию "налоги". Непосредственно все это, в свою очередь, негативно отображается на налоговой базе и прибыли государства в виде налоговых сборов. Поэтому назрела необходимость реформирования налоговой системы Украины. Именно Налоговый кодекс должен обеспечить комплексный подход к регулированию налоговых отношений, устранить несогласованность налогового законодательства, обеспечить единую и стабильную законодательную базу налогообложения.

Научн. рук. Ястребова А. С.

Литература: 1. Гребнев А. И. Экономика торгового предприятия / А. И. Гребнев. – М. : Экономика, 1996. – 324 с. 2. Меркулова Т. В. Снижение налоговой нагрузки и эффект Лаффера: аргументы и заблуждения / Т. В. Меркулова // Налогообложение: проблем науки и практики : монография. – Харьков : ИД "ИНЖЕК", 2007. – С. 28–42. 3. Меркулова Т. В. Институт налога : монография / Т. В. Меркулова. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 224 с.

УДК 336.14:352

Шейко Ю. М.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ БЮДЖЕТУ РАЙОНУ

Анотація. Подано рейтингову оцінку платоспроможності Чутівського району Полтавської області, що характеризує платоспроможність фінансового стану бюджету. Проведено аналіз результатів з визначенням причин отримання відповідних показників.

Аннотация. Подана рейтинговая оценка платежеспособности Чутовского района Полтавской области, которая характеризует платежеспособность финансового состояния бюджета. Проведен анализ результатов с определением причин получения соответствующих показателей.

© Шейко Ю. М., 2010



Annotation. The rating estimation of solvency of Chutovo area of the Poltava region, which characterizes solvency of the financial state of budget, is given. The analysis of results is conducted with determination of reasons of receipt of corresponding indexes.

Ключові слова: платоспроможність, місцевий бюджет, фінансовий стан, рейтинг.

В умовах недостатнього фінансового забезпечення на рівні району виникає потреба у визначенні основних показників виконання бюджету. Для більш ефективного управління бюджетними коштами не можна обійтись без проведення оцінки фінансового стану місцевого бюджету. Даний процес має за мету відображення підсумків фінансової діяльності виконавчих органів влади, а також подальший їх аналіз з використанням низки методів і певного інструментарію. Отже, не втрачає актуальності визначення платоспроможності бюджету району на основі ряду показників виконання бюджету та якості управління місцевими фінансами.

Питанню фінансування та оцінки фінансового стану місцевих бюджетів присвячені роботи Буковинського С. А., Лучки А. В., Лютого І. О., Демиденко Л. М., Квасовського О. Р., Кириленко О. П., Субботовича Ю. Л. та ін.

Метою даної роботи є проведення рейтингової оцінки платоспроможності району.

Під платоспроможністю місцевого бюджету розуміється спроможність місцевого бюджету своєчасно і в повному обсязі здійснювати платежі за всіма його зобов'язаннями [1]. Враховуючи обов'язковість проведення оцінки фінансового стану бюджету району як одного з завершальних елементів бюджетного процесу, доцільно здійснити її для місцевого бюджету Чутівського району Полтавської області.

Для оцінки платоспроможності адміністративно-територіальної одиниці згрупуємо необхідні дані в табл. 1.

Таблиця 1

**Дані для оцінки платоспроможності Чутівського району
Полтавської області**

ПОКАЗНИКИ	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Кількість населення, осіб	24746	24573	24382
Кількість державних службовців, осіб	104	107	148
Обсяг бюджету, тис. грн	29755,1	40282,0	51684,1
Відсоток виконання бюджету, %	101	97	100
у тому числі загальний фонд, тис. грн	27699,9	37658,6	47865,7
у тому числі дотація вирівнювання, тис. грн	13705,0	15139,1	22774,4
Доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, тис. грн	1293,0	1799,6	2098,5
у тому числі власні надходження бюджетних установ, тис. грн	1756,0	1309,9	1797,6
у тому числі надходження бюджету розвитку, тис. грн	32,8	225,4	1457,3
з них кошти від продажу земельних ділянок, тис. грн	13,5	139,8	1315,2
Втрати доходів від надання пільг місцевою радою, тис. грн	1,1	1,0	1,2
Залишок коштів на початок року, тис. грн	1058,4	701,5	1380,0
Недоїмка з платежів до місцевого бюджету, тис. грн.	31,3	21,4	18,8
Кредиторська заборгованість бюджету, тис. грн	1516,25	870,46	214,71
у тому числі із заробітної плати, тис. грн	0,0	0,0	0,0
Дебіторська заборгованість, тис. грн	102,58	162,06	242,28
Сума трансфертів, тис. грн	20497,50	27721,10	37045,20
Управління місцевими фінансами			
Якість планування (кількість дохідних джерел, що виконані, з 13)	9	10	11
Проведення тендерних процедур щодо закупівель і підрядів	+	+	+

Дані табл. 1 дають можливість проаналізувати платоспроможність Чутівського району Полтавської області. Перш за все, варто зазначити, що за період з 2006 по 2008 роки населення регіону зменшується, але при цьому зростає кількість державних службовців та обсяг бюджету. Бюджет не виконано лише у 2007 р., а у 2006 – перевиконано на 1 %. За аналізований період майже удвічі зросла сума доходів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів. Але оскільки темп зростання вказаного показника майже не відрізнявся від темпу зростання обсягу бюджету, то частка трансфертів, що надходять у бюджет району, майже не змінилася. Місцевою радою пільги надаються в незначному обсязі, що практично не впливає на витрати бюджету. Недоїмка з платежів до місцевого бюджету з кожним роком зменшувалась, що свідчить про ефективність роботи контролюючих органів з надходження платежів до бюджету та покращення платіжної дисципліни платників податків.



З кожним роком покращувалась якість планування місцевого бюджету, про що свідчить збільшення кількості дохідних джерел, що виконані. За період з 2006 по 2008 роки облігації місцевої позики не випускались. Також не було порушень термінів погашення боргу. Згідно з відповідними положеннями Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" в районі щорічно проводились тендерні процедури щодо закупівель і підрядів. На виконання вимог Бюджетного кодексу щодо проходження бюджетного процесу, в період, який підлягає аналізу, проводились бюджетні слухання.

При оцінці платоспроможності Чутівського району Полтавської області використовуємо такі коефіцієнти: самостійності, кредиторської заборгованості на 1 особу, трансфертів, бюджетної забезпеченості на 1 особу, надходжень у бюджет розвитку, заборгованості по заробітній платі у кредиторській заборгованості; сума недоїмки, показник реального дефіциту [2].

Проведемо обчислення, враховуючи що обсяг трансфертів становив: 2006 р. – 20 497,5 тис. грн; 2007 р. – 27 721,1 тис. грн; 2008 р. – 37 045,2 тис. грн.

Результати обчислень занесемо до табл. 2, де вкажемо рейтинг кожного результату за роками, виходячи з умови, що при найкращій оцінці рейтинг становитиме 1, а по мірі погіршення – 2 і 3 відповідно.

Таблиця 2

**Оцінка платоспроможності Чутівського району
Полтавської області у 2006 – 2008 роках**

Показники платоспроможності	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	значення	рейтинг	значення	рейтинг	значення	рейтинг
Коефіцієнт самостійності	0,0268	2	0,0275	1	0,0247	3
Питома вага кредиторської заборгованості на 1 особу	0,0613	3	0,0354	2	0,0088	1
Коефіцієнт трансфертів	0,7400	2	0,7361	1	0,7739	3
Коефіцієнт бюджетної забезпеченості на 1 особу	1,2024	3	1,6393	2	2,1198	1
Коефіцієнт надходжень у бюджет розвитку	0,0012	3	0,0060	2	0,0304	1
Коефіцієнт заборгованості по заробітній платі у кредиторській заборгованості	0,00	1	0,00	1	0,00	1
Сума недоїмки, тис. грн	31,30	3	21,40	2	18,80	1
Показник реального дефіциту, тис. грн	1413,67	3	708,41	2	-27,57	1
Рейтинг		20		13		12
Управління місцевими фінансами						
Якість планування (кількість дохідних джерел, що виконані, з 13)	9	3	10	2	11	1
Проведення тендерних процедур щодо закупівель та підрядів	+	1	+	1	+	1
Рейтинг		4		3		2
Загальний рейтинг		24		16		14

За даними табл. 2 фінансовий стан місцевого бюджету району найкращим був у 2008 році (загальний рейтинг – 14). Найгірша платоспроможність спостерігалась на початку аналізованого періоду, а саме в 2006 році (рейтинг при цьому становив 24). Тобто, як видно, протягом 2006 – 2008 років рейтинг платоспроможності зріс на 10 пунктів, а отже, значно підвищилась ефективність управління бюджетними ресурсами. Чутівський район Полтавської області став більш привабливим для потенційних інвесторів.

Варто також провести оцінку платоспроможності фінансового стану бюджету в 4-х основних напрямках – аналіз боргового навантаження, стан управління бюджетними ресурсами, оцінка змін у показниках міжбюджетних відносин, оцінка змін податкової бази [2], розрахунок яких подано в табл. 3.

Таблиця 3

**Оцінка платоспроможності фінансового стану бюджету Чутівського району
Полтавської області**

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Стан управління бюджетними ресурсами	0,0630	-0,0039	-0,0045
Оцінка змін у показниках міжбюджетних відносин	0,6889	0,6882	0,6590
Оцінка змін податкової бази	0,1912	0,2114	0,2112



За період з 2006 по 2008 роки боргу органу місцевого самоврядування Чутівського району не було, отже, відповідно, не було і боргового навантаження, що характеризує місцевий бюджет з позитивної сторони. Проаналізуємо платоспроможність фінансового стану місцевого бюджету за трьома іншими напрямками. За даними табл. 3 стосовно показника відношення дефіциту бюджету з урахуванням кредиторської заборгованості до сукупних видатків місцевого бюджету слід зазначити, що стан управління бюджетними ресурсами за період з 2006 по 2008 рік покращився, про що свідчить зменшення його в динаміці з 0,0630 до -0,0045 (в основному за рахунок зростання профіциту бюджету).

Бюджет є дотаційним, про що можна говорити, виходячи із значної частки дотацій і субвенцій у загальній сумі доходів, хоча наприкінці періоду, який аналізується, частка трансфертів знизилась майже на 3 % і становила 65,9 %. Отже, показник самостійності бюджету є досить низьким, а тому міжбюджетні відносини відіграють велике значення у фінансовому житті району.

Податкові надходження за вирахуванням недоїмок протягом 2006 – 2008 років склали приблизно п'яту частину від сукупної суми доходів і є другим за значенням джерелом надходження коштів у бюджет району після трансфертів. Тому податкова база могла бути більшою, якби в районі працювала більша кількість підприємств, які, у свою чергу, наповнювали б бюджет податковими платежами. Але загалом податкова дисципліна в Чутівському районі Полтавської області знаходиться на належному рівні, оскільки доведені планові показники за податковими надходженнями щорічно виконуються, а недоїмки за аналогічний період незначні.

Виходячи з наведеного вище, можна сказати, що платоспроможність фінансового стану Чутівського району Полтавської області невисока і залежить від наданих повноважень місцевим органам влади. Однак при цьому варто спрямувати зусилля на підвищення самостійності бюджету району за рахунок зростання власних податкових та неподаткових надходжень.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Постанова КМУ "Про затвердження Порядку розміщення у 2009 році тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на вкладних (депозитних) рахунках в установах банків" від 28.01.2009 р. № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Методичні рекомендації до виконання курсової роботи з навчальної дисципліни "Бюджетний менеджмент" для студентів спеціальності "Фінанси" всіх форм навчання / укл. Л. Ф. Кондусова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 20 с. 3. Буковинський С. А. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування як чинник економічного зростання / С. А. Буковинський // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 9–15. 4. Лютий І. О. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України / І. О. Лютий, Л. М. Демиденко, Ю. Л. Субботович // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 3–12. 5. Місцеві фінанси : підручник [О. Р. Квасовський, А. В. Лучка, Б. С. Малиняк та ін.] ; за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.

Остапенко Л. В.

УДК 005.915

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СУЩНОСТЬ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Аннотация. Обобщены определения дивидендной политики предприятия, а также ее теоретические основы.

Анотація. Узагальнено визначення дивидендної політики підприємства, а також її теоретичні основи.

Annotation. Determinations of dividend policy of enterprises and also theoretical bases of dividend policy are considered.

Ключевые слова: дивидендная политика предприятия, теории дивидендной политики предприятия.

Одним из важных заданий финансового менеджмента является формирование и реализация политики предприятия в области выплаты дивидендов. Распределение чистой прибыли на фонд потребления и фонд развития является главной задачей финансовой политики предприятия,

© Остапенко Л. В., 2010

так как пропорции этого распределения определяют возможности самофинансирования субъекта хозяйствования. Все вопросы, связанные с выплатой предприятием дивидендов, регулируются его дивидендной политикой, целью которой является установление необходимых пропорций между использованием прибыли собственниками и будущим ростом стоимости предприятия за счет капитализации прибыли.

Теоретико-методические основы дивидендной политики предприятия рассматривали такие известные ученые-экономисты, как Володин А. А., Петленко Ю. В., Ковалев В. В., Терещенко О. О., Филина Г. И., Шелудько В. М., Забелина О. В., Толмаченко Г. Л., Данилюк М. О., Савич В. И., Стоянова Е. С.

Однако в экономической литературе до сих пор отсутствует единый подход к определению дивидендной политики предприятия, обоснование которого и является целью данного исследования. Рассматриваемые учеными-экономистами [1 – 7] определения дивидендной политики предприятия рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1

Определения дивидендной политики предприятия

Автор	Определение дивидендной политики
Володин А. А. [1]	Определенное поведение предприятия при распределении прибыли в отношении выплаты дивидендов в рамках решения своих стратегических целей
Данилюк М. О. [2]	Механизм формирования части прибыли, выплачиваемой собственнику, согласно части его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия
Ковалев В. В. [8]	Нахождение компромисса между необходимостью вознаграждения собственников, с одной стороны, и обеспечения финансовых потребностей фирмы – с другой
Петленко Ю. В. [4]	Составная часть общей политики управления прибылью, которая состоит в оптимизации пропорций между потребленной и капитализированной ее частями, с целью максимизации рыночной стоимости предприятия
Терещенко О. О. [5]	Набор целей и заданий, которые ставит перед собой руководство предприятия в области выплаты дивидендов, а также совокупность методов и средств их достижения
Филина Г. И. [6]	Комплекс целей, инструментов и методов распределения прибыли на часть, которая направляется на выплаты собственникам предприятий всех форм собственности, и на часть, реинвестированную в предприятие с целью максимизации его рыночной стоимости
Шелудько В. М. [7]	Политика в отношении распределения полученной предприятием прибыли при условии, что собственники предприятия имеют право на получение части прибыли в виде дивидендов

Сущность дивидендной политики управления распределением прибыли предприятия представлена как поведение предприятия при распределении прибыли [1], часть общей политики управления прибылью [4], компромисс между вознаграждением собственников и обеспечением финансовых потребностей фирмы [3], набор целей и заданий [5], комплекс целей, инструментов и методов [6], механизм формирования части прибыли [2].

По мнению автора, стоит согласиться с Филиной Г. И., так как она наиболее полно раскрывает определение дивидендной политики и представляет ее как комплекс целей, инструментов и методов распределения прибыли на часть, которая направляется на выплаты собственникам предприятий всех форм собственности, и на часть, реинвестированную в предприятие с целью максимизации его рыночной стоимости.

Принципиальным вопросом, который стоит в основе теоретических исследований, посвященных дивидендной политике предприятия, является вопрос взаимосвязи между направлением использования чистой прибыли и стоимостью предприятия.

На основе обобщения трудов ученых-экономистов [2; 3; 5 – 7] можно выделить два основных подхода к рассмотрению классификации теорий дивидендной политики предприятия. Ковалев В. В., Данилюк М. О., Филина Г. И., Терещенко О. О., Шелудько В. М. характеризуют такие теории, как теория иррелевантности дивидендов, теория существенности дивидендной политики, теория налоговой дифференциации. Володин А. А., Петленко Ю. В. выделяют пять теорий дивидендной политики: теория иррелевантности дивидендов, теория существенности дивидендной политики, теория налоговой дифференциации, сигнальная теория дивидендов, теория клиентуры (табл. 2).

В современных условиях хозяйствования большинство отечественных предприятий при формировании своей дивидендной политики руководствуются теорией иррелевантности дивидендов, что объясняется влиянием следующих причин: неразвитостью финансового рынка, его непрозрачностью, отсутствием потенциальных мелких инвесторов, высокие инвестиционные риски ограничивают или делают невозможным размещение корпоративных ценных бумаг по открытой



подписке. Поэтому учредители и существующие собственники предприятий не заинтересованы в выплате дивидендов как инструменте повышения инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования.

Ограниченность доступа к заемным финансовым ресурсам, прежде всего к банковским кредитам, приводит к тому, что главным источником пополнения капитала предприятия становится чистая прибыль отчетного периода, что приводит к отказу от выплаты дивидендов.

В Украине действует единая ставка налога на распределяемую и капитализируемую прибыль предприятия. Поэтому использовать теорию налоговой дифференциации при обоснованности дивидендной политики становится не целесообразным.

Таблица 2

Теории дивидендной политики

Теория	Характеристика	Авторы						
		[1]	[7]	[5]	[4]	[6]	[3]	[2]
Теория иррелевантности дивидендов	Теория разработана Ф. Модильяни и М. Миллером. Величина дивидендов не влияет на изменение совокупного благосостояния акционеров, которое определяется способностью фирмы регенерировать прибыль и в большей степени зависит от инвестиционной политики, нежели от того, в какой пропорции прибыль распределяется на выплаченную в виде дивидендов и реинвестированную. Оптимальной дивидендной политики как фактора повышения стоимости предприятия не существует в принципе	+	+	+	+	+	+	+
Теория существенности дивидендной политики	Основоположниками теории являются М. Гордон, Дж. Линтнер. Дивидендная политика влияет на благосостояние акционеров. Действует принцип "синицы в руках", то есть акционеры всегда предпочитают дивиденды возможным доходам в будущем, увеличивающим стоимость имущества и, соответственно, акций	+	+	+	+	+	+	+
Теория налоговой дифференциации	Теория разработана Р. Литценбергером и К. Рамасвами. Главный принцип – минимизация налоговых выплат. При более высоких налогах на дивиденды предприятие должно их выплачивать в минимальном размере, и наоборот. Налог на дивиденды обычно сравнивают с налогами на прирост капитала	+	+	+	+	+	+	
Сигнальная теория дивидендов	Дивиденды – это проводники информации, сигналы о состоянии предприятия, о том, каковы намерения его руководства. Однако, учитывая, что дивиденды выплачиваются один раз в год, частота этих сигналов явно недостаточна по сравнению, например, с финансовой отчетностью предприятия	+			+			
Теория клиентуры	Соответствие дивидендной политики составу акционеров, ожиданиям большинства акционеров. Таким образом, в основе дивидендной политики лежит состав акционеров и их пожелания	+			+			

Таким образом, можно сделать вывод, что в Украине предприятия предпочитают не выплачивать дивиденды и придерживаются консервативного подхода к формированию дивидендной политики.

Научн. рук. Меренкова Л. А.

Литература: 1. Володин А. А. Управление финансами (Финансы предприятий) : учебник / А. А. Володин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 504 с. 2. Данилюк М. О. Финансовый менеджмент : навч. посібн. / М. О. Данилюк, В. І. Савич. – К. : Цент навчальної літератури, 2004 – 204 с. 3. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: Теория и практика / В. В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 1024 с. 4. Петленко Ю. В. Финансовый менеджмент : навч. посібн. / Ю. В. Петленко. – К. : Кондор, 2007. – 298 с. 5. Терещенко О. О. Финансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібн. / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 534 с. 6. Філіна Г. Т. Финансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібн. / Г. Т. Філіна. – К. : Цент учбової літератури, 2007. – 320 с. 7. Шелудько В. М. Финансовый менеджмент : підручник / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с. 8. Забелина О. В. Финансовый менеджмент : учебное пособие / О. В. Забелина, Г. Л. Толкаченко. – М. : Издательство "Экзамен", 2005. – 224 с.

УПРАВЛІННЯ ОПТИМІЗАЦІЄЮ ГРОШОВОГО ПОТОКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто специфіку управління грошовим потоком підприємства і запропоновано заходи щодо їх оптимізації.

Аннотация. Рассмотрено специфику управления денежными потоками предприятия и предложены меры к их оптимизации.

Annotation. The specific of management the money stream of enterprise is studied and the measures on its optimization are offered.

Ключові слова: грошовий потік, оптимізація, система факторів.

В умовах ринкової економіки стає все очевиднішою необхідність інтеграції методологічних підходів фінансового менеджменту, теорії оцінки бізнесу та бухгалтерського обліку, адже вони відображають одні й ті ж економічні процеси. І метою фінансового менеджменту, і метою бухгалтерського обліку є формування відповідних передумов для ухвалення ефективних економічних рішень. Отже, в основі бухгалтерського обліку й фінансового менеджменту повинні лежати узгоджені єдині методологічні позиції. Однією з таких проблем є оптимізація грошових потоків підприємства.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) визначають поняття грошових потоків таким чином: "Грошові потоки – це надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів". Грошові кошти та їх еквіваленти визначені МСБО: "Грошові кошти складаються з готівки в касі й депозитів до вимоги".

Теоретико-методичні питання багатоаспектних проблем управління грошовим потоком підприємства на сьогоднішній день залишаються предметом і об'єктом наукових досліджень. Різні аспекти управління грошовим потоком досліджуються багатьма провідними вченими, серед них такі, як: І. Бланк [1], І. Балабанов, Р. Яловий [2] Є. Стоянова, В. Гринькова, І. Пономарьов, Є. Шпіка та багато інших.

Метою роботи є детальне вивчення сутності грошового потоку і розробка пропозицій щодо управління оптимізацією грошового потоку підприємства.

Здійснення практично всіх видів фінансових операцій підприємства генерує певний рух грошових коштів у формі їх надходження або витрачання. Цей рух коштів функціонуючого підприємства в часі є безперервним процесом і визначається поняттям "грошовий потік" [3].

При аналізі й оптимізації грошових потоків слід їх розрізнити за такими видами господарської діяльності підприємства:

- грошовий потік по операційній діяльності;
- грошовий потік по інвестиційній діяльності;
- грошовий потік по фінансовій діяльності.

В умовах трансформації ринкової економіки серйозна увага приділяється управлінню оптимізацією управління грошового потоку по операційній діяльності. Він характеризується грошовими виплатами:

- постачальникам за товарно-матеріальні цінності;
- виконавцям окремих видів послуг, що забезпечують ефективну операційну діяльність;
- заробітної плати робочих і службовців, зайнятих операційною діяльністю – діяльністю з випуску продукції;
- податкових платежів до бюджету і до позабюджетних цільових фондів.

Цей вид грошового потоку відображає наявність надходження грошей на розрахунковий рахунок за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги й інші платежі підприємства. Як правило, надходження коштів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) займають основну питому вагу у складі грошових потоків підприємства. Залежно від сфери діяльності мають місце особливості формування цього грошового потоку, методики його розрахунку.

Грошовий потік по інвестиційній діяльності характеризується платежами і надходженнями грошових коштів, пов'язаних із здійсненням фінансових інвестицій, продажем вибулих основних фондів, від володіння корпоративними правами й іншими потоками грошових коштів, обслуговуючих інвестиційну діяльність підприємства.

Грошовий потік по фінансовій діяльності характеризується надходженням і виплатою грошових коштів, пов'язаних із залученням додаткового акціонерного капіталу, отриманням короткостро-



кових і довгострокових кредитів і позик, сплатою дивідендів по внесках власників і деякі інші грошові потоки, пов'язані із здійсненням зовнішнього фінансування підприємства.

Таким чином, грошовим потоком підприємства є сукупність усіх надходжень і виплат грошових коштів. Концепція грошового потоку як об'єкта управління займає важливе місце в організаційно-економічному механізмі управління підприємством. Це обумовлено тим, що грошові потоки підприємства у всіх їх формах і видах, а, відповідно, і сукупний його грошовий потік, безсумнівно, є найважливішим самостійним об'єктом фінансового менеджменту, що вимагає поглиблення теоретичних основ та вирішення практичних рекомендацій. Це визначається тією роллю, яку управління грошовими потоками відіграє в розвитку підприємства та формуванні кінцевих результатів його фінансової діяльності.

Найважливішими завданнями, що вирішуються в процесі управління грошовими потоками, є: виявлення і реалізація резервів, що дозволяють знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення грошових коштів;

забезпечення повної збалансованості позитивних та негативних грошових потоків у часі й за обсягами;

забезпечення синхронності формування грошових потоків;

забезпечення зростання чистого грошового потоку підприємства.

Основним об'єктом оптимізації виступає позитивний грошовий потік, який характеризує сукупність надходження грошових коштів на підприємстві.

Чистий грошовий потік – це загальна сума грошового потоку по операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності підприємства. Найважливішою передумовою здійснення оптимізації грошових потоків є вивчення факторів, що впливають на їх обсяги і характер формування в часі. Ці фактори можна розділити на зовнішні та внутрішні. Система основних факторів, що впливають на формування грошових потоків підприємства, подана в таблиці.

Таблиця

Система факторів, що впливають на формування грошових потоків підприємства

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ	ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ
Кон'юнктура товарного ринку	Життєвий цикл підприємства
Кон'юнктура фондового ринку	Тривалість операційного циклу
Система оподаткування підприємств	Амортизаційна політика підприємства
Практика кредитування постачальників і покупців продукції, що склалася	Сезонність виробництва і реалізації продукції
Система здійснення розрахункових операцій господарюючих суб'єктів	Невідкладність інвестиційних програм
Можливість залучення коштів безоплатного цільового фінансування	Коефіцієнт операційного левериджу
Доступність фінансового кредиту	

На результати господарської діяльності підприємства має вплив як дефіцитний, так і надлишковий грошовий потоки.

Негативні наслідки дефіцитного грошового потоку виявляються в:

зниженні ліквідності і рівня платоспроможності підприємства;

зростанні простроченої кредиторської заборгованості постачальникам сировини і матеріалів;

підвищенні частки простроченої заборгованості за отриманими фінансовими кредитами;

затримках виплати заробітної плати;

зростанні тривалості фінансового циклу;

зниженні рентабельності використання власного капіталу і активів підприємства.

Негативні наслідки надмірного грошового потоку виявляються у:

втраті реальної вартості тимчасово невживаних грошових коштів від інфляції;

втраті потенційного доходу від невживаної частини грошових активів у сфері короткострокового їх інвестування [1].

Методи оптимізації дефіцитного грошового потоку залежать від характеру цієї дефіцитності – короткострокової або довгострокової.

Збалансованість дефіцитного грошового потоку в короткостроковому періоді досягається шляхом використання "Системи прискорення-уповільнення платіжного обороту". Суть цієї системи полягає в розробці на підприємстві організаційних заходів щодо прискорення залучення грошових коштів і уповільнення їх виплат [4].

Прискорення залучення грошових коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуто за рахунок таких заходів:

збільшення розміру цінових знижок за готівковий розрахунок за реалізованою покупцями продукцією;

забезпечення часткової або повної передоплати за вироблену продукцію, що має високий попит на ринку;

скорочення термінів надання товарного (комерційного) кредиту покупцям;

прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості;



використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості – обліку векселів, факторингу, форфейтингу;

прискорення інкасації платіжних документів покупців продукції (часу знаходження їх у дорозі, у процесі реєстрації, у процесі зарахування грошей на розрахунковий рахунок і т. п.).

Уповільнення виплат грошових коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуто за рахунок таких заходів:

використання флюота для уповільнення інкасації власних платіжних документів;

збільшення за узгодженням з постачальниками термінів надання підприємству товарного (комерційного) кредиту.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що оптимізація є найважливішою умовою максимізації грошового потоку підприємства. Зростання чистого грошового потоку підприємства забезпечує підвищення темпів економічного розвитку підприємства.

Наведені вище варіанти прискорення залучення та уповільнення виплат грошових коштів мають на меті підвищення суми чистого грошового потоку підприємства. І такий результат може бути забезпечений за рахунок здійснення на підприємстві таких заходів:

зниження суми постійних і змінних витрат;

проведення ефективної податкової політики;

скорочення періоду амортизації основних виробничих фондів;

вибору ефективних форм грошових розрахунків за товари, роботи і послуги, які дозволили б забезпечити своєчасне надходження грошових коштів на розрахунковий рахунок підприємства.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : М.П. "ИНТЕМ" ЛТД, 2005. – 448 с. 2. Яловий Г. К. Формування механізму управління фінансовими потоками на підприємстві / Г. К. Яловий, О. В. Сергієнко // Регіональні перспективи. – 2003. – № 7–8. – С. 53–55. 3. Международные стандарты бухгалтерского учета / под ред. Голова С. Ф. – К. : ФПБАУ, 2004. – 736 с. 4. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия / Л. Н. Павлова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 400 с.

УДК 336.77

Бурлуцький С. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ТРАДИЦІЙНОГО ТА НЕТРАДИЦІЙНОГО ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Анотация. Розглянуто методи управління кредитним портфелем на різних ієрархічних рівнях. Проведено порівняльну характеристику традиційного та нетрадиційного підходів до управління кредитним портфелем. Запропоновано комплексне застосування цих підходів.

Аннотация. Рассмотрены методы управления кредитным портфелем на разных иерархических уровнях. Проведена сравнительная характеристика традиционного и нетрадиционного подходов к управлению кредитным портфелем. Предложено комплексное применение этих подходов.

Annotation. The methods of management a credit brief-case at every hierarchical level are considered. Comparative description of the traditional and untraditional approaches to the management of credit brief-case is given. The complex application of these approaches is suggested.

Ключові слова: кредитний портфель, традиційний підхід, нетрадиційний підхід.

Банківська система України завжди виступала локомотивом економічного розвитку. Проте з приходом до України в кінці 2008 року економічної та фінансової кризи стан банківської системи України почав характеризуватися погіршенням якості кредитних портфелів банків, а точніше, зростанням проблемної заборгованості за кредитами. Остання, у свою чергу, була сформована як під

© Бурлуцький С. В., 2010



впливом макроекономічних чинників, так і в результаті відсутності в докризовий період ефективних систем ризик-менеджменту в українських банківських установах.

Упродовж останнього року кредитна активність банків була слабкою. Основні зусилля були сконцентровані на роботі з проблемною заборгованістю, включаючи її продаж і реструктуризацію. Разом з тим це не допомогло поліпшити якість активів, значна частина банків випробовувала проблеми з ліквідністю через низьку якість кредитних портфелів.

Схильність банківського сегменту до кредитного ризику обумовлена, перш за все, значною концентрацією кредитів у розрізі окремих позичальників, що характерний для значної кількості банківських установ, істотним обсягом валютних кредитів (при нестабільній валютно-курсовій політиці), а також погіршенням платоспроможності значної кількості позичальників.

На сьогодні точні дані про реальний обсяг проблемних кредитів, сформованих в українській банківській системі, відсутні.

Так, згідно з офіційною статистикою НБУ, у 2009 році обсяг негативно класифікованої заборгованості (простроченою і сумнівною) виріс на 51,9 млрд грн (або в 3,9 раза) – з 18,0 до 69,9 млрд грн, а питома вага проблемної заборгованості досягла 9,4 % від сукупного обсягу кредитів.

Інші цифри наводить міжнародне агентство Fitch Ratings. Згідно з результатами дослідження українських банків, яким агентство привласнює рейтинги, частка проблемних кредитів у 2009 році склала 33,9 %.

Про рівень проблемних кредитних портфелів банків можна судити і по величині резервів, сформованих під кредити і відображених у балансах фінустанов. За даними НБУ, на 1 січня 2010 року сукупні резерви під знецінення позик 179 банків склали 107,2 млрд грн, або 14,8 % щодо самої заборгованості за кредитами.

Показник проблемної заборгованості за українськими стандартами фінансової звітності відображає головним чином сукупний обсяг прострочених платежів за основною частиною боргу і накопичених відсотках за такими позиками. А він, як правило, нижче за показник простроченої заборгованості за міжнародними стандартами.

За оцінками аналітиків Групи "ТЕКТ", яка активно співробітничала з декількома десятками великих банків України, рівень проблемної заборгованості в деяких із них складає 30, 40 і навіть більше 50 %. А в середньому за системою рівень проблемної заборгованості становить не менше третини кредитного портфеля.

Сукупний кредитний портфель банківського сектору на 1.01.09. склав 792 млрд грн, а вже на 1.01.10 він зменшився до 747 млрд грн. Причому обсяг кредитів, що надані суб'єктам господарської діяльності, майже не змінився, а обсяг кредитів, наданих фізичним особам, зменшився з 269 млрд грн до 223 млрд грн.

Якщо на 1.01.08 рентабельність банківських активів складала 1,5 %, на 1.01.09 – 1,03 %, то вже на 1.01.10 рентабельність активів стала від'ємною (– 4,38 %) [1].

Незважаючи на те, що сьогодні банки вже практично не відчувають проблем з ліквідністю, якість активів як і раніше залишається головною проблемою для українських банків. Значна сума позик в іноземній валюті (58 % сукупних кредитів) у поєднанні з девальвацією гривні (у річному вимірюванні – майже 60 %), скорочення реальних доходів у сфері бізнесу продовжують погіршувати якість банківських кредитних портфелів.

Тому в сучасних умовах світової економічної кризи банки мають упроваджувати ефективну та гнучку систему управління кредитним портфелем. Досягнути ж цього можна завдяки вивченню теоретичних і практичних питань щодо підходів, методів і процесу управління кредитним портфелем комерційного банку.

Багатоаспектні проблеми управління кредитним портфелем комерційного банку досліджувались як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі. Теоретичні, методологічні й методичні аспекти управління кредитним портфелем відображені в роботах провідних вітчизняних вчених у галузі банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, аналізу кредитного ризику та кредитного портфеля, теорії економічного ризику: Білецької К. В., Герасимовича А. М., Мороза А. М., Пельтека Л. В., Кузнецової Л. В., Пересади А. А., Єгорова П. В., Примостки Л. О. та ін.

Аналіз праць перелічених учених дає змогу зробити висновок, що дослідженню підходів до управління кредитним портфелем банку приділено не достатньо уваги.

Так, Мороз А. М., Кузнецова Л. В. та Примостка Л. О. розглядають кожен підхід до управління кредитним портфелем окремо від іншого з точки зору практичного застосування його методів. Разом з тим кожен з вищеперелічених учених погоджується з тим, що кожний з основних підходів до управління кредитним портфелем має свої переваги та недоліки.

Отже, перш ніж досліджувати підходи до управління кредитним портфелем, визначимо сутність поняття кредитного портфеля комерційного банку.

Кредитний портфель комерційного банку необхідно розглядати в широкому та вузькому значеннях [2, с.174].

Кредитний портфель банку в широкому значенні – це комплексний інструмент управління (активами і пасивами) банку; у вузькому – набір кредитних інструментів для досягнення таких цілей, як: високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп приросту очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля; забезпечення максимального ефекту податкових пільг [3, с. 203].

Управління кредитним портфелем доцільно розглядати як процес, що складається із п'яти послідовних етапів:

вибору кредитної політики;

аналізу ринку кредитів;
 формування кредитного портфеля;
 перегляду кредитного портфеля;
 оцінки ефективності кредитного портфеля.

Таким чином, якщо управління кредитним портфелем розглядати як процес, що складається із послідовно перелічених етапів, то розв'язання проблеми управління кредитним портфелем комерційного банку значною мірою може бути вирішене завдяки ретельному аналізу кожного з етапів цього процесу [4, с. 368; 5, с.120].

Для ефективного управління кредитним портфелем використовуються різні підходи та методи. Методи управління кредитним портфелем автор пропонує розглядати на трьох ієрархічних рівнях:

на рівні банку (економічні показники, авторизація);
 на рівні кредитного портфеля (диверсифікація, лімітування, створення резервів, страхування, продаж кредитів, сек'юритизація);
 на рівні окремої позички (аналіз кредитоспроможності позичальника, аналіз та оцінка кредиту).

Такий поділ методів управління кредитним портфелем дозволяє як розширити коло самих методів, так і посилити контроль за їх виконанням [6, с.378].

У сучасній практиці управління кредитним портфелем використовуються два основних підходи: традиційний і нетрадиційний.

Традиційний підхід до управління кредитним портфелем банку визначено як підхід, що ґрунтується на неформалізованих філософських методах пізнання (наукової уяви, інтуїції), використовує в розрахунках коефіцієнтний аналіз, функціонує в будь-якому середовищі, є простим, швидким та дешевим у застосуванні [7, с. 341; 8, с. 252].

Нетрадиційний – підхід, що ґрунтується на загальнонаукових методах пізнання, використовує в розрахунках теорію ймовірності, статистику, економетрію, функціонує у стабільному ринковому середовищі, є складнішим, повільнішим та дорожчим у застосуванні порівняно з традиційним (таблиця).

Таблиця

Порівняльна характеристика традиційного та нетрадиційного підходів до управління кредитним портфелем банку

Критерії	Традиційний підхід до управління кредитним портфелем банку		Нетрадиційний підхід до управління кредитним портфелем банку	
	Характеристика	Оцінка	Характеристика	Оцінка
За характером	Інтуїція та суб'єктивізм	+ –	Раціоналізм та об'єктивізм	+ –
За середовищем функціонування	У будь-якому середовищі	+	Стабільне ринкове середовище (ідеальна конкуренція, вільне отримання та надання позичок)	–
За математичним рівнем	Арифметика (коефіцієнтний аналіз)	–	Теорія ймовірності, статистика, економетрія (побудова моделей)	+
За методами наукового пізнання	Неформалізовані філософські методи (наукової уяви, інтуїції, здогадки)	+ –	Загальнонаукові методи (ймовірнісно-статистичний, моделювання, програмування, прогностичний)	+ –
За ризиками	Ризики важко ідентифікувати та розраховувати	–	Ризики можна досить точно ідентифікувати та розраховувати	+
За типами портфеля	Портфелі зростання, портфелі доходу; агресивний, помірний, консервативний	+ –	Активний, пасивний	+ –
За прикладним аспектом	Просто	+	Складно, потребує удосконалення та нових розробок	–
За швидкістю прийняття рішень	Швидко	+	Потрібний деякий час для роз'яснення (інтерпретації) отриманих даних	–
За вартістю	Дешево	+	Дорого	–
За процесом управління кредитним портфелем	Етапи не визначені та не дотримується їх послідовність	–	Усі етапи визначені та зберігається чітка їх послідовність	+
За технічним оснащенням	Калькулятор	–	Комп'ютер	+

Підрахувавши оцінки традиційного та нетрадиційного підходів (див. третій та п'ятий стовпчики таблиці) отримаємо рівність. У сучасній практиці в прийнятті управлінських рішень щодо кредитного портфеля переважає традиційний підхід за рахунок того, що він діє в будь-якому середовищі, є простішим, швидшим і дешевшим. Проте слід пам'ятати, що позиції нетрадиційного підходу постійно змінюються. В першу чергу, це пов'язано зі стрімким зростанням продуктивності



ЕОМ, що дозволяють за допомогою електронних таблиць усе швидше і точніше будувати та перевіряти ефективність імітаційних моделей. Сучасні імітаційні моделі враховують дедалі більше внутрішніх і зовнішніх факторів, тобто все швидше переходять від ідеального (штучного) до реального середовища.

Отже, найефективнішим при управлінні кредитним портфелем комерційного банку буде паралельне або комплексне застосування традиційного та нетрадиційного підходів.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на розширення кола методів у рамках кожного з цих підходів. Треба також пристосувати існуючі методи під сучасні тенденції у фінансовому секторі.

Наук. керівн. Калишенко В. О.

Література: 1. <http://www.bank.gov.ua>. 2. Єгоров П. В. Фінансовий і банківський менеджмент: досвід та проблеми / П. В. Єгоров. – К. : МАУП, 2008. – 379 с. 3. Кузнецова Л. В. Кредитний менеджмент / Л. В. Кузнецова. – К. : МАУП, 2007. – 224 с. 4. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 5. Пельтек Л. В. Удосконалення управління кредитним портфелем банку / Л. В. Пельтек // Держава та регіони. Сер. Економіка та підприємництво. – 2005. – № 2. – С. 120–125. 6. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2002. – 476 с. 7. Білецька К. В. Менеджмент банку / К. В. Білецька. – К. : КНЕУ, 2008. – 450 с. 8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібн. / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2000. – 280 с.

Разінькова М. Ю.

УДК 005.915

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто проблеми, які стосуються управління фінансовою стійкістю підприємства. За допомогою структурно-функціонального моделювання проведено аналіз, опис і подальша оптимізація бізнес-процесу, пов'язаного з управлінням фінансовою стійкістю.

Аннотация. Рассмотрено проблемы, которые касаются управления финансовой устойчивостью предприятия. С помощью структурно-функционального моделирования проведен анализ, описание и последующая оптимизация бизнес-процесса, связанного с управлением финансовой устойчивостью.

Annotation. The problems of management of financial stability of enterprise is considered. An analysis, description and subsequent optimization of business-process related to the management financial stability, is conducted by a structural-functional design.

Ключові слова: бізнес-моделювання, бізнес-процеси, методологія IDEF0, контекстна діаграма, функціональний блок, декомпозиція, фінансова стійкість, фінансове оздоровлення, фінансова стратегія, фінансова служба, структура активів.

У нових умовах господарської діяльності кожний суб'єкт є предметом уваги багатьох учасників ринкових відносин, зацікавлених у результатах його діяльності. На основі існуючої фінансової звітності всі зацікавлені сторони намагаються оцінити фінансовий стан підприємства. А для самого підприємства важливе не стільки визначення його фінансового стану, скільки проведення постійної роботи, яка спрямована на його покращення. З цією метою на підприємстві здійснюється аналіз фінансово-господарської діяльності, тобто аналіз ефективності роботи підприємства, який передбачає дослідження економіки підприємства, формування діагнозу й найближчих цілей, виробітку питань дослідження поставлених цілей без урахування і з урахуванням резервів виробництва.

Складність управління бізнес-процесами, які існують на сучасних підприємствах, утворює об'єктивні передумови для використання сучасних засобів для їх моделювання, що обумовлює актуальність роботи. Питанням моделювання бізнес-процесів присвячували свої праці такі вчені, як: О. Прошин, Шер А.-В., Ільїн В. В., К. Карлберг, Захарченко Н. І., С. Амблер, С. Ковальов, Кремльова І. В., О. Двірникова, Н. Смирнова, Р. Ісаєв, А. Черненко, Пушкар О. І., Тридід О. М. та ін. Але

© Разінькова М. Ю., 2010

не достатньо дослідженими залишаються питання розробки бізнес-процесів з управління фінансовою стійкістю вітчизняних підприємств. Усе вищезазначене обумовило мету написання роботи.

Проблеми фінансового оздоровлення й ефективного управління фінансовим станом стоять перед будь-яким підприємством і потребують оперативного вирішення. Для цього слід виробити універсальний підхід до управління з урахуванням індивідуальних особливостей діяльності підприємств. Такий підхід має ґрунтуватися на об'єктивних закономірностях функціонування й розвитку економічних систем, враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, особливості діяльності підприємства.

Управління фінансовим станом підприємства орієнтоване зараз переважно на вирішення короткострокових проблем. У цих умовах поширеними є зміни завдань, пріоритетів діяльності, рішень, наслідком чого є недосконалість структури показників фінансової стійкості, зниження її рівня. Вважається, що в умовах трансформації економіки України управління фінансовим станом можна вважати управлінням в умовах кризової ситуації.

В умовах кризи, яка супроводжує перехідний період, основними тактичними цілями є [1, с. 204]:

1. Усунення неплатоспроможності підприємства, тобто:
 - зменшення суми поточних зовнішніх фінансових зобов'язань підприємства;
 - зменшення суми поточних внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства;
 - збільшення величини грошових активів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань.
2. Відновлення фінансової стійкості підприємства, а саме:
 - збільшення обсягу позитивного грошового потоку;
 - зниження обсягів споживання інвестиційних ресурсів підприємства у поточному періоді.
3. Зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання шляхом:
 - збільшення темпів приросту обсягів реалізації продукції;
 - перегляду окремих напрямів фінансової стратегії підприємства.

З метою підтримки фінансового стану на певному рівні підприємство має постійно відслідковувати та регулювати фактори, що на нього впливають. Це вимагає розробки нових технологій і прийомів ведення бізнесу, підвищення якості кінцевих результатів діяльності і, звичайно, упровадження нових, ефективніших методів управління та організації діяльності підприємств.

Керівник добре знає роботу підприємства в цілому, але не спроможний урахувати усі деталі роботи кожного рядового співробітника. Для співробітника характерна обізнаність щодо власних посадових повноважень і бізнес-функцій. Опис загальної роботи підприємства та його бізнес-процесів – це дуже складне завдання, яке може бути вирішене за допомогою сучасних методологій опису бізнес-процесів. Такою найбільш поширеною методологією для створення функціональних моделей (описів) складних систем і процесів є методологія IDEF0 [2, с.146].

За допомогою методології IDEF0 [3, с. 59] автор пропонує вирішити проблеми, які стосуються управління фінансовою стійкістю підприємством (рис. 1).

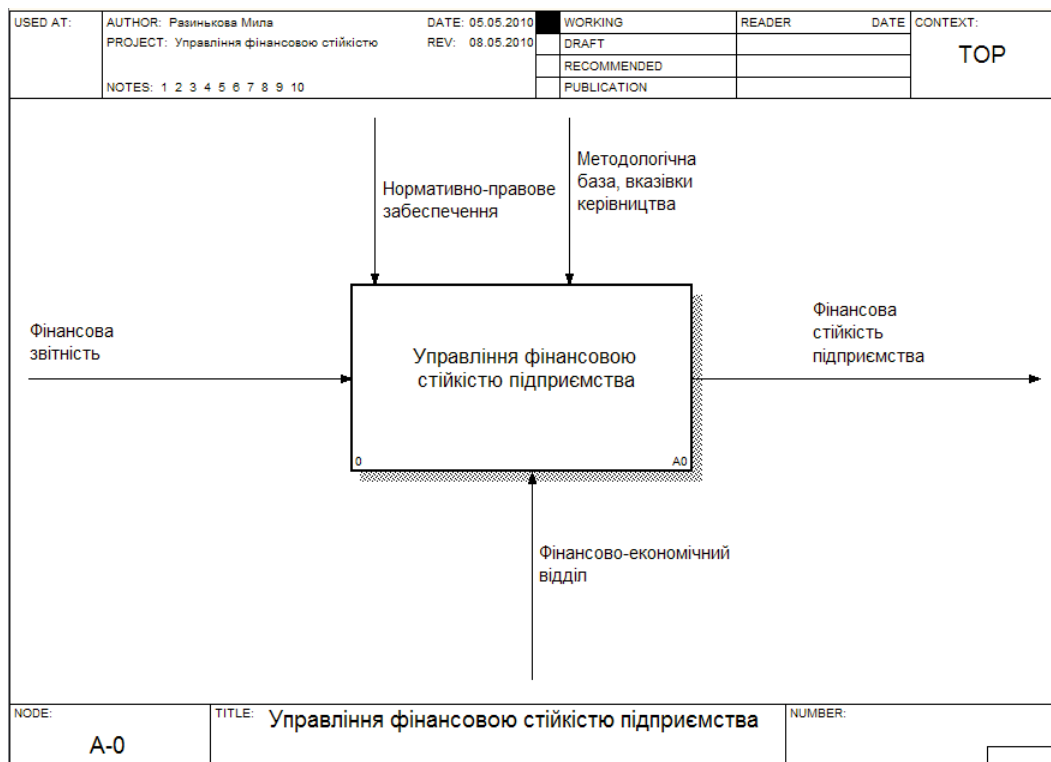


Рис. 1. Контексна діаграма управління фінансовою стійкістю підприємства

При створенні нової моделі автоматично створюється контексна діаграма з єдиною роботою, що зображує систему в цілому. Таким чином, на підставі фінансової звітності з урахуванням таких управлінських обмежень, як нормативно-правове забезпечення, методичне забезпечення та



вказівки керівництва, фінансово-економічному відділу пропонується вирішити завдання, яке стосується управління фінансовою стійкістю. Результатом реалізації функціонального блоку контекстної діаграми є програма заходів (рис. 2), яка реалізується фінансово-економічним відділом.

Організація та управління фінансовою стійкістю є найважливішим аспектом роботи фінансово-економічної служби підприємства і включають цілу низку організаційних заходів, що охоплюють планування, оперативне управління, а також створення гнучкої організаційної структури управління усього підприємства і його підрозділів. При цьому широко використовуються такі методи управління, як регламентація, регулювання і інструктаж. Особлива увага приділяється розробці положень про структурні підрозділи підприємства, посадові обов'язки співробітників і рух інформаційних потоків [4, с. 97].

У свою чергу, чітке розмежування функцій між фахівцями усередині служби дозволяє створити єдину базу даних, усунути дублювання і паралелізм у роботі, а також виявити показники, за які відповідає кожна служба й підрозділ. Отже, лише з'єднавши в одній службі економіку, фінанси та управління, можна говорити про створення основ для зміцнення фінансової стійкості.

На першому етапі пропонується оптимізувати структуру активів [5, с. 38]. Передбачається, що фінансовий аналітик під керівництвом начальника фінансово-економічного відділу розробляє заходи щодо раціонального розміщення капіталу в активах, ці заходи передбачають доведення до оптимальної величини частки необоротних активів і оборотних засобів, згідно з планом фінансово-господарської діяльності з таким розрахунком, щоб прогнозована фондovіддача забезпечувала отримання прибутку, достатнього для самофінансування господарюючого суб'єкта. Прогнозування фондovіддачі пропонується вестися за структурними одиницями на багатоваріантній основі з урахуванням кон'юнктури ринку та конкурентоспроможності підприємств.

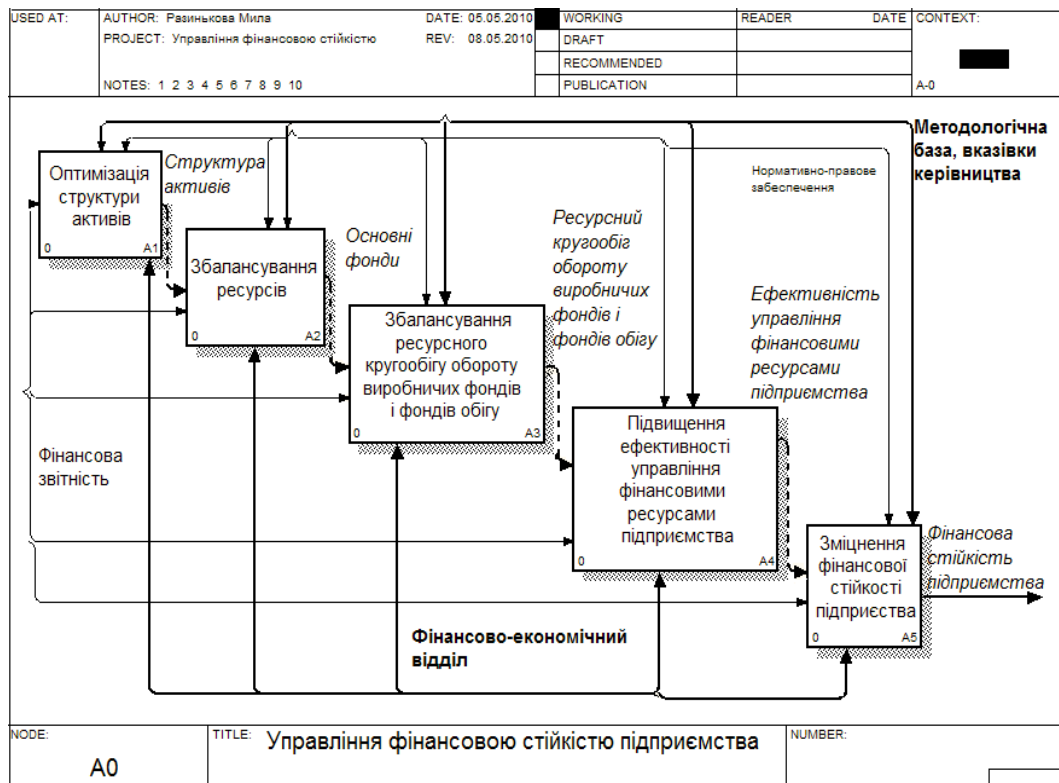


Рис. 2. Програма заходів, які мають бути розроблені фінансово-економічним відділом для управління фінансовою стійкістю підприємства

Одночасно слід зазначити, що фінансовий аналітик повинен урахувати, що ефективне використання основних фондів потребує значних інвестицій в обігові кошти [6, с. 4]. Тому на базі тимчасово збиткових структурних підрозділів підприємства доцільно створювати розрахункові відособлені підрозділи із залученням додаткових пайових внесків на формування власних обігових коштів у розмірі, який складає не менше 50 % від загальної потреби в обігових коштах. Паралельно доцільно провести реструктуризацію активів шляхом передачі об'єктів, що не можуть бути використані ефективно, в оперативну оренду чи їхній продаж на аукціони. Кошти від реалізації основних фондів мають бути скеровані на поповнення власних обігових коштів.

На другому етапі фінансовому аналітику пропонується ресурсне збалансування процесу формування і відновлення основних фондів за допомогою фінансової звітності та з урахуванням нормативно-правового забезпечення. Цей етап передбачає економічне обґрунтування вибору інвестиційних проектів і балансову ув'язку капітальних вкладень із джерелами їх формування. Це дає можливість закласти основи ефективного використання основних фондів уже на стадії їх проектування, забезпечити належну окупність капітальних вкладень і не допустити імобілізації власних коштів із обігового на капіталовкладення [7, с. 402]. Фінансовий аналітик має знати, що відтворен-

ня основних фондів складає основу для безперервного відновлення виробничих фондів. Особливу увагу фінансовий аналітик має звернути на досягнення балансу між відновленням і процесом формування основних фондів.

На третьому етапі на підставі фінансової звітності відбувається ресурсне збалансування кругообігу оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Фінансовий відділ на чолі з начальником фінансової служби має досягти збалансування шляхом визначення оптимальної потреби в оборотних засобах, необхідних для виконання прогнозованих обсягів діяльності та її ув'язки з реально можливими джерелами формування обігових коштів. Потреба в планових оборотних засобах пропонується визначати шляхом нормування (методом розрахунку норм і нормативів чи за допомогою коефіцієнта завантаженості сукупного обігу оборотними засобами). Результатом третього етапу повинно бути ресурсне збалансування кругообігу оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

На четвертому етапі фінансовий менеджер реалізує функції управління фінансовими ресурсами підприємства. Втілення у життя стратегії фінансового оздоровлення можливе за наявності структуризованої фінансової служби, здатної налагодити економічно обґрунтоване фінансове планування і прогнозування, професійно виконувати оперативну фінансову та контрольно-аналітичну роботу, надавати консультативну, методичну й організаційну допомогу структурним підрозділам.

Наступний етап передбачає реалізацію функцій з підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства. Досягнення означених завдань неможливе без збалансованої роботи як конкретних підрозділів, так і всього підприємства в цілому. Тому на даному етапі пропонується детально розглянути функції кожного підрозділу та впровадити конкретні завдання щодо управління фінансовими ресурсами. При цьому фінансово-економічний відділ виконуватиме функції загального контролю та координації.

Як результат, для останнього етапу буде створено міцний базис для подальшого зміцнення фінансової стійкості підприємства. На цьому етапі задіяні усі співробітники фінансово-економічної служби. Фінансовий аналітик аналізує діяльність підприємства в цілому, плановий відділ пропонує шляхи вирішення проблем, а фінансовий менеджер, у свою чергу, виконує свої обов'язки за планом.

Отже, застосування CASE-засобу моделювання бізнес-процесів підприємницької одиниці дозволив представити у стандарті IDEF0 процес формування програми заходів щодо управління фінансовою стійкістю підприємства з огляду на його платоспроможність і запас фінансової міцності, а також дозволив виявити слабкі місця у посадових обов'язках співробітників фінансово-економічного відділу. Тому подальші дослідження полягають у детальному розгляді та описі посадових інструкцій для фінансово-економічного відділу.

Наук. керієн. Латишева І. Л.

Література: 1. Калянов Г. Н. CASE-технологии. Консалтинг в автоматизации бизнес-процессов / Г. Н. Калянов. – 3-е изд. М. : Горячая линия-Телеком, 2002. – 346 с. 2. Дэвид А. Марка. Методология структурного анализа и проектирования SADT / Дэвид А. Марка, Клемент Л. МакГоуэн. – М., 2007. – 278 с. 3. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – М. : ТК Велби, 2006. – 360 с. 4. Адлер Ю. Ограничения в бизнесе – ограничения в мышлении, или Как бороться с тем, что мешает нам в достижении целей / Ю. Адлер, С. Турко // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 1. – 157 с. 5. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л. И. Кравченко. – М. : Новое знание, 2005. — 512 с. 6. Гулакова Е. А. Категория финансовой устойчивости в контексте современных методологических дискуссий / Е. А. Гулакова, Е. Б. Федотова // Научный журнал. – 2009. – № 46 (2). – С. 6. 7. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с.

УДК 668.153

Бабенко Л. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто чинники, функції, принципи та етапи управління оборотними активами підприємства.

Аннотация. Рассмотрено факторы, функции, принципы и этапы управления оборотными активами предприятия.

© Бабенко Л. М., 2010



Annotation. The factors, functions, principles and stages of current assets of enterprise are grounded.

Ключові слова: оборотні активи, концепція, концептуальні основи.

У сучасних умовах для багатьох вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ їх економічного розвитку є гостра нестача оборотних активів (ОА), яка супроводжується низьким рівнем їх використання. Розвиток ринкових відносин в Україні та досвід зарубіжної системи господарювання визначають залежність результатів діяльності підприємств від ефективності управління процесом формування і використання їх оборотних активів. Тому одним із найактуальніших завдань у напрямі забезпечення фінансової стійкості вітчизняних підприємств є удосконалення управління оборотними активами. Для цього кожне підприємство має розробити концептуальні положення, які мають забезпечити можливість приймати ефективне управлінське рішення, зважаючи на існуючу стратегію та тактику діяльності підприємства.

Як відомо, концепція (лат. *conceptio* – розуміння) – система поглядів на ті чи інші явища, процеси; спосіб розуміння, трактування певних явищ, подій; ідея певної теорії. Термін вживають також для позначення головного задуму в науковій, художній, політичній та інших видах діяльності людини [1].

Як показав аналіз літератури [2, с. 40–44; 3, с. 23–25; 4, с. 33–36; 5, с. 76–83], основними аспектами, що формують концептуальні основи управління оборотними активами підприємства є: принципи, функції, фактори впливу на ефективність функціонування оборотних активів, підходи фінансування, а також розробка етапів управління ОА на підприємстві.

Концептуальні аспекти сутності та теорії управління оборотними активами розглядаються у працях таких науковців, як Бланк І. О., Бондаренко О. С., Пан Л. В., Коренева О. Г., Сорока Р. С. та ін. Незважаючи на широке висвітлення в роботах багатьох аспектів управління ОА, деякі питання потребують подальшого дослідження. До основних з них можна віднести: фактори, функції та принципи управління оборотними активами.

Метою роботи є формулювання основних принципів і функцій управління оборотними активами підприємства, визначення факторів, які впливають на даний процес, а також виділення етапів управління, які б давали можливість його реалізувати в практичних умовах.

Вивчаючи цільову установку політики управління оборотними активами, Ковальов В. В. вважає, що нею є "визначення обсягу і структури поточних активів, джерел їх покриття та співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства" [4, с. 35].

Тобто основну мету управління оборотними активами підприємства можна визначити як досягнення оптимальних обсягів усіх складових оборотних активів, котрі сприятимуть підвищенню економічної вигоди підприємства.

З метою управління тісно пов'язані принципи, на яких даний процес має базуватися, та функції здійснення яких забезпечить реалізацію поставленої мети. Слід зазначити, що в економічній літературі науковцями виділяють принципи, функції управління активами [6, с. 76], а принципи та функції управління оборотними активами не обґрунтовуються.

До принципів управління оборотними активами доцільно віднести такі: принцип взаємопов'язаності, своєчасності, координації, безперервності, раціональності, оптимальності. До функцій управління оборотними активами можна віднести: аналітичну, стабілізуючу, контрольну.

Успішна реалізація процесу управління оборотними активами значною мірою залежить від урахування факторів, які впливають на даний процес. У працях багатьох вчених увага зосереджена лише на окремих зовнішніх чинниках.

Так, Пан Л. В. наголошує лише на такій негативній ваді фінансової системи України, що призводить до проїдання оборотних активів, як інфляція [7, с. 97]. Поряд з інфляцією, Петленко Ю. В. досліджує чинники, які впливають на забезпеченість підприємств оборотним капіталом, – відсутність механізму поповнення обігових коштів і відсутність управління фінансовими ресурсами підприємства [8, с. 106]. Вплив системи податкових платежів на забезпеченість підприємств оборотними коштами досліджується у працях О. Кореневої [3, с. 23–25] та А. Поддєрьогіна [9, с. 132–133].

Сорока Р. П. [5, с. 77, 81] і Бондаренко О. С. [2, с. 41–42] виділяють, крім зовнішніх факторів, і внутрішні. Внутрішні фактори впливають на процес управління оборотними активами підприємства безпосередньо. А зовнішні – опосередковано.

Зовнішні фактори (фактори макросередовища) умовно можна об'єднати в такі групи: економічні, політико-правові, соціально-демографічні та фактори, пов'язані з технічним прогресом. До внутрішніх (фактори мікросередовища) відносять виробничу технологію, стратегічні цілі підприємства, облікову політику, організаційну структуру, кваліфікацію фінансових менеджерів та ін.

Управління оборотними активами підприємства, як будь-який процес управління, має здійснюватись у шість етапів: планування потреби в оборотних активах і вибір стратегії їх фінансування, облік оборотних активів, контроль за станом оборотних активів, аналіз стану оборотних активів, розробка ряду альтернативних рішень щодо управління оборотними активами чи визначення одного оптимального, реалізація прийнятого рішення.

Етапи управління ОА підприємства наведено на рис. 1.

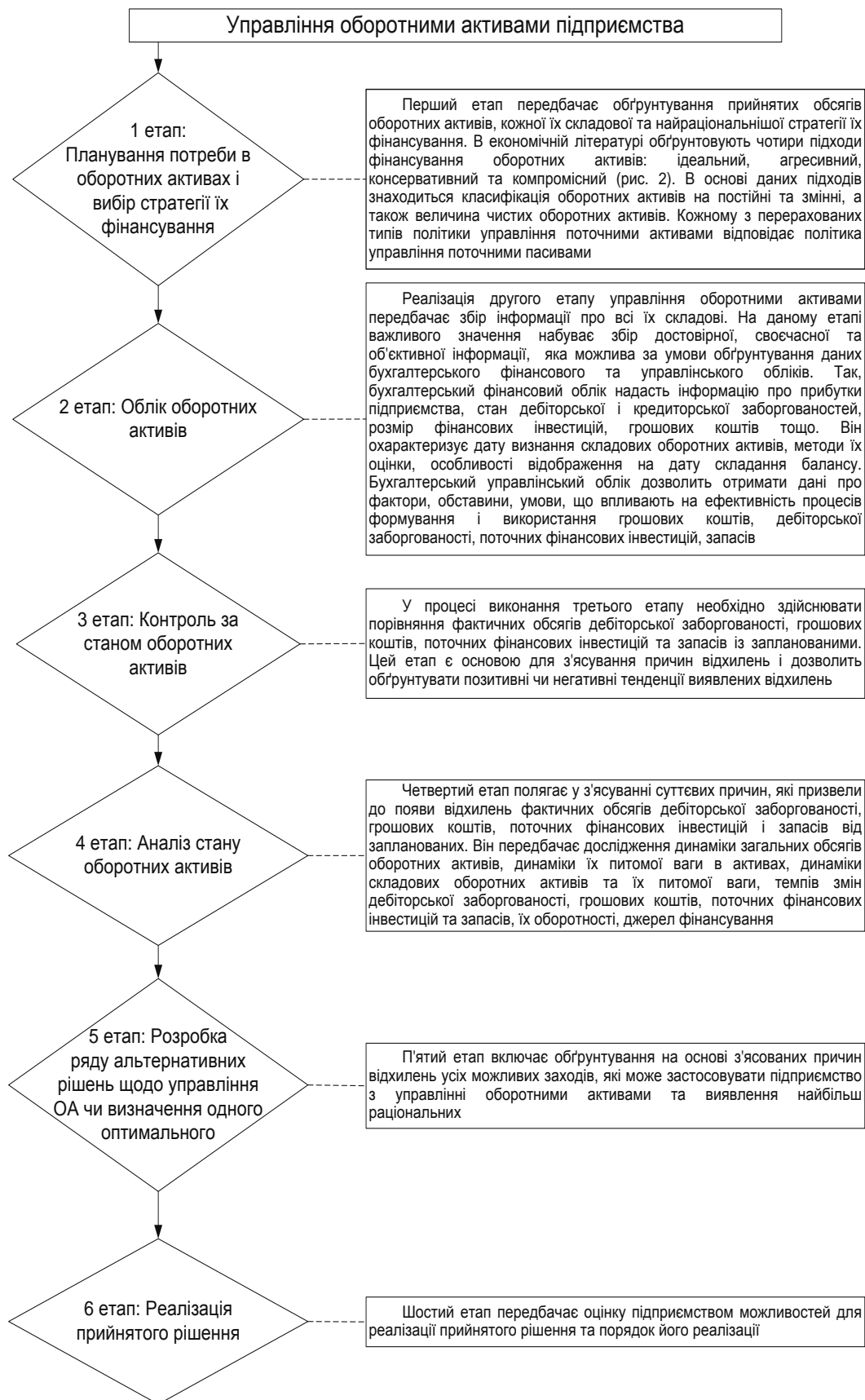


Рис. 1. Етапи управління оборотними активами підприємства

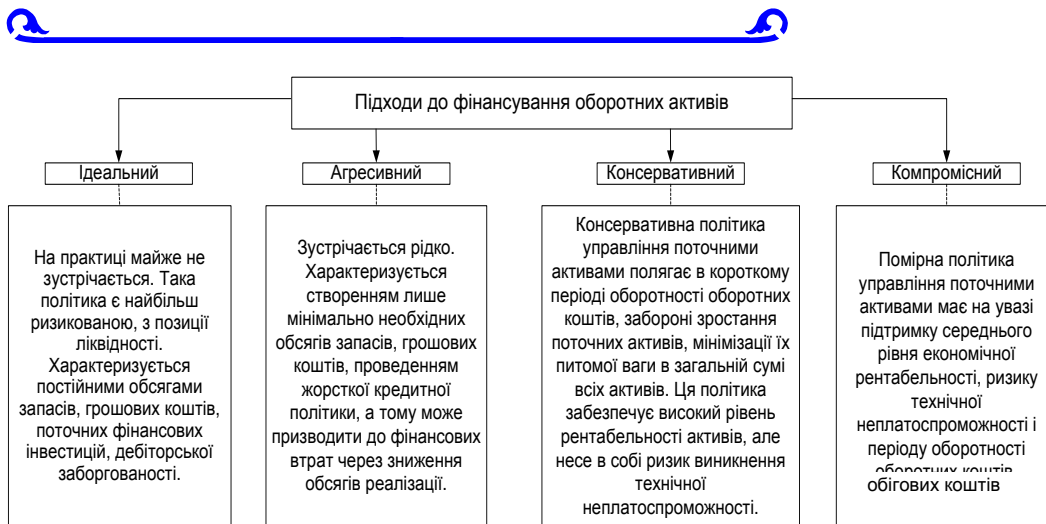


Рис. 2. Підходи до фінансування оборотних активів підприємства

Таким чином, зроблено спробу визначити концептуальні основи управління оборотними активами підприємства. Було виділено принципи, функції управління оборотними активами, чинники, котрі впливають на даний процес, обґрунтовано чотири підходи фінансування оборотних активів, а також сформовано етапи управління ОА підприємства. Напрямами подальших досліджень є розробка механізму ефективного управління ОА підприємства.

Наук. керівн. Калишенко В. О.

Література: 1. <http://uk.wikipedia.org/>. 2. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємства / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №4. – С. 40–44. 3. Коренева О. Г. Вплив податкової політики на забезпеченість підприємств оборотними коштами / О. Г. Коренева // Вісник Української академії банківської справи. – 1998. – № 4. – С. 23–25. 4. Попазова О. В. Економічна сутність управління оборотним капіталом / О. В. Попазова // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 5. – С. 33–36. 5. Сорока Р. С. Фактори впливу на забезпеченість торговельних підприємств оборотним капіталом / Р. С. Сорока // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 76–83. 6. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т.1 / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 1999. – 592 с. 7. Пан Л. В. Управління обіговими коштами підприємницьких структур / Л. В. Пан // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 97. 8. Петленко Ю. В. Проблеми забезпечення обіговими коштами виробничих підприємств в умовах економічної кризи / Ю. В. Петленко // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 106–109. 9. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін. ; керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.

Буркун О. І.

УДК 336.77.067

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КЛАСИФІКАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. На основі узагальнення існуючих класифікацій банківських кредитів запропонована їх уточнююча класифікація, якою усунуто дублювання класифікаційних ознак банківських кредитів та їх видів. Обґрунтована класифікація банківських кредитів є теоретичним підґрунтям ефективного управління як кредитним портфелем комерційного банку, так і кредитною діяльністю підприємств.

Анотация. На основе обобщения существующих классификаций банковских кредитов предложена их уточняющая классификация, которой устранено дублирование классификационных признаков банковских кредитов и их видов. Обоснованная классификация банковских кредитов является теоретической основой эффективного управления как кредитным портфелем коммерческого банка, так и кредитной деятельностью предприятий.

© Буркун О. І., 2010

Annotation. On the basis of generalization of existent classifications of bank credits their specifying classification, which removes duplication of classification signs of bank credits and their kinds is offered. The bank's credits classification as the theoretical basis of effective management of the commercial bank's loan portfolio as well as enterprise's credit activities is grounded.

Ключові слова: банківські кредити, класифікація.

Ринкові умови господарювання породжують об'єктивну необхідність залучення суб'єктами підприємницької діяльності позикових фінансових ресурсів поряд із власними коштами, які є у їх розпорядженні. Використання позикових коштів сприяє підвищенню рентабельності власного капіталу підприємств і є джерелом фінансування їх розвитку. За питомою вагою перше місце серед позикових ресурсів у більшості підприємств посідає саме банківський кредит, що обумовлює необхідність забезпечення його обґрунтованого залучення та ефективного використання.

Вивченням сутності, функцій, порядку надання та отримання кредиту, а також оцінкою кредитоспроможності суб'єкта економічної діяльності займалися такі вчені-економісти, як Балабанов І. Т., Васюренко О. В., Воловець Я. В., Внукова Н. Н., Гриньова В. М., Гончаров А. Б., Коцовська Р. Р., Коюда В. О., Мороз А. М. та Петрук О. М. Але серед них немає єдиного підходу до класифікації видів банківських кредитів, що обумовлює мету даної роботи — обґрунтувати єдину класифікацію, яка найбільш повно відобразить усі види банківських кредитів та усуне протиріччя між існуючими класифікаціями.

У результаті проведеного дослідження праць Балабанова І. Т. [1], Мороза А. М. [2], Коцовської Р. Р. [3], Петрука О. М. [4], Внукової Н. Н. [5] та Шевченко Р. І. [6] можна зробити наступні висновки.

Автор повністю згоден з усіма вченими-економістами [1 – 6], які виокремлюють класифікацію банківських кредитів за строками користування (коротко-, середньо- та довгострокові), за ступенем ризику (стандартні кредити та кредити з підвищеним ризиком), за методами надання (у разовому порядку, відповідно до відкритої кредитної лінії та гарантійні), за способом сплати відсотків (із виплатою відсотків у міру використання позикових коштів та із виплатою відсотків одночасно з одержанням позикових коштів), за суб'єктним призначенням (торгівельно-промисловим підприємствам, сільсько-господарським підприємствам, небанківським фінансово-кредитним установам та органам влади), за строками погашення (водночас, у розстрочку, довгостроково, з реєстрацією платежів і після закінчення обумовленого періоду), за строком повернення (строкові, до запитання, прострочені та відстрочені), за характером визначення відсотка (з фіксованою відсотковою ставкою, з плаваючою відсотковою ставкою та із змішаною відсотковою ставкою), за способом повернення (поступово, водночас особливих умов та відповідно до особливих умов, передбачених у кредитних угодах), за об'єктом призначення (іпотечний, споживчий, контокорентний, під цінні папери, пов'язаний з вексельним обігом, на збільшення капіталу та на тимчасове накопичення), за видом банківських послуг (акцептний, авальний, обліковий, факторинг і форфейтинг), за метою (фінансові, комерційні, товарні, інвестиційні та податкові), за сферами спрямування (у сферу обігу та у сферу виробництва), залежно від ролі банку (активний і пасивний), за засобом кредитування (грошима, за допомогою акцептування векселя позичальника та майновий), за джерелом отримання коштів (внутрішній і зовнішній), за статусом кредитора (офіційний, неофіційний, змішаний та міжнародних організацій), за формою надання (готівково-грошовий, рефінансування та переоформлення, що підрозділяється на реструктуризацію і надання нового кредиту), за економічним призначенням (пов'язаний, проміжний та непов'язаний), за юридичною підпорядкованістю кредитних операцій (законодавству країни-кредитора, законодавству країни-позичальника та законодавству третьої країни).

Забезпечення банківських кредитів здійснюється за рахунок застави, гарантії, поручительства тощо, тому доцільно класифікувати банківські кредити за забезпеченням на забезпечені та незабезпечені.

Шевченко Р. І. виділяє такі підвиди кредитів з підвищеним ризиком (нестандартні [6]): кредити під контролем, субстандартні, сумнівні та безнадійні. Також за об'єктом призначення цей автор виділяє виробничий кредит, але треба зазначити, що кошти, отримані як виробничий кредит, можуть використовуватися на збільшення капіталу або на тимчасове накопичення, тому доцільно за даною ознакою використовувати класифікацію банківських кредитів Петрука О. М. [4].

Серед учених-економістів [2; 5; 6] немає єдиної точки зору щодо класифікації банківських кредитів за кількістю кредиторів. На думку автора, за кількістю кредиторів банківський кредит може надаватися одним банком (двохсторонній) і кількома банками – багатосторонній кредит. У свою чергу, багатосторонній кредит поділяється на синдигований, консорціальний та паралельний.

Класифікація за методами надання [2–6] та за технікою надання [5] дублюється. Надання кредитів у разовому порядку означає однією сумою, відкриття кредитної лінії властиве обом класифікаціям, а кредити stand-by та овердрафтні гарантуються позичальником. Тому пропонується використати класифікацію Внукової Н. Н. [5], але об'єднати в ній види кредитів "stand-by" та "овердрафтні" в групу "гарантійні".

Зазначимо, що класифікацію банківських кредитів за суб'єктами кредитних відносин Петрука О. М. [4] не доцільно використовувати, оскільки при банківському кредитуванні суб'єктом кредитних відносин виступає банк-кредитор.

Проаналізувавши види банківських кредитів за валютою залучення, можна дійти висновку, що класифікація банківських кредитів Внукової Н. Н. [5] за даною ознакою потребує уточнення, оскільки кредит, наданий у євро, належить до кредиту, наданого у валюті країни-кредитора, або у валюті країни-позичальника, або у валюті третьої країни.



Усі вищенаведені висновки поєднує запропонована класифікація банківських кредитів, що наведена в таблиці.

Таблиця

Запропонована класифікація банківських кредитів

Ознака 1	Види кредиту 2
1. За строком користування	1.1. Короткострокові. 1.2. Середньострокові. 1.3. Довгострокові
2. За забезпеченням	2.1. Забезпечені. 2.2. Незабезпечені
3. За ступенем ризику	3.1. Стандартні кредити. 3.2. Кредити із підвищеним ризиком
4. За строками погашення	4.1. Водночас. 4.2. У розстрочку. 4.3. Довгостроково. 4.4. Із реєстрацією платежів. 4.5. Після закінчення обумовленого періоду
5. За строком повернення	5.1. Строкові. 5.2. До запитання. 5.3. Прострочені. 5.4. Відстрочені
6. За характером визначення процента	6.1. З фіксованою відсотковою ставкою. 6.2. З плаваючою відсотковою ставкою. 6.3. Із змішаною відсотковою ставкою
7. За способом повернення	7.1. Поступово. 7.2. Водночас особливих угод, передбачених у кредитних угодах. 7.3. Відповідно до особливих умов, передбачених у кредитних угодах
8. За способом сплати відсотка	8.1. З виплатою відсотків у міру використання позичкових коштів. 8.2. З виплатою відсотків одночасно з одержанням позичкових коштів
9. За кількістю кредиторів	9.1. Двосторонній. 9.2. Багатосторонній: 9.2.1. Синдикований. 9.2.2. Паралельний. 9.2.3. Консорціальний
10. За суб'єктом призначенням	10.1. Торгівельно-промисловим підприємствам. 10.2. Сільсько-господарським підприємствам. 10.3. Небанківським фінансово-кредитним установам. 10.4. Органам влади
11. За об'єктом призначення	11.1. Іпотечний. 11.2. Споживчий. 11.3. Контокорентний. 11.4. Під цінні папери. 11.5. Пов'язаний з вексельним обігом. 11.6. Виробничий: 11.6.1. На збільшення капіталу. 11.6.2. На тимчасове накопичення
12. За видом банківських послуг	12.1. Акцептний. 12.2. Авальний. 12.3. Обліковий. 12.4. Факторинг. 12.5. Форфейтинг
13. За метою	13.1. Фінансовий. 13.2. Комерційний. 13.3. Товарний. 13.4. Інвестиційний. 13.5. Податковий
14. За сферами спрямування	14.1. Кредит у сферу обігу. 14.2. Кредит у сферу накопичення
15. Залежно від ролі банку (кредитор або позичальник)	15.1. Активний. 15.2. Пасивний
16. За засобом кредитування	16.1. Кредит грошима. 16.2. Кредит за допомогою акцептування векселя позичальника. 16.3. Майновий кредит
17. За джерелом отримання коштів	17.1. Внутрішній. 17.2. Зовнішній
18. За статусом кредитора	18.1. Офіційний. 18.2. Неофіційний. 18.3. Змішаний. 18.4. Міжнародних організацій

1	2
19. За формою надання	19.1. Готівково-грошовий. 19.2. Рефінансування. 19.3. Переоформлення. 19.4. Реструктуризація. 19.5. Надання нового кредиту
20. За валютою залучення	20.1. У валюті країни-кредитора. 20.2. У валюті країни-позичальника. 20.3. У валюті третьої країни. 20.4. Мультивалютний
21. За технікою надання	21.1. Однією сумою. 21.2. Відкрита кредитна лінія. 21.3. Stand-by. 21.4. Овердрафтний
22. За економічним призначенням	22.1. Пов'язані. 22.2. Проміжні. 22.3. Непов'язані
23. За юридичною підпорядкованістю кредитних операцій	23.1. Законодавству країни-кредитора. 23.2. Законодавству країни-позичальника. 23.3. Законодавству третьої країни

Наукова новизна, запропонована у класифікації банківських кредитів, полягає в її повноті та усуненні протиріч між існуючими класифікаціями та дублюваннями класифікаційних ознак банківських кредитів і їх видів, а саме: банківські кредити за забезпеченням поділяються на забезпечені та незабезпечені; за кількістю кредиторів – на двосторонні та багатосторонні, у свою чергу, багатосторонні – на консорціальний, синдигований і паралельний кредит; за об'єктом призначення виокремлено виробничий кредит, який включає в себе кредит на збільшення капіталу та на тимчасове накопичення. Класифікація банківських кредитів за технікою надання дублюється класифікацією за методом надання. Тому кредити stand-by та овердрафтні кредити класифікуються як гарантійні кредити. Класифікація за суб'єктами кредитних відносин усунена, оскільки не відноситься конкретно до банківських кредитів, а виступає класифікацією кредитів взагалі.

Запропонована класифікація банківських кредитів є теоретичним підґрунтям для ефективного управління як кредитним портфелем комерційного банку, так і кредитною діяльністю підприємств.

Перспективою подальших досліджень є розробка заходів щодо зниження кредитних ризиків в умовах фінансової кризи в Україні.

Наук. керівн. Меренкова Л. О.

Література: 1. Балабанов И. Т. Банки и банковское дело : учебное пособие / под ред. Балабанова И. Т. – СПб. : Азбука-классика, 2000. – 302 с. 2. Мороз А. М. Банківські операції : навчальний посібник / під ред. Мороза А. М. – К. : КНЕУ, 2002. – 383 с. 3. Коцовська Р. Операції комерційних банків : навчальний посібник / Р. Коцовська. – К. : Алерта, 2004. – 500 с. 4. Петрук О. М. Банківська справа : навчальний посібник / О. М. Петрук. – К. : Кондор, 2004. – 461 с. 5. Внукова Н. Н. Банківські операції : навчальний посібник / Н. Н. Внукова. – Харків : Модель всесвіту, 2002. – 512 с. 6. Шевченко Р. І. Банківські операції : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / Р. І. Шевченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.

УДК 658.153

Котенко В. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ЗАЛЕЖНО ВІД ДЖЕРЕЛ ЇХ ФОРМУВАННЯ

Анотація. Проведено аналіз особливостей управління оборотними коштами залежно від джерел їх формування.

Аннотация. Проведен анализ особенностей управления оборотными средствами в зависимости от источников их формирования.

© Котенко В. С., 2010



Annotation. The analysis of the peculiarities of the management of circulating assets is conducted.

Ключові слова: управління, фінансування, оборотні активи, джерела формування оборотних активів.

Негативний прояв наслідків світової фінансової кризи обумовив ускладнення умов господарювання вітчизняних підприємств, що не могло не позначитися на результатах їх діяльності та розмірі отриманого прибутку. В таких умовах питання забезпечення ефективного управління оборотними активами підприємства набуває особливого значення, адже забезпечення прибутковості діяльності підприємства не можливо без прийняття правильних управлінських рішень відносно формування та використання оборотних активів підприємства з позиції забезпечення безперервності та ефективності його поточної діяльності.

Різні аспекти управління оборотними активами підприємства вивчалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких можна виділити таких вчених, як Білик М. Д., Бланк І. А., Гриньова В. М., Ван Хорн Дж. К., Брігхем Є. Ф., Ковальов В. В., Колчина Н. В., Поддерьогін А. М. та ін. [1 – 9].

Незважаючи на достатньо багато уваги, що приділяється в економічній літературі вивченню питань забезпечення ефективного управління оборотними активами підприємства, деякі аспекти цього питання потребують подальшого дослідження та визначення з урахуванням змін, що відбуваються зараз у зовнішньому середовищі підприємства.

Одним з головних завдань підприємства в сучасних умовах господарювання, які характеризуються падінням обсягів виробництва та реалізації продукції через відсутність платоспроможного попиту, низькою прибутковістю діяльності, зменшенням обсягів фінансування, є підтримка допустимого рівня ризику в управлінні поточною фінансовою діяльністю, тому метою статті є дослідження особливостей управління оборотними активами підприємства залежно від джерел їх формування.

Згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 "Баланс" оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1].

Аналіз літературних джерел з питань фінансової діяльності підприємств [2 – 5] показав, що оборотні активи класифікуються за різними ознаками, а саме: за характером фінансових джерел формування, за видами, за характером участі в операційному процесі, за періодом функціонування та ін. Слід відзначити, що однією з найважливіших класифікаційних ознак, яка пов'язана з забезпеченням поточної фінансової стійкості та платоспроможності підприємств, виступає характер джерел формування оборотних активів, згідно з яким вони розподіляються на валові, чисті та власні [2]. Валові оборотні активи характеризують загальний їх обсяг, який сформований за рахунок як власного, так і позикового капіталу. Чисті оборотні активи (або чистий робочий капітал) характеризує ту частину його обсягу, яка сформована за рахунок власного та довгострокового позикового капіталу. Власні оборотні активи – це частина активів, сформованих за рахунок власного капіталу підприємства. Таким чином, формування оборотних активів підприємства може відбуватися за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування.

У першу чергу, фінансування оборотних активів підприємства здійснюється з використанням власних джерел підприємства, серед яких важливе місце відіграє його власний капітал, який забезпечує майнову та оперативну самостійність підприємства, визначає його фінансову стійкість [4].

До власних джерел фінансування оборотних активів належать статутний капітал, пайовий капітал, додатковий капітал, резервний капітал, цільові фонди, нерозподілений прибуток, сталі пасиви тощо. Так, оборотні активи новоствореного підприємства формуються за рахунок пайових внесків членів-засновників, надходжень від емісії цінних паперів. На діючих підприємствах основним власним джерелом фінансування оборотних активів є чистий прибуток, надходження від емісії цінних паперів, а також стійкі пасиви, що становлять кошти цільового призначення, які в результаті певної системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обороті підприємств, проте йому не належать [6]. До їх використання за призначенням вони в сумі мінімального залишку є джерелами формування оборотних активів підприємства. До сталих пасивів належать: перехідна заборгованість із заробітної плати, відрахування у страхові фонди, до бюджету (у межах встановлених термінів їх сплати), забезпечення майбутніх витрат і платежів тощо [7].

Також як джерела формування оборотних активів можуть бути використані інші власні джерела, серед яких можна виділити кошти фондів спеціального призначення: фонду споживання, фонду соціального розвитку, преміального фонду, ремонтного фонду, амортизаційного фонду та ін. Кошти цих фондів у сучасних умовах господарювання залучаються в поточний обіг для придбання виробничих запасів, покриття витрат, пов'язаних із сезонним характером виробництва, особливостями відвантаження готової продукції та ін.

Використання цих джерел фінансування оборотних активів в умовах нестабільної економічної ситуації дає можливість підприємству збільшити їх обсяг та одночасно вирішити завдання щодо стабілізації обсягу власного капіталу, вкладеного у поточний оборот. Це дає можливість зменшити залежність підприємства від позикових коштів і сприяє підвищенню платоспроможності підприємства та рівня його ліквідності.

Здійснення ефективного управління оборотними активами, що сформовані за рахунок власних джерел фінансування, передбачає не тільки забезпечення необхідного їх обсягу, але й запобі-



гання ситуації, при якій може створюватися надлишок власних оборотних активів. Це відбувається тоді, коли обсяг наявних оборотних активів перевищує виробничу потребу в них. Така ситуація може виникнути у випадках перевиконання плану прибутку, неповного внеску платежів до бюджету, безоплатного надходження (отримання) товарно-матеріальних цінностей від інших організацій, через неповне використання прибутку на цілі, передбачені фінансовим планом, та ін. [8]. Але в сучасних умовах господарювання, які характеризуються ускладненням процесу кругообігу капіталу підприємств, такі випадки стають поодинокі.

Водночас треба відзначити, що розмір оборотних активів підприємства постійно змінюється. Це відбувається за рахунок зміни обсягу виробництва, асортименту продукції, умов постачання і збуту тощо. Крім того, на підприємствах може мати місце несвоєчасне надходження коштів за відвантаженою продукцією, накопичення на складі нереалізованої готової продукції, несвоєчасне і неповне виконання договірних зобов'язань постачальниками, що спричиняє потребу в додаткових коштах.

В таких умовах підприємство не завжди має можливість покрити нестачу в оборотних активах за рахунок власних джерел їх формування. Через це воно змушено покривати потребу в додаткових оборотних активах за рахунок позикових джерел фінансування, основу яких складають короткострокові кредити банків, а також кошти інших кредиторів [2].

Позикові джерела для поповнення оборотних активів традиційно включають банківський короткостроковий кредит. В умовах економічної кризи він активно використовується лише у тих випадках, коли дохід, який очікується отримати від його використання, перевищує витрати зі сплати банківського відсотку за користування позицією.

Необхідно відзначити, що в умовах інфляції позикові кошти у вигляді кредитів банків дуже часто використовуються більш ефективно, ніж власні оборотні активи. Це відбувається внаслідок того, що позикові джерела мають цільове призначення та швидше здійснюють кругообіг, за їх використанням ведеться більш жорсткий контроль з боку фінансових служб.

Отже, банківські кредити дають змогу підприємству органічно пов'язати всі джерела оборотних активів і активно впливають на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей.

Для того щоб здійснювати ефективне управління оборотними активами, сформованими за рахунок позикових джерел фінансування, необхідно ретельно планувати потребу в позикових оборотних активах шляхом розрахунку необхідної суми кредиту з урахуванням залишку нормованих товарно-матеріальних цінностей і визначення потреби в кредиті.

Треба пам'ятати, що довгострокові позики, як правило, дорожчі, ніж короткострокові, тому що для довгострокових позик ризик неплатоспроможності і вплив інфляції більш високий. Крім того, вони надають можливість позичальнику використовувати кошти протягом тривалого часу без поновлення позик щорічно. В той час, як у випадку несвоєчасного поновлення короткострокових позик підприємство може відчувати нестачу обсягу оборотних активів, унаслідок чого може зупинитися виконання його ділових операцій.

Крім розглянутих власних і позикових джерел формування оборотних активів, підприємством як позапланові залучені джерела формування та фінансування оборотних активів може використовуватися кредиторська заборгованість [9]. Наявність кредиторської заборгованості постачальникам свідчить про участь у господарському обороті підприємства коштів інших суб'єктів господарювання. Дебіторська заборгованість, утворена в межах угоди сторін щодо строку оплати, є нормальним явищем, тоді як прострочена дебіторська заборгованість знижує платоспроможність підприємств.

Таким чином, результати проведеного дослідження показують, що прийняття управлінських рішень відносно вибору джерел формування оборотних активів – це завжди вибір між доведенням ризику до мінімуму та одержанням максимального прибутку. Залежно від визначених пріоритетів підприємству доцільно обирати адекватну політику фінансування його оборотних активів і визначати джерела їх формування. При виборі політики фінансування оборотних активів пропонується використовувати консервативну, помірковану або агресивну політику фінансування.

При консервативному підході фіксовані активи, мінімальний рівень поточних активів і частина сезонних потреб фінансуються за допомогою довгострокових кредитів та власного капіталу. За рахунок короткострокових кредитів фінансується лише частина сезонних потреб. Як наслідок, вартість капіталу при такому фінансуванні дуже висока, зате ризик залишитися без засобів – мінімальний. При поміркованому підході фіксовані активи і мінімальні поточні активи фінансуються за рахунок довгострокових кредитів і власного капіталу. Сезонні потреби фінансуються за рахунок короткострокових кредитів. При агресивному підході фіксовані активи і частина мінімального рівня поточних активів фінансуються за рахунок короткострокових кредитів. Отже, вартість капіталу при такому фінансуванні мінімальна, але ризик, пов'язаний із проблемою ліквідності, залишається досить високим.

Від того, який рівень ризику є прийнятним для підприємства, залежить вибір джерел фінансування оборотних активів підприємства. Якщо підприємство має можливість легко відновлювати короткострокові позики, доцільним при формуванні оборотних активів підприємства використовувати агресивний підхід, який буде сприяти заощадженню значної суми коштів на сплаті відсотків. З іншого боку, якщо немає впевненості, що можна буде постійно брати позики в майбутньому, поміркований підхід (чи навіть консервативний) буде більш ефективним.

Отже, підприємство може формувати оборотні активи за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування. Забезпечення ефективного управління оборотними активами залежно від джерел їх формування передбачає визначення прийнятного для підприємства рівня ризику та



прибутковості його діяльності. Раціональне формування джерел оборотних активів має значний позитивний вплив на процес виробництва, на фінансові результати і фінансовий стан підприємства, сприяє досягненню мети з мінімально необхідним ступенем ризику та фінансових втрат.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 97 (зі змінами та доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства фінансів України від 25.09.2009 р. № 1125) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с. 3. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с. 4. Финансы предприятий : учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова ; под ред. проф. Н. В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с. 5. Финансы підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – 5-е вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с. 6. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович ; пер. с англ. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 1232 с. 7. Брігхем Є.Ф. Основы финансового менеджмента : підручник / Є. Ф. Брігхем ; пер. с англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с. 8. Гриньова В. М. Финансы підприємств : навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Колода. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 424 с. 9. Матюшенко І. Ю. Основы финансового менеджмента : навчальний посібник / І. Ю. Матюшенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 220 с.

Бережна О. С.

УДК 336.14

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МУНІЦИПАЛЬНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

Анотація. Розглянуто сучасний стан розвитку ринку муніципальних облігацій в Україні, визначено основні проблеми, пов'язані з організацією випуску і розміщенням таких боргових інструментів. Запропоновано класифікацію принципів випуску муніципальних облігацій.

Аннотация. Рассмотрено современное состояние развития рынка муниципальных облигаций в Украине, определены основные проблемы, связанные с организацией выпуска и размещения таких долговых инструментов. Предложена классификация принципов выпуска муниципальных облигаций.

Annotation. The modern conditions of development of the market of municipal bonds in Ukraine is considered, the basic problems connected with the organization of release and accommodation of such debt tools are certainied. Classification of principles of release of municipal bonds is offered.

Ключові слова: муніципальні облігації, місцевий бюджет, світова фінансова криза.

Розширення бюджетних повноважень органів місцевого самоврядування на сьогодні не проводиться відповідним збільшенням обсягів фінансових ресурсів, якими вони можуть розпоряджатись. Для місцевих бюджетів України, як основи фінансового забезпечення діяльності місцевих органів влади, характерним є: низький рівень власних коштів (за даними Міністерства фінансів України у 2008 році частка доходів місцевих бюджетів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, склала 14,4 %) [1]; незначна частка місцевих податкових надходжень (близько 3 %) [1]; висока залежність від міжбюджетних трансфертів (частка перерахованих трансфертів із загального фонду Державного бюджету до місцевих бюджетів складає більше 49,7 %) [1]. Такий стан фінансового забезпечення примушує органи місцевого самоврядування до постійного пошуку додаткових коштів, необхідних для фінансування місцевих програм соціального і економічного розвитку підвідомчим їм територій. Особливої актуальності дана проблема набуває сьогодні, в період загострення світової фінансової кризи.

Одним із потенційних джерел додаткових доходів у місцеві бюджети є кошти, залучені на фінансовому ринку шляхом здійснення запозичень через випуск облігацій місцевих позик. Досвід розвинених країн свідчить, що місцеві органи влади не можуть нормально функціонувати, не випус-

© Бережна О. С., 2010

каючи місцеві облігації. Розвиток даного сегменту ринку цінних паперів сприяє вирішенню поточних та довготермінових проблем, які пов'язані з фінансуванням видатків місцевих бюджетів та ефективним розвитком територіальних громад.

Однак існує небезпека при залученні до бюджету додаткових коштів у вигляді муніципальних запозичень. Випуск муніципальних облігацій, на відміну від інших доходів місцевих бюджетів, створює додаткові проблеми для бюджетів наступних років, потребує додаткових витрат на погашення й обслуговування боргу. В умовах, коли відсоткова ставка за позиками перевищує темпи зростання доходів бюджету, обслуговування боргу веде до скорочення фінансування основних бюджетних функцій. Такі негативні наслідки часто беруться до уваги місцевими органами, для яких втрати від оподаткування чи скорочення видатків місцевого бюджету в короткостроковому періоді перевищують втрати від розміщення нових позик.

Метою статті є аналіз доцільності і визначення принципів випуску муніципальних облігацій.

Охарактеризуємо економічні і правові умови залучення ресурсів на фінансовому ринку місцевими бюджетами шляхом випуску облігацій.

При наданні дозволу на здійснення місцевих запозичень Міністерство фінансів України контролює дотримання місцевими органами норм бюджетного законодавства України, згідно з якими витрати на обслуговування боргу не повинні перевищувати 10 % видатків загального фонду (ст. 74 Бюджетного кодексу України), а погашення боргу має здійснюватися за рахунок надходжень до бюджету розвитку (ст. 71 Бюджетного кодексу України) [2].

На підставі визначеного бюджетним законодавством переліку доходів бюджету розвитку, головним джерелом для погашення місцевих позик мають слугувати надходження від продажу об'єктів комунальної власності, але такі доходи є обмеженою та скінченною величиною. У випадку недостатності надходжень від продажу об'єктів власності місцеві ради змушені будуть залучати нові позики або ж спрямовувати на погашення боргу кошти загального фонду місцевого бюджету.

Зважаючи на приховану небезпеку від залучення коштів у вигляді муніципальних запозичень, рішення про випуск облігацій місцевою радою має бути економічно обґрунтованим. Так:

1) місцеві позики мають використовуватися для реалізації проектів інвестиційного спрямування, що забезпечують створення суспільно значущих об'єктів довготривалого користування;

2) місцеві позики мають залучатися з метою створення "об'єктів, що самофінансуються", тобто об'єктів, які забезпечують виконання державних функцій, віднесених до повноважень органів місцевого самоврядування, та фінансуються за рахунок платежів населення. Йдеться, в першу чергу, про об'єкти комунального господарства.

Існують дані, що обсяг ринку місцевих облігацій в Україні за 2004 – 2008 рр. на 88,2 % сформований за рахунок випуску цінних паперів 7 міськими радами [1]. Структуру випуску облігацій внутрішньої місцевої позики за емітентами зображено на рисунку.

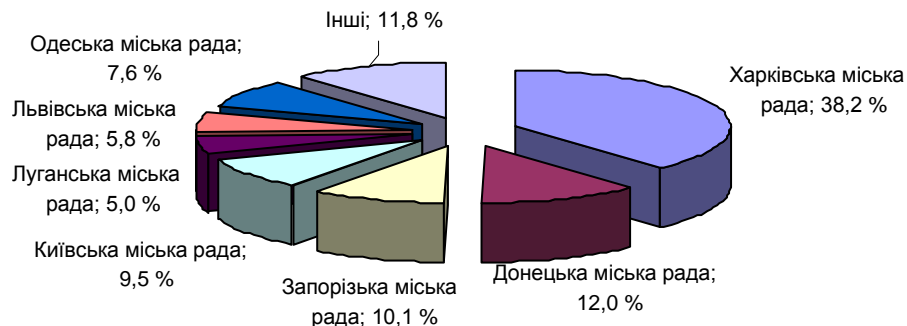


Рис. Структура ринку облігацій внутрішньої місцевої позики України за емітентами

Як видно з рисунку, найбільшим емітентом муніципальних облігацій протягом останніх років є Харківська міська рада.

М. Харків уперше емітувало облігації внутрішньої місцевої позики ще у 1995 р. Такі дії призвели до позитивних результатів і до сьогодні Харківська міська рада практикує випуск цінних паперів на середньостроковий період.

Досвід організації муніципальної позики у Харкові висвітлив ряд позитивних результатів, до яких слід віднести:

1) передбачене умовами позики забезпечення зобов'язань емітента міською нерухомістю, що підвищує привабливість облігацій;

2) економічне обґрунтування емісії на основі математичної моделі, що дозволяє визначити основні параметри позик;

3) застосований підхід самокупності програм, які фінансуються за рахунок коштів позики, дає змогу виплачувати прибутки власникам облігацій згідно з передбаченими умовами.



Відповідно до затвердженого графіка у червні 2008 року Харківська міська рада здійснила погашення випуску процентних муніципальних облігацій внутрішньої позики на загальну суму 100,0 млн грн.

Проведемо аналіз основних показників фінансового стану бюджету м. Харкова для визначення рівня його кредитоспроможності протягом останніх шести років (таблиця).

Таблиця

Показники фінансового стану бюджету м. Харкова

Показники	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.
Чистий прямиий і гарантований борг / Поточні доходи (%)	0,00	1,47	11,62	15,30	10,37	1,46
Виплати по боргу / Загальні доходи (%)	0,01	0,01	0,51	0,73	0,46	3,64
Профіцит (дефіцит) бюджету / Загальні доходи (%)	0,26	-2,84	-6,22	-0,44	5,73	2,62
Міжбюджетні трансферти / Поточні доходи (%)	19,56	29,75	19,42	23,15	28,20	23,17
Коефіцієнт самофінансування (%)	1,00	0,88	0,66	0,97	1,00	1,00

Аналізуючи розглянуті показники, перш за все, необхідно відзначити, що вони вказують на відносно розвинену економіку міста на фоні загальної ситуації в Україні, незначний рівень боргу та відносно стійкість власної податкової бази до сильного спаду економіки у країні. Стійкість податкової бази міста можна пояснити високим відсотком податку з доходів фізичних осіб. Крім того, місто вчасно і повною мірою погашає свою заборгованість перед кредиторами, і хоч виплати по боргу у 2008 році порівняно з попередніми роками збільшилися, коефіцієнт самофінансування залишився на попередньому рівні. Таким чином, відносна стійкість економіки міста збільшує довіру населення до місцевих органів влади й одночасно є привабливою для інвесторів. Це спонукало місцеву владу у 2009 році провести випуск облігацій на суму 505 млн. грн. Проте світова фінансова криза вплинула на ринок цінних паперів України й емітовані Харківською міською радою у 2009 році муніципальні облігації не були реалізовані. Це, в першу чергу, зумовлено очікуваним погіршенням показників бюджету міста у зв'язку зі значним фінансовим та економічним спадом.

Отже, можна запропонувати класифікацію принципів випуску муніципальних запозичень.

Випуск місцевих облігацій має бути:

1) економічно обґрунтованим:

- рішення про випуск облігацій має формуватися на реалістичних макропоказниках економічного і соціального розвитку регіону та розрахунках надходжень і витрат до бюджету;
- кошти залучені від випуску спрямовуються на конкретно визначені програми розвитку регіону (з метою будівництва та утримання таких об'єктів, що мають важливе значення для даної місцевості);
- кошти, отримані в результаті випуску місцевих позик мають бути направлені на створення та розвиток проектів, що можуть самоопукуватись;

2) соціально спрямованим:

- інвестування на розвиток освіти, культури та інших соціально орієнтованих заходів;
- інвестування отриманих коштів на створення нових робочих місць;
- використання залучених коштів на зменшення соціальної напруги у регіоні;

3) відбуватися у правовому полі Бюджетного кодексу України [2] і Положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик [3]:

- принцип цільового використання бюджетних коштів – залучені в результаті випуску місцевих облігацій кошти використовуються тільки на заздалегідь визначені цілі цього залучення;
- принцип публічності та прозорості – факт випуску місцевих облігацій затверджується, а рішення щодо звіту про використання залучених коштів приймаються відповідною радою відкрито;
- сукупний обсяг запозичень до місцевого бюджету у формі розміщення (випуску) облігацій не може перевищувати обсяг дефіциту бюджету розвитку місцевого бюджету на відповідний рік;
- видатки на обслуговування боргу місцевих бюджетів не можуть щорічно перевищувати 10 відсотків видатків від загального фонду відповідного місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, коли планується обслуговування боргу;
- після закінчення строку розміщення облігацій власник облігацій має право звернутися до емітента з вимогою викупити оплачені власником облігації.

Таким чином, місцеві цінні папери є досить привабливим і перспективним фінансовим інструментом, який дозволяє вирішувати проблему обмеженості фінансових ресурсів окремих адміністративно-територіальних одиниць. Для розв'язання існуючих проблем випуску та обігу облігацій місцевих позик в Україні подальшого дослідження потребують питання управління муніципальним боргом, можливості виконання різноманітних форм забезпечення випуску місцевих облігацій та їх інвестиційного спрямування.

Наук. керієн. Лаврова Ю. В.

Література: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Бюджетний кодекс України від 02.06.2001 р. № 2542-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.net. 3. Положення про порядок випуску та обігу облігацій місцевих позик від 13.10.97 р. № 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.net.

КЛАСИФІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

Анотация. Досліджено класифікацію доходів і видатків місцевого бюджету. Запропоновано багатокритеріальну класифікацію доходів за такими ознаками: повнотою зарахування до бюджету, розділами відповідно до Бюджетної класифікації, умовами повернення, рівнем централізації, надходженнями від форми власності, методом залучення, частотою появи, способом зарахування.

Аннотация. Исследовано классификацию доходов и расходов местного бюджета. Предложено многоуровневую классификацию доходов по таким признакам: полноте зачисления доходов в бюджет, разделам Бюджетной классификации, условиям возврата, уровню централизации, при бытии от формы собственности, методу зачисления, частоте появления, способу зачисления.

Annotation. The classification of revenues and expenditures of the local budget are studied. The multi-level classification of income on the grounds of paintings enrollment revenues to the budget, the section of the budget classification, under the terms of repayment, the level of centralization, the arrival of ownership, according to the method of enrollment, the frequency of occurrence, by the method of enrollment is suggested.

Ключові слова: місцеві фінанси, доходи, видатки, класифікація, критерії, податкові надходження, неподаткові надходження, закріплені доходи, регулюючі доходи, зворотні доходи, незворотні доходи.

Доходи місцевих бюджетів є фінансовою основою місцевого самоврядування та відображають відносини з приводу формування і використання фінансових ресурсів на регіональному рівні.

Економічна сутність місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад народних депутатів, розподілі та використанні цих фондів та фінансуванні утримання і розвитку соціальної інфраструктури місцевого господарства [1].

Також важливу роль для становлення самостійних місцевих бюджетів відіграє порядок здійснення та склад видатків. У місцевих органах влади мають бути визначені функції і завдання. В рамках цих функцій у сфері власних повноважень необхідною є свобода рішень місцевих органів влади у здійсненні видатків із місцевих бюджетів. Для того щоб здійснити законне та правомірне наповнення бюджету, необхідно визначити та установити загальноприйнятну класифікацію доходів і видатків України. Саме це питання становить важливість та актуальність даної роботи.

Питаннями класифікації доходів і видатків займалися такі вчені, як: М. Василенко, А. Ігудін, В. Матенюк, В. Садков, С. Слухай та ін.

Вивчення літературних джерел свідчить, що зазначене питання є достатньо дискусійним, адже кожен з науковців розглядає та розрізняє види класифікацій доходів і видатків з різних позицій. Саме тому не має однієї універсальної класифікації доходів та видатків місцевого бюджету.

Мета дослідження полягає в аналізі класифікації доходів і видатків місцевого бюджету та розробці багатокритеріальної класифікації.

Як відомо, бюджет складається із дохідної та видаткової частин. Доходи в дохідній частині класифікуються і систематизуються за економічною й правовою природою джерела, а видатки – об'єднання кошторисів міністерств, відомств, утримання органів законодавчої та судової влади.

Усі доходи і видатки в бюджеті розміщуються згідно з бюджетною класифікацією.

Згідно з Бюджетним кодексом доходи класифікуються як: податкові, неподаткові, від операцій з капіталом, трансферти. Василик О. Д. розрізняє класифікацію доходів за такими критеріями: власні, закріплені, регульовані, місцеві позики. Розроблена багатокритеріальна класифікація є узагальненням існуючих поглядів та більш детальним розглядом критеріїв доходів (табл. 1).

Класифікація доходів місцевих бюджетів [2–4]

Критерії	Характеристика
За повнотою зарахування доходів до бюджету	Закріплені доходи — це кошти, які за постійно чинними нормативними актами віднесені до місцевих бюджетів відповідних рівнів на невизначений час, у розмірі територіального надходження повністю або у твердо фіксованому розмірі. Закріплені доходи утворюють основу дохідної бази кожного місцевого бюджету
	Регулюючі доходи — це доходи, надходження яких у місцеві бюджети визначаються щорічно Верховною Радою України та які передбачені в законі про державний бюджет на поточний рік і перерозподіляються між різними ланками бюджетної системи
За розділами відповідно до Бюджетної класифікації	Податкові надходження (податки, збори та обов'язкові платежі)
	Неподаткові надходження (доходи від власності та підприємницької діяльності, надходження від штрафів та ін.)
	Доходи від операцій з капіталом (надходження коштів від реалізації безхазяйного майна, майна, що за правом спадкоємця перейшло у власність держави, та скарбів)
За умовами повернення	Офіційні трансферти (субвенції, дотації, субсидії)
	Зворотні доходи – розміщення місцевих позик
За рівнем централізації	Незворотні доходи – платежі та відрахування юридичних та фізичних осіб
	Децентралізовані – доходи, що використовуються за місцем утворення
За надходженнями від форми власності	Централізовані – доходи, що концентруються у державному бюджеті та інших цільових централізованих фондах грошових коштів
	Доходи від державної форми власності
За методом залучення	Доходи від інших форм власності
	Податки
	Збори
	Обов'язкові платежі
За частотою появи	Інші надходження
	Звичайні – регулярно включаються в доходи
За способом зарахування	Надзвичайні – включаються в доходи за виняткових, але обґрунтованих обставин
	Загальний фонд
	Спеціальний фонд

Видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, що виникають у зв'язку з фінансуванням власних і делегованих повноважень місцевих органів влади.

Однієї думки щодо класифікації видатків місцевого бюджету не існує. Так, наприклад, Д. Гризоголов розрізняє класифікацію видатків згідно з розподілом на забезпечення утримання органів самоврядування, а Слухай С. В. розподіляє видатки згідно з такими критеріями: поточні видатки, видатки розвитку, видатки органів самоврядування. Запропонована класифікація видатків місцевого бюджету узагальнює й уточнює запропоновані раніше класифікації.

Класифікацію видатків місцевого бюджету можна навести у вигляді табл. 2.

Таблиця 2

Класифікація видатків місцевого бюджету [1; 5]

Критерії	Характеристика
1	2
За складовими	Видатки спеціального фонду, фінансують за рахунок цільових фондів, які виділені під конкретну мету
	Видатки загального фонду, фінансуються за рахунок доходів загального фонду місцевого бюджету та не мають конкретних (закріплених) джерел фінансування
За економічною характеристикою	Поточні – це видатки місцевого бюджету на фінансування підприємств, установ, організацій і органів, визначені на початок бюджетного року, а також на фінансування соціального захисту населення
	Капітальні – це видатки місцевого бюджету на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності держави, а саме: капітальні вкладення (включаючи субсидії приватному сектору і перекази за кордон на капіталовкладення та ін.)
За направленістю використання	Видатки на розвиток матеріального виробництва – фінансування виробничих галузей народного господарства
	Видатки на розвиток нематеріального виробництва – фінансування соціальної сфери

1	2
За суспільним призначенням	Видатки на економічний розвиток
	Видатки на соціально-культурні заходи
	Видатки на науку і освіту
	Видатки на обороноздатність країни
	Видатки на правоохоронну діяльність
	Видатки на управління
	Видатки на зовнішньоекономічну діяльність
	Видатки на обслуговування державного боргу
За цільовим призначенням	Видатки на заробітну плату
	Видатки на нарахування на заробітну плату
	Господарські витрати
	Видатки на поточний та капітальний ремонт
За розділами відповідно до Бюджетної класифікації	Дотації тощо
	Видатки за функціональною класифікацією
	Видатки за економічною класифікацією
За функціональними повноваженнями між окремими рівнями влади	Видатки за відомчою класифікацією
	Видатки на здійснення власних повноважень
	Видатки на здійснення недеlegationованих повноважень
За повнотою надання послуги та наближення її до безпосереднього споживача	Видатки на здійснення делегованих повноважень
	Видатки на фінансування бюджетних установ і заходів, які забезпечують необхідне першочергове надання соціальних послуг, гарантованих державою, та які розташовані найближче до споживачів
	Видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які забезпечують надання основних соціальних послуг, гарантованих державою для всіх громадян України
За структурою	Видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які забезпечують гарантовані державою соціальні послуги для окремих категорій громадян, або фінансування програм, потреба в яких існує в усіх регіонах України
	Враховуються при визначенні обсягу трансфертів
	Не враховуються при визначенні обсягу трансфертів

Отже, запропонована багатокритеріальна класифікація доходів і видатків місцевого бюджету не лише узагальнює та уточнює вже існуючі класифікації, а й виділяє більш ширший спектр критеріїв.

Наук. керівн. Нескородєва І. І.

Література: 1. Гризоголазов Д. Соціальний аспект забезпечення видатків місцевих бюджетів / Д. Гризоголазов // Ринок цінних паперів в Україні. – 2007. – № 5–6. – С. 29–31. 2. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 37–38. – Ст. 189. 3. Василик О. Д. Бюджетна система України : навчальний посібник / О. Д. Василик. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 539 с. 4. Виконання доходів загального фонду місцевих бюджетів України у 2008 році без урахування міжбюджетних трансфертів, грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/article/102074>. 5. Кондусова Л. Ф. Бюджетний менеджмент : навчальний посібник / Л. Ф. Кондусова, В. І. Грачов, І. П. Отенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 248 с.

УДК 336.14:352

Ткач С. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ "МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ"

Анотація. Досліджено поняття "місцеві бюджети" та уточнено економічний зміст з точки зору його сутності, форми, матеріального змісту, характеру, організаційної структури. Розглянуто структуру видатків та доходів місцевих бюджетів в Україні.

Аннотация. Исследовано понятие "местные бюджеты" и уточнен экономический смысл с точки зрения его сущности, формы, материального содержания, характера, организационной структуры. Рассмотрена структура доходов и расходов местных бюджетов в Украине.

© Ткач С. М., 2010



Annotation. The concept "local budgets" is investigated and the economic sense from the point of view of its essence, form, material maintenance, character, organizational structure is specified. The structure of incomes and expenses of local budgets in Ukraine is considered.

Ключові слова: місцевий бюджет, доходи місцевого бюджету, видатки місцевого бюджету, закріплені доходи, власні доходи, міжбюджетні трансферти.

На сьогодні в Україні стоїть гостро питання вирішення проблем фінансування дефіциту місцевих бюджетів, що пов'язане, перш за все, з відсутністю досконалого механізму регулювання міжбюджетних відносин у країні та ефективної бази формування дохідної частини регіональних бюджетів. Актуальність теми зумовлена незабезпеченістю місцевих бюджетів в Україні фінансовими ресурсами, їх неспроможністю надати мінімальний рівень державних послуг.

Питання процесу формування дохідної бази місцевих бюджетів були розглянуті в роботах таких науковців, як: С. Буковинського, С. Бейлі, Ш. Бланкарт, І. Озерова, І. Луніна, С. Слухай, О. Василик, О. Кириленко, У. Еванс, А. Ігудіна, Ф. Фішер, В. Опаріна, І. Руденко, С. Юрій та ін.

Але поряд з цим відсутній єдиний погляд щодо визначення економічної категорії місцевих бюджетів. Це обумовлено тим, що одні автори зосереджують увагу на розподільному характері бюджетних відносин, інші ж – на матеріальному змісті місцевих бюджетів.

Проблемою є те, що, незважаючи на численну кількість авторів, які досліджували поняття "місцеві бюджети", так і не вдалося сформувати єдиної думки. А це, у свою чергу, призводить до виникнення проблемних питань між бюджетами різних рівнів в аспекті законодавчого регулювання [1].

Метою статті є аналіз трактування сутності та удосконалення економічного змісту поняття "місцеві бюджети".

У перші роки організації бюджетної системи 1991 – 2001 рр. (до упровадження Бюджетного кодексу України) сутність місцевих бюджетів розглядалась як сукупність завдань, доручених місцевим органам, і сукупність коштів, котрими вони володіють для їх задоволення [2].

Під час еволюції та розвитку системи місцевих фінансів було і залишається на сьогодні актуальним дослідження сутності економічної категорії "місцеві бюджети".

Згодом, після удосконалення нормативної бази бюджетного процесу на рівні місцевого самоврядування, дослідження сутності місцевих бюджетів набуло досить масштабного характеру та супроводжуються різними поглядами науковців на зміст даної економічної категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття "місцеві бюджети" [3 – 7]

№	Автори	Розкриття поняття "місцеві бюджети"
1	Ширкевич Н. А.	Частина основного річного фінансового плану країни – державного бюджету, крім того, місцеві бюджети утворюють централізований фонд грошових коштів місцевих рад, котрим вони розпоряджаються з метою здійснення заходів, які щорічно передбачаються планом економічного і соціального розвитку
2	Ходорович І. Н.	Сукупність економічних відносин, що забезпечують фінансову базу місцевих рад щодо розвитку й утримання галузей господарства, які безпосередньо спеціалізуються на підвищенні доброту населення
3	Васильєва Н. В.	Обумовлена адміністративно-територіальним поділом і бюджетним устроєм частина економічних відносин у суспільстві, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних потреб
4	Бюджетний кодекс України	Бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування
5	Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні"	План утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування

Термінологічний аналіз поняття "місцеві бюджети" дає змогу зробити висновок про те, що науковці у своїх роботах не повністю розкривають зміст при трактуванні дефініції "місцеві бюджети". Це, на погляд автора, з'ясується тим, що в даних поняттях не враховується те, що за сутністю економічної категорії місцеві бюджети відображають певну чітко обмежену частину грошових відносин, які функціонують на окремій території та виникають між органами місцевого самоуправління, з одного боку, підприємствами, організаціями, фізичними особами – з іншого, з приводу формування фондів грошових коштів.

Місцеві бюджети – це важлива ланка фінансової системи, яка передбачає розподіл і перерозподіл ВВП між галузями економіки, верствами населення й територіями з метою підвищення ефективності економіки та добробуту громадян. Відносини розподілу відображають частку держави у створеному ВВП, яку вона отримує у формі непрямих податків. Відносини перерозподілу відбивають формування фондів за рахунок оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб.

Особливістю місцевих бюджетів є й те, що всі їх ланки органічно пов'язані не тільки між собою, а й з установами та підприємствами всіх форм власності, які функціонують на території регіону. Цей зв'язок проходить через два основні канали розподілу створеної вартості – надходженнями в бюджет і фінансуванням з бюджету.

Також за характером бюджет виступає у формі закону, який приймається органом законодавчої влади.

Не менш важливою особливістю функціонування місцевих бюджетів є те, що вони забезпечують матеріальну незалежність органів місцевого самоврядування, і безпосередньо їм підпорядковані. Це дає змогу місцевим органам самоврядування бути організаторами цих бюджетних відносин.

Враховуючи вищенаведе, пропонуємо більш узагальнене та уточнене поняття. Місцеві бюджети – це сукупність законодавчо регламентованих відносин між місцевою виконавчою владою та фізичними та юридичними особами, з приводу розподілу та перерозподілу ВВП, з метою формування фондів грошових коштів, призначених для задоволення суспільних потреб.

Економічна сутність місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад народних депутатів, розподілі та використанні цих фондів та фінансуванні утримання і розвитку соціальної інфраструктури місцевого господарства.

Дохідна частина місцевих бюджетів складається з доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, і доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів [4].

Доходи між основними ланками бюджетної системи України розподіляються згідно із загальнодержавним законодавством, усередині ланки – згідно з рішеннями місцевих органів влади.

Головною передумовою розподілу доходів бюджету слугує єдність його дохідної бази, яка дозволяє регулювати бюджетні ресурси таким чином, щоб у необхідних випадках надавалась допомога бюджетам, котрі її потребують, і разом з цим здійснювались заходи загальнодержавного значення.

Міжбюджетні відносини в Україні включають власні, закріплені та регулюючі доходи, нормативи відрахувань від регулюючих доходів, дотації, субвенції, субсидії, внески до Державного бюджету України, бюджетні позички, міжбюджетні взаєморозрахунки.

Фінансова незалежність місцевих органів влади є найважливішим критерієм демократичного розвитку держави. Прийняття бюджетного кодексу заклало нові підвалини до розвитку місцевої автономії та пошуку нових джерел формування доходів місцевих бюджетів відповідно до вимог Європейської хартії про місцеве самоврядування [2].

Дані, наведені в табл. 2, свідчать про недостатність доходів місцевих бюджетів в Україні для забезпечення завдань органів місцевого самоврядування, про відсутність відповідних умов для зміцнення і розширення власної дохідної бази місцевих бюджетів, незацікавленість місцевої влади у збільшенні податкового потенціалу територій та ефективному використанні бюджетних коштів. Але виконання повноважень можливе лише в тому разі, якщо місцеві органи влади матимуть у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів.

Таблиця 2

Доходи місцевих бюджетів України [8; 9]

Рік	Доходи, млн грн	Відсотків до загальної суми
2006	39,87	100,00 %
2007	58,34	100,00 %
2008	73,8	100,00 %
У тому числі:		
Податкові надходження		
2006	16,27	40,8
2007	24,33	41,7
2008	31,81	43,1
Неподаткові надходження		
2006	1,40	6,3
2007	2,51	6
2008	2,44	5,6
Доходи від операцій з капіталом		
2006	0,57	3,5
2007	1,05	4,3
2008	1,05	3,3
Цільові фонди		
2006	0,76	1,9
2007	1,46	2,5
2008	1,25	1,7
Офіційні трансферти		
2006	17,94	45
2007	24,33	41,7
2008	31,81	43,1

Розподіл доходів між державним і місцевими бюджетами відбувається шляхом розмежування та закріплення податків, зборів та обов'язкових платежів за ланками бюджетної системи. Але такий спосіб не забезпечує формування достатньої дохідної бази місцевих бюджетів для виконання



покладених на місцеві органи влади функцій і завдань. Органи місцевого самоврядування не зацікавлені в збільшенні доходів на своїй території [2].

Власних надходжень місцевих бюджетів недостатньо для виконання покладених на органи місцевої влади функцій та завдань, тому слід розширити перелік місцевих податків і зборів. Провідним у закріплених доходах місцевих бюджетів є податок з доходів фізичних осіб, зараховується цей податок за місцем роботи платника податку, а пільги сплачуються за місцем його проживання. За підрахунками вчених Київського інституту соціології, у цілому міста обласного значення, районного підпорядкування, селища, села недоотримують понад 7 млрд грн. Завдяки цим коштам можна було б знизити дисбаланс у розвитку територій [5].

Важливу роль для становлення самостійних місцевих бюджетів відіграє порядок здійснення та склад видатків. У місцевих органах влади мають бути, що вже наголошувалося, визначені функції і завдання. У рамках цих функцій у сфері власних повноважень необхідною є свобода рішень місцевих органів влади в здійсненні видатків із місцевих бюджетів.

Видатки місцевих бюджетів – це економічні відносини, що виникають у зв'язку з фінансуванням власних і делегованих повноважень місцевих органів влади.

Видатки всіх бюджетів згідно з Законом "Про бюджетну систему України" поділяються на поточні видатки і видатки розвитку.

Поточні видатки – це витрати бюджетів на фінансування мережі підприємств, установ, організацій і органів, які діють на початок бюджетного року, а також на фінансування заходів щодо соціального захисту населення та інших заходів, що не належать до видатків розвитку. У складі поточних видатків окремо виділяються видатки бюджету, зумовлені зростанням мережі перелічених вище об'єктів із зазначенням усіх факторів, які вплинули на обсяг видатків.

Видатки розвитку – це видатки бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: фінансування капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення; фінансування структурної перебудови народного господарства; субвенції та інші видатки, пов'язані з розширеним відтворенням.

Відповідно до Бюджетного кодексу видатки бюджетів місцевого самоврядування поділяються на:

видатки, що визначаються функціями держави та можуть бути передані на виконання місцевому самоврядуванню з метою найбільш ефективного їх використання. Ці видатки враховуються за умови визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, держава регулює їх здійснення та бере на себе зобов'язання забезпечувати відповідними ресурсами;

видатки, які спрямовані на реалізацію повноважень місцевого самоврядування, що мають місцевий характер. Ці видатки не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Відповідно до Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", видатки місцевих бюджетів поділяються на:

видатки, пов'язані з виконанням власних повноважень місцевого самоврядування;

видатки, пов'язані з виконанням делегованих Законом повноважень органів виконавчої влади.

Розмежування видів видатків між місцевими бюджетами здійснюється на основі принципу субсидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання послуги та наближення її до безпосереднього споживача. Відповідно до цих критеріїв види видатків поділяються на 3 групи (табл. 3).

Таблиця 3

Розмежування видів видатків між місцевими бюджетами [7]

Рівень	Напрямок	Джерело
I	Видатки на фінансування бюджетних установ і заходів, які забезпечують необхідне надання соціальних послуг, гарантованих державою, які розташовані найближче до споживачів	Здійснюються з бюджетів сіл, селищ, міст та їх об'єднань
II	Видатки на фінансування бюджетних установ і заходів, які забезпечують надання основних соціальних послуг, гарантованих державою для всіх громадян України	Здійснюються з бюджетів міст республіканського та міст обласного значення, а також районних бюджетів
III	Видатки на фінансування бюджетних установ і заходів, які забезпечують гарантовані державою соціальні послуги для окремих категорій громадян, або фінансування програм, потреба в яких існує в усіх регіонах України	Здійснюються з бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів

Дослідження теоретичних основ виконання місцевих бюджетів України дає змогу дійти наступних висновків.

На сьогодні не існує єдиного погляду на трактування економічної категорії "місцеві бюджети". Було запропоновано уточнене поняття "місцеві бюджети" з позиції матеріального змісту та форми. Такий підхід створює базу для удосконалення теоретичних основ функціонування бюджетного процесу в Україні.

Головною передумовою розподілу доходів бюджету слугує єдність його дохідної бази. Практичні дані свідчать про недостатність доходів місцевих бюджетів для забезпечення завдань органів

місцевого самоврядування. Виконання повноважень можливе лише в тому разі, якщо місцеві органи влади матимуть у своєму розпорядженні достатній обсяг фінансових ресурсів.

Важливу роль для становлення самостійних місцевих бюджетів відіграє порядок здійснення та склад видатків. У місцевих органах влади мають бути визначені функції і завдання. У рамках цих функцій у сфері власних повноважень необхідною є свобода рішень місцевих органів влади у здійсненні видатків із місцевих бюджетів.

Наук. керівн. Нескородєва І. І.

Література: 1. Фещенко Л. В. Бюджетна система України : навчальний посібник / Л. В. Фещенко, П. В. Проноза, Н. В. Кузьмінчук. – К. : Кондор, 2008. – 438 с. 2. Андрейченко О. Нові підходи до формування доходної бази місцевих бюджетів / О. Андрейченко // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 38–40. 3. Василик О. Д. Бюджетна система України : навчальний посібник / О. Д. Василик. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 539 с. 4. Гушта О. В. Порядок формування та використання коштів місцевих бюджетів / О. В. Гушта // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 10–15. 5. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України : навчальний посібник / О. Д. Василик – К. : НІОС, 2000. – 383 с. 6. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 34–45. 7. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : навчальний посібник / О. О. Сунцова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 555 с. 8. <http://www.minfin.gov.ua/>. 9. <http://www.bank.gov.ua/>.

УДК 005.915

Бєлікова М. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ КАТЕГОРІЇ "ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА"

Анотація. Проаналізовано різні підходи до визначення сутності категорії фінансової стійкості підприємства та запропоноване узагальнююче визначення даного поняття.

Аннотация. Проанализированы различные подходы к определению сущности категории финансовой устойчивости предприятия и предложено обобщающее определение данного понятия.

Annotation. Different approaches to defining the essence of the category financial sustainability of the company are analyzed and general definition of this concept is suggested.

Ключові слова: фінансова стійкість підприємства, управління фінансовою стійкістю, підходи до визначення сутності "фінансова стійкість підприємства".

У ринкових умовах передумовою виживання та основою стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Якщо підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має ряд переваг перед іншими підприємствами того ж профілю для отримання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, отже, тим менше ризик опинитися на межі банкрутства.

Таким чином, недостатня розробка проблеми управління фінансовою стійкістю підприємства, її доцільність і затребуваність обумовили актуальність даної теми.

Забезпечення стійкого розвитку підприємства є важким завданням через те, що підприємство не спроможне впливати на певні чинники, які визначають напрями його діяльності. Переважна більшість відхилень від нормального функціонування виникає через прорахунки в минулі періоди, які з часом накопичуються і впливають на поточне функціонування. У зв'язку з цим необхідно мати спеціальний оцінний інструментарій для здійснення відстеження тенденцій розвитку, який дозволить за короткий термін зробити експрес-оцінку стану підприємства щодо стійкості його розвитку.

Значення поняття "стійкість" досить часто трактується залежно від контексту, використання аналітичних методів і рівня систем, що розглядаються.

Проблемою фінансової стійкості займалися видатні економісти та науковці, такі, як М. Абрютіна, А. Грачов, Крейніна М. Н., О. Пантелєєв, Н. Шелудько та ін.

© Белікова М. В., 2010



Слід зазначити, що й досі залишаються певні аспекти фінансової стійкості підприємства (ФСП), що є недостатньо дослідженими, серед яких відсутність єдиного підходу до розуміння сутності фінансової стійкості та механізму трансформації категорії "фінансова стійкість підприємства".

Метою даної статті є розгляд різних підходів до трактування категорії "фінансова стійкість підприємства" та узагальнення цих понять.

В умовах економічної кризи відбувається трансформація категорії "фінансова стійкість підприємства". Фінансову стійкість ототожнюють з такими економічними поняттями, як "надійність", "платоспроможність", "ліквідність". Для кращого розуміння сутності фінансової стійкості підприємства розглянемо підходи різних авторів до його трактування (таблиця).

Таблиця

Трактування категорії "фінансова стійкість підприємства"

№ з/п	Автор	Визначення
1	М. Абрютіна, А. Грачов	ФСП – надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів, головною ознакою стійкості автори вважають наявність чистих ліквідних активів, що визначається як різниця між усіма ліквідними активами і всіма короткостроковими зобов'язаннями на той чи інший момент часу [1]
2	Крейніна М. Н.	ФСП – одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів, яка визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів [2]
3	О. Пантелєєв, С. Халява	ФСП – своєрідне перевищення доходів над витратами [3]
4	Н. Шелудько	ФСП – динамічна інтегральна характеристика спроможності системи трансформування ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю й мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ [4]

Кожний з авторів дає своє визначення трактуванню категорії "фінансова стійкість підприємства".

Крейніна М. Н. робить висновок, що фінансова стійкість становить стабільність фінансового становище господарюючого суб'єкта, що забезпечується достатньою часткою власного капіталу у складі джерел фінансування, але такий підхід викликає певні недоліки:

у ньому не враховуються такі важливі складові фінансової стійкості, як прибутковість, платоспроможність і ліквідність;

твердження, що фінансова стійкість залежить від кількості споживачів продукції (робіт, послуг), є недостатнім для пояснення цієї взаємозалежності.

Твердження О. Пантелєєва і С. Халяви, що фінансова стійкість визначається рівнем прибутку та сумою сплачуваних дивідендів, є, на погляд автора, суперечливим. Безумовно, рівень прибутку – це важливий узагальнюючий показник господарської діяльності, але для визначення фінансової стійкості потрібно знати джерела, за рахунок яких він отриманий і як він був розподілений. Ознака фінансової стійкості – це, перш за все, стабільність джерел доходу. Рівень дивідендів, які виплачуються, також не може бути показником високоефективної діяльності, незважаючи на його привабливість для акціонерів.

Н. Шелудько вважає, що фінансова стійкість – це динамічна інтегральна характеристика спроможності системи трансформування ресурсів і ризиків повноцінно виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. З точки зору автора, таке визначення категорії "фінансова стійкість" є також суперечливим, тому що в ньому дається дуже вузьке визначення системи та незрозумілим залишається ставлення автора до показників платоспроможності і ліквідності та важливості їх для визначення фінансової стійкості.

Деякі автори роблять спробу визначити фінансову стійкість у межах певних показників [5]. Вони формують групу коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості на основі аналізу джерел коштів, залежно від кредитів, розміру власних коштів щодо залучених та ін. Зазначений підхід викликає декілька зауважень. По-перше, вибір показників обмежується тими, які характеризують переважно пасиви балансу без урахування змін в активі. По-друге, автори на свій розсуд формують перелік показників і визначають їх пріоритетність при відсутності єдиних нормативних критеріїв, які характеризують фінансову стійкість.

Можна виділити ряд суттєвих недоліків, притаманних розглянутим визначенням фінансової стійкості:

методологія та практика визначення фінансової стійкості ще не повною мірою охоплюють основні аспекти цього процесу у взаємозв'язку і взаємообумовленості, а система показників, яка використовується, – сумування характеристик, які часто не пов'язані між собою, а це істотно ускладнює визначення і забезпечення фінансової стійкості;

недостатньо повно враховуються фактори, які формують фінансову стійкість;

недостатньо розроблені методологічні аспекти формування фінансової стійкості і відсутні методичні підходи до прогнозування фінансової стійкості шляхом розробки адаптаційної системи планування.



Після аналізу трансформації категорії "фінансова стійкість підприємства" можна дати узагальнююче визначення фінансової стійкості. Таким чином, фінансова стійкість підприємства – це незалежність підприємства у фінансовому відношенні і відповідність стану активів та пасивів компанії завданням фінансово-господарської діяльності.

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, що забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперерйному процесу виробництва та реалізації продукції. На погляд автора, основна проблема фінансової стійкості підприємства пов'язана з нестабільною економікою України, яка робить тільки перші кроки в напрямі відкритого суспільства з метою знайти своє місце у господарських відносинах світу. Ця проблема визначається, насамперед, стабільністю економічного середовища, яка оточує підприємство.

Подальше дослідження пов'язано з удосконаленням визначення фінансової стійкості підприємства та методичних рекомендацій щодо оцінювання рівня фінансової стійкості підприємства з урахуванням визначених переваг і недоліків існуючих надбань.

У результаті проведеного аналізу визначено сутність фінансової стійкості підприємства та визначена головна проблема, яка полягає в забезпеченні стабільного економічного середовища.

Наук. керівн. Сабліна Н. В.

Література: 1. Абрютіна М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практич. пособие / М. С. Абрютіна, А. В. Грачев. – М. : Изд-во "Дело и Сервис", 2001. – 272 с. 2. Крейнїна М. Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / М. Н. Крейнїна // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 2. 3. Пантелеев О. Фінансова стійкість комерційного банку: проблеми регулювання / О. Пантелеев, С. Халява // Банківська справа. – 2006. – № 1. – С. 32–35. 4. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку / Н. Шелудько // Вісник НБУ. – 2000. – № 3. – С. 40–43. 5. Шубравська О. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36–42. 6. Ареф'єва О. В. Фінансова стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Економіка та управління підприємствами. – 2008. – С. 83–90. 7. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия : учебно-практич. пособие / А. В. Грачев. – М. : Изд-во "Финпресс", 2002. – 208 с. 8. Ковалев В. В. Финансовый анализ / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000.

УДК 330.101.542

Ткач А. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотация. Розглянуто поняття "антикризове управління підприємством" та уточнено його економічний зміст, а також проаналізовано основні принципи формування антикризового управління підприємством.

Аннотация. Рассмотрено понятие "антикризисное управления предприятием" и уточнено его экономическое содержание, а также проанализированы основные принципы формирования антикризисного управления предприятием.

Annotation. The concept "crisis management" is studied and its economic content is clarified, and also the basic principles of crisis management are considered.

Ключові слова: антикризове управління підприємством, криза, антикризова складова.

У життєдіяльності сучасних підприємств неможливо уникнути кризових ситуацій. Виникнення кризового стану підприємства є свідченням поступового розбалансування та повної втрати дієздатності внутрішнього механізму саморегуляції господарської системи.

Подолання кризи не може здійснюватись автоматично, воно має бути організовано органом управління підприємством. Тому загальний менеджмент підприємства повинен включати також і

© Ткач А. С., 2010



антикризову складову, тобто урахування можливості банкрутства чи припинення діяльності. Це обумовлює потребу в розвитку самостійної галузі наукових знань — антикризового управління підприємством.

Питання антикризового управління підприємством вивчалися багатьма вченими. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі вчені-економісти, як І. Бланк, В. Василенко, Л. Лігоненко, А. Чернявський, І. Щербань та ін. Аналіз наукових праць щодо проблем антикризового управління підприємством [1 – 5] свідчить, що більшість з них розглядають це поняття в контексті санації та банкрутства, враховуючи цього превентивну складову, а також відсутня точка зору щодо визначення поняття.

Мета роботи полягає в тому, щоб на основі узагальнення досліджень науковців щодо поняття "антикризове управління підприємством" уточнити його економічний зміст та розглянути основні принципи формування системи антикризового управління підприємством.

Згідно з концепцією М. Мескона антикризове управління розглядається як "процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати та досягти цілей, що стоять перед організацією" [5, с. 49]. Вживання, тобто можливість існувати якомога довше, є найважливішим завданням більшості організацій, тому антикризове управління, безперечно, є складовою менеджменту підприємства в цілому.

Найбільш послідовно та повно сутність антикризового управління розкрито в монографіях українського дослідника проф. Бланка І. О. Згідно з даним тлумаченням, політика антикризового фінансового управління є частиною загальної фінансової стратегії підприємства та полягає в розробці системи засобів попередньої діагностики загрози банкрутства і діяння механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його вихід із кризового стану [5, с. 52]. Даний підхід має ряд недоліків, зокрема розглядає антикризове управління лише як короточасний процес, який здійснюється за наявності ознак кризового стану.

Згідно з точкою зору проф. Мінаєва Е. С. та Панагушина В. П., під антикризовим управлінням слід розуміти не тільки управління, орієнтоване на виведення підприємства зі стану кризи, а й управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства згідно з виробленою стратегічною програмою підвищення конкурентних переваг та фінансового оздоровлення [5, с. 53]. Відповідно до наведеного тлумачення терміна, запропоновано окремі елементи антикризового управління, що визначають логіку цього процесу.

Окремими українськими дослідниками, зокрема в роботі Туленкова Н. В., висловлюється думка, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим [5, с. 54]. Даний підхід свідчить про те, що управління підприємством має бути побудованим на врахуванні ризику та безпеки кризових ситуацій.

Англійські дослідники проголошують, що визнання доцільності та суспільної підтримки антикризового управління повинно бути диференційованим, тобто не варто втрачати сили та кошти на утримання від краху неефективно функціонуючих компаній [5, с. 55]. Антикризове управління розглядається як зовнішнє управління, що здійснюється спеціально підготовленими та запрошеними на підприємство фахівцями і доцільно тільки на підприємствах, банкрутство яких має негативні суспільні наслідки. На інших підприємствах організація такого антикризового управління не має сенсу, оскільки не обтяжить їх власників додатковими витратами, продовжить неефективне використання ресурсів, що призведе до агонії підприємства.

Біляев С. Г., Базаров Г. З., Білих Л. П. дають таке визначення даного поняття: "антикризове управління – це сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретного підприємства боржника. Антикризове управління є категорією мікроекономічної та відображає суспільні відносини, що складаються на рівні підприємства при його оздоровленні або ліквідації" [2]. Недоліком цього визначення є те, що під цим терміном розуміють управління в умовах настання кризи, або управління, яке повинно сприяти висновку підприємствам з цього стану.

Інше визначення дає Грязнова А. Г.: "Антикризове управління – така система управління підприємством, яка має комплексний, системний характер і спрямована на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер, що дозволяє усунути тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, спираючись в основному на власні ресурси" [1]. Розглядаючи дане визначення, можна робити висновок про те, що воно найбільш чітко і об'ємно дає поняття антикризового управління як системного та комплексного процесу, який є невід'ємною частиною діяльності підприємства.

Лігоненко Л. А. вважає, що: "антикризове управління становить спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних умов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєдіяльності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства" [3]. Даний підхід свідчить про те, що антикризове управління підприємством становить систему управління, яка відрізняється комплексним характером, який спрямований на те, щоб усувати ті явища, які несприятливо впливають на бізнес.

У результаті аналізу та узагальнення думок науковців щодо визначення поняття антикризового управління підприємством, під останнім слід розуміти сукупність процесів управління, запобі-

гання кризи і процес виходу з кризових ситуацій, що склалися з метою стабілізації діяльності підприємства.

Визначення принципів антикризового управління підприємством вимагає розгляду теоретичних аспектів управління підприємством у цілому.

Під принципами управління прийнято розуміти об'єктивні правила управлінської поведінки, що впливають з потреб об'єкта управління і повертаються до нього у вигляді наукового знання, за допомогою якого реалізуються завдання управління, забезпечується підвищення ефективності його потенціалу, більш досконала організація відносин об'єкта управління з середовищем [2]. Принципи управління вельми різноманітні. Класифікація принципів повинна ґрунтуватися на відображенні кожним з виділених принципів різних сторін відносин управління. Принципи мають відповідати як частковій, так і спільній меті підвищення ефективності виробництва, соціально-економічного розвитку. Принципи управління служать не тільки побудові уможлидних схем. Вони досить жорстко визначають характер зв'язків у системі, структуру органів управління, прийняття і реалізацію управлінських рішень.

До кількості основних принципів управління можуть бути віднесені:

- 1) науковість;
- 2) системність і комплексність;
- 3) єдиноначальність і колегіальність;
- 4) демократичний централізм;
- 5) поєднання галузевого та територіального підходу в управлінні.

Зауважимо, що в літературі немає єдиного підходу до класифікації принципів управління, немає єдності думок з приводу змісту основних принципів управління. Деякі з проголошених принципів, по суті, є правилами поведінки керівників або органів управління, деякі випливають з основних принципів, тобто є похідними.

Таким чином, управління підприємством відображає сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, системності, мотивації та контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей підприємства.

Говорячи про антикризове управління підприємством, треба зауважити, що йому притаманні також загальні принципи управління, але не зважаючи на це воно має власні основні принципи управління.

Визначимо, на яких принципах базується система антикризового управління. До кількості основних принципів відносяться [2]:

1. Рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства. Враховуючи, що виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства і пов'язане з відчутними втратами капіталу його власників, можливість виникнення кризи має діагностуватися на самих ранніх стадіях з метою своєчасного використання можливостей її нейтралізації.

2. Терміновість реагування на кризові явища. Кожне кризове явище, що з'явилося, не тільки має тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом, а й породжує нові супутні йому явища. Тому чим раніше будуть застосовані антикризові механізми, тим більшими можливостями до відновлення буде мати у своєму розпорядженні підприємство.

3. Адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовій рівновазі. Використовувана система механізмів з нейтралізації загрози банкрутства в переважній своїй частині пов'язана з фінансовими витратами або втратами. При цьому рівень цих витрат і втрат повинен бути адекватний рівню загрози банкрутства підприємства. В іншому випадку або не буде досягнуто очікуваний ефект (якщо дія механізмів недостатньо), або підприємство буде нести невідповідно високі витрати (якщо дію механізму надмірно).

4. Повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану. У боротьбі із загрозою банкрутства підприємство повинне розраховувати винятково на внутрішні фінансові можливості.

Перераховані вище принципи є основою організації антикризового управління підприємством.

На основі проведеного аналізу різних літературних джерел було запропоновано: 1) авторське визначення терміна "антикризове управління підприємством", яке узагальнює та доповнює існуюче поняття; 2) доведено, що антикризовому управлінню характерні і загальні принципи управління підприємством, але воно має власну специфіку управління.

Наук. керівн. Коренева А. Б.

Література: 1. Бланк И. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 448 с. 2. Василенко В. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / В. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. 3. Лігоненко Л. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій / Л. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. 4. Чернявський А. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. 5. Щербань І. Теоретичні основи механізму антикризового управління діяльністю посередницьких підприємств / І. Щербань // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4/70. – С. 54–60. 6. Міних Є. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством / Є. Міних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 33–37.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ "ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ"

Анотація. Досліджено підходи до визначення категорій "фінансова стійкість" та "фінансова стійкість комерційного банку".

Анотация. Исследуются подходы к определению категорий "финансовая устойчивость" и "финансовая устойчивость коммерческого банка".

Annotation. The approaches to defining the categories of "financial stability and financial stability of commercial bank" are studied.

Ключові слова: стійкість, фінансова стійкість, банк, фінансова стійкість комерційного банку.

Ринкова трансформація економіки країни супроводжується глибокою фінансово-економічною кризою, яка проявляється у спаді виробництва, зростанні безробіття і державного боргу, наявності бюджетного дефіциту, зменшенню платоспроможності і, як результат, коливанню фінансової стійкості. Якщо господарюючий суб'єкт фінансово стійкий, платоспроможний, то він має ряд переваг перед іншими господарюючими суб'єктами того ж профілю, що створює об'єктивні переваги для одержання кредитів, залучення інвестицій, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Чим вище стійкість банку, тим більше він незалежний від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури, отже, тим менше ризик виявитися на краю банкрутства. Дослідження та контроль фінансової стійкості є вкрай важливою й актуальною проблемою як для окремого господарюючого суб'єкта, так і для України в цілому. Очевидним є те, що фінансова стійкість країни безпосередньо залежить від фінансової стійкості кожного банку окремо.

Забезпечення фінансової стійкості відноситься до кількості найбільш актуальних економічних проблем, тому її дослідження стає базовим у наукових працях Артеменка В. Г., Балабанова І. Т., Белендири М. В., Буряка А. В., Гриніва Б. В., Дребота Н. П., Забродського В. А, Кизима М. О., Кондратьєва О. В., Кульчицького М. І., Олійника В. Я., Родіонової В. М., Свєшнікової М. С., Терещенко С. І., Федотової М. А. та ін.

Незважаючи на таку увагу до проблем управління фінансовою стійкістю, вона досі не повністю висвітлена. Це, перш за все, пов'язано з неоднотайністю думок щодо трактування самого терміна "фінансова стійкість" і недостатністю розробленості терміна "фінансова стійкість банку". На думку автора, цій проблемі необхідний більш детальний розгляд, що обумовило мету написання статті.

Дослідження категорії "фінансова стійкість банку" пропонується виконувати у послідовності, зазначеній на рисунку.

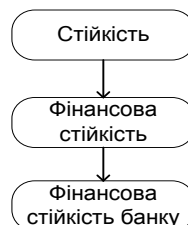


Рис. Етапи дослідження категорії "фінансова стійкість банку"

Звернемося до термінологічної сторони категорії "стійкість". Значення терміна здебільшого трактується залежно від контексту. Основне використання цього терміна відноситься до теорії систем. Згідно з цією теорією наведено визначення, що знаходить відображення і в економічній теорії.

"Стійкість системи — спроможність системи відновлювати попередній (або близький до нього) стан після деякого коливання, яке виявляється у відхиленні параметрів системи від номінального значення" [1, с. 1257]. У більш широкому розумінні цей термін означає здатність системи виконувати свої функції всупереч дії ендогенних та екзогенних факторів [2, с. 146].

Таким чином, "стійкість" базується на постійності і стабільності стану, сталості певних параметрів.

Розгляд категорії "стійкість" дозволяє перейти до вивчення сутності та змісту поняття "фінансова стійкість".

Ковальов В. В. і Волкова О. Н. стверджують, що одна з найважливіших характеристик фінансового стану організації – стійкість її діяльності у світлі довгострокової перспективи. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою організації, ступенем її залежності від кредиторів і інвесторів. Отже, фінансова стійкість характеризується співвідношенням власних та позикових коштів. Хоча, розглядаючи аналіз майнового положення, В. В. Ковальов вважає, що стійкість фінансового становища значною мірою залежить від доцільності й правильності вкладення фінансових ресурсів в активи [3, с. 161].

На погляд Мельника М. В., фінансовий стан вважається стійким, якщо господарюючий суб'єкт має у своєму розпорядженні достатній обсяг капіталу для того, щоб забезпечувати безперервність своєї діяльності, пов'язану з виробництвом і реалізацією продукції в заданому обсязі. Також повністю й вчасно погашати свої зобов'язання перед персоналом по виплаті заробітної плати, бюджетом по сплаті податків і постачальниками за отримані від них поставки й послуги, формувати кошти для відновлення й зростання необоротних коштів [4, с. 2].

Кравченко Л. І. не дає прямого визначення фінансової стійкості, а вказує на те, що стійке фінансове становище характеризується, насамперед, постійною наявністю в необхідних розмірах коштів, відсутністю простроченої заборгованості, оптимальним обсягом і структурою оборотних активів, їхньою оборотністю, ритмічним розвитком випуску продукції, товарообігу, зростанням прибутку [5, с. 271].

Шеремет О. Д. і Сайфулін Р. С. представляють фінансову стійкість як певний стан рахунків, що гарантує постійну платоспроможність. З ними погоджуються Абрютіна М. С. та Грачов А. В.: фінансова стійкість є не що інше, як надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадків ринкової кон'юнктури й поведження партнерів. Вони ж виділяють і головну ознаку стійкості – це наявність чистих ліквідних активів, обумовлених як різниця між всіма ліквідними активами й всіма короткостроковими зобов'язаннями на той або інший момент часу [4, с. 3].

Савицька Г. В. зазначає: "Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати й розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у змінюваному внутрішнім і зовнішнім середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у границях припустимого рівня ризику" [6, с. 544].

Родіонова В. М. та Федотова М. А. вважають, що фінансова стійкість – це стан її фінансових ресурсів, їхній розподіл і використання, що дозволяє забезпечувати розвиток організації на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику [4, с. 4].

"Фінансова стійкість господарюючого суб'єкта – це такий стан його грошових ресурсів, що забезпечує розвиток переважно за рахунок власних коштів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності при мінімальному рівні ризику" [7, с. 110].

Ермолович Л. Л., Сивчик Л. Г., Товкач Г. В., Щитникова І. В. розглядають фінансову стійкість як ступінь покриття необоротних активів капіталом і резервами, або капіталом, резервами й довгостроковими зобов'язаннями й практично не приділяють фінансовій стійкості належного місця в аналізі фінансового стану господарюючого суб'єкта [4, с. 4].

Шеремет О. Д. і Негашев Є. В. не дають чіткого визначення поняття, а вважають, що різниця реального власного капіталу й статутного капіталу є основним вихідним показником стійкості фінансового стану господарюючого суб'єкта [8, с. 153].

Фінансова стійкість відображає стабільне перевищення доходів над видатками й стан ресурсів, що забезпечує вільне маневрування коштами суб'єкта господарювання й шляхом їхнього ефективного використання сприяє безперервному процесу виробництва й реалізації, розширенню й відновленню, стверджує Гіляровська Л. Т. [9, с. 259].

У свою чергу, Богдановська Л. А., Виноградов Г. Г. зазначають, що поняття фінансової стійкості пов'язане тісно з перспективною платоспроможністю. Оцінка фінансової стійкості дозволяє зовнішнім суб'єктам аналізу (особливо інвесторам) визначити фінансові можливості на тривалу перспективу [4, с. 3].

Оскільки в умовах ринкової економіки здійснення процесу виробництва, його розширення, задоволення різних потреб провадяться за рахунок самофінансування, а при їхній недостатності – позикових ресурсів, то великого значення набуває фінансова незалежність від зовнішніх позикових джерел. Тому вивчаються співвідношення позикового, власного й загального капіталу з різних позицій. Розгляд таких понять, як "стійкість" і "фінансова стійкість" дозволив більш детально вивчити категорію "фінансова стійкість банку", та провести узагальнення існуючих підходів (таблиця).

**Систематизація підходів до визначення категорії
"фінансова стійкість банку"**

Підходи	Автори	Визначення фінансової стійкості комерційного банку
Процесний	Крухмаль О. В.	Це економічний стан, що здобувається, змінюється в процесі функціонування
	Живалов В. Н.	Це здатність в динамічних умовах ринкового середовища чітко та оперативно виконувати свої функції, забезпечувати надійність вкладів юридичних і фізичних осіб та своїх зобов'язань з обслуговування клієнтів
Системний	Шелудько Н.	Це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів і ризиків повноцінно виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ
Вартісний	Пантелєєв В. П., Халяєва С. П.	Своєрідне перевищення доходів над витратами
	Масленченков Ю. С.	Залежність від відповідності діяльності банку нормативним узагальнюючим показникам, які синтезують характеристики економічних складових стійкості
	Шеремет А. Д., Негашев Е. В.	Різниця реального власного капіталу й статутного капіталу
Цільовий	Дробязко А., Матвейчик Є.	Збалансованість портфель активів і пасивів, якість кредитно-інвестиційного портфеля й кількістю обслуговуваних клієнтів
	Щибиволок З. І.	Якісна характеристика банку
	Тен В. В.	Якісний стан банків, при якому реалізується досягнення й зміцнення надійності, постійності та довіри, а також неохильність до руйнування
	Юданов А. Ю.	Стабільність, яка демонструє здатність перебувати в привілейованому, відносно менш уразливому становищі під час криз і здатність їх переборювати

Систематизація підходів до визначення категорії "фінансова стійкість комерційного банку" вказала на відсутність єдиного погляду авторів. Більшість із них представляють фінансову стійкість комерційного банку більш вузько, виражаючи її одним або двома показниками. Інші вважають, що фінансова стійкість комерційного банку визначається через систему кількісних і якісних показників, що описують структуру капіталу банку, ступінь концентрації її власного й позикового капіталу, достатність фінансування активів з різною ліквідністю джерелами різного строку й ступеня сталості. Однак очевидно, що фінансова стійкість – багатовимірне економічне явище, виражається системою показників, тому подальші дослідження полягають у визначенні загального підходу до оцінки фінансової стійкості комерційного банку.

Наук. керієн. Латішева І. Л.

Література: 1. Большой энциклопедический словарь. – М. : Большая российская энциклопедия, 1997. – 1456 с. 2. Демчук И. Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа / И. Н. Демчук // Экономический анализ. – 2008. – № 5. – С. 146–149. 3. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев. – М. : ООО "ТК Велби". 2002. – 424 с. 4. Гулакова Е. А. Категория финансовой устойчивости в контексте современных методологических дискуссий / Е. А. Гулакова, Е. Б. Федотова // Научный журнал. – 2009. – № 46 (2). – С. 1–9. 5. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л. И. Кравченко. – М. : Новое знание 2005. – 512 с. 6. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с. 7. Бочаров В. В. Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. – М. : Издательский дом "Питер", 2005. – 432 с. 8. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с. 9. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – М. : ТК Велби, 2006. – 360 с. 10. Крухмаль О. В. Теоретичні підходи до визначення поняття стійкості банку та її фінансової складової / О. В. Крухмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12. – С. 65–70.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІЇ "ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА" В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Анотація. Розглянуто, проаналізовано різні підходи до визначення категорії "фінансова безпека підприємства" та запропоновано нове поняття даної економічної категорії.

Аннотация. Рассмотрены, проанализированы различные подходы к определению категории "финансовая безопасность предприятия" и предложено новое понятие данной экономической категории.

Annotation. Different approaches to defining the category "financial security" are reviewed and analyzed and a new concept of this economic category is proposed.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства (ФБП), підходи до визначення сутності ФБП, управління ФБП, ризики та загрози ФБП.

В економічній літературі недостатньо уваги приділяється розгляду проблем фінансової безпеки підприємства. Слід наголосити і на тому, що до цих пір відсутнє визначення категорії "фінансова безпека", не існує методології визначення чинників забезпечення фінансової безпеки, а також відсутня правова база регулювання цих питань і в цілому концепція забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Таким чином, недостатня розробка проблеми визначення категорії "фінансова безпека підприємства", її доцільність і затребуваність обумовили актуальність даної теми.

Трансформаційні процеси в економіці України висвітлили низку проблемних питань, як на рівні держави, так і на рівні окремих господарюючих суб'єктів, серед яких особливою актуальності набула проблема управління їх фінансовою безпекою [1, с. 35]. Це обумовлено тим, що процес успішного функціонування та економічного розвитку підприємств залежить від ступеня забезпечення їх фінансової безпеки. Головною загрозою фінансової безпеки підприємства є сама ринкова економіка, яка побудована на конкуренції. Актуальним завданням, яке повинне вирішувати кожне підприємство, є оцінка ризиків і прогнозування свого фінансового стану з точки зору виконання ним різних функцій, прийняття заходів їх захисту від впливу різноманітних зовнішніх і внутрішніх факторів.

Слід зауважити, що серед вітчизняних та зарубіжних учених-економістів немає єдиного визначення терміна "фінансова безпека". Разом з тим принципових розходжень у підходах до трактування змісту даної економічної категорії не спостерігається.

Питання суті фінансової безпеки як економічної категорії та проблеми її забезпечення висвітлені у працях науковців, які здебільшого досліджують це поняття на макrorівні. Серед останніх досліджень варто відзначити роботи авторів: Ковальова Д. [2], Пономарьова В. П. [3], Гринюк Н. А. [1], Ареф'євої О. В. [4], Клебанової Т. С. [5], Барановського О. І. [6], Бланка І. О. [7], Єрмошенко М. М. [8]. Більшість учених свої дослідження присвячували або аналітичному огляду негативів, що відбиваються на економічній та фінансовій безпеці, або прогностичним підходам до зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємств.

Д. Ковальов займається проблемою фінансової діагностики економічної безпеки підприємства, він визначив основні функціональні цілі економічної та фінансової безпеки. Пономарьов В. П. робить акцент на формуванні механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства. Ареф'єва О. В. визначає наукові основи формування економічної безпеки підприємства. У свою чергу, Гринюк Н. А. пропонує методичні підходи до обґрунтування індикаторів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства.

До найбільш вагомих наукових результатів можна віднести такі: розроблення понятійного апарату теорії фінансової безпеки, класифікація загроз, формування механізмів забезпечення фінансової безпеки, пропозиції щодо критеріїв оцінки рівня фінансової безпеки підприємства та ін.

До дискусійних питань можуть бути віднесені такі: практично відсутній єдиний підхід до розуміння самої категорії "фінансова безпека підприємства"; не завершено розробку науково обґрунтованої класифікації загроз фінансовій безпеці на мікроекономічному рівні; лише частково сформульовано принципи управління станом фінансової безпеки підприємств; остаточно не відпрацьований механізм управління станом фінансової безпеки підприємства.

Метою даного дослідження є комплексне дослідження поняття фінансової безпеки підприємства та проведення аналізу розуміння її сутності.



Найбільш поширеним є визначення фінансової безпеки підприємства (ФБП) як такого стану фінансово-кредитної сфери підприємства, який характеризується збалансованістю та якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист фінансових інтересів.

Розглянемо також інші підходи до визначення цього терміна (таблиця).

Таблиця

Підходи до трактування категорії "фінансова безпека підприємства"

Автор	Поняття	Сутність
Єрмошенко М. М.	ФБП – стан фінансово-кредитної сфери підприємства, характеризований стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю забезпечувати захист фінансових інтересів, які охоплюють фінансові інтереси підприємства, і достатні обсяги фінансування [8]	Здатність підприємства забезпечувати захист фінансових інтересів, достатність обсягів фінансування
Г. Голухов, Ю. Шиленко	ФБП – сукупність заходів, спрямованих на запобігання збиткам від негативної дії усіх чинників впливу на фінансову безпеку за різними аспектами фінансово-господарської діяльності [1]	Комплекс заходів, які сприяють запобіганню збитків від негативної дії усіх чинників
Барановський О. І.	ФБП – рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами в достатньому обсязі [6]	Достатність фінансових ресурсів
Бланк І. О.	ФБП – інтегроване поняття категорій економічної безпеки та фінансування підприємства, що становить кількісно й якісно детермінований рівень його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність пріоритетних збалансованих інтересів суб'єктів економічної діяльності від ідентифікованих реальних і потенційних загроз – зовнішніх і внутрішніх, параметри яких визначають на засаді фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки сталого розвитку підприємства в поточному і перспективному періодах [7]	Кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність пріоритетних збалансованих інтересів суб'єктів економічної діяльності від ідентифікованих реальних і потенційних загроз
Ареф'єва О. В.	ФБП – комплексне поняття, що відображає такий стан фінансів, при якому підприємство здатне стабільно розвиватися, зберігаючи свою фінансову безпеку в умовах додаткового рівня ризику [4]	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів

Фінансова безпека підприємства є основною складовою економічної безпеки, без якої вона в принципі неможлива. Необхідність постійного дотримання фінансової безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень фінансової безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовищ [7, с. 67]. Однією зі складових фінансової безпеки суб'єктів господарювання на всіх рівнях їх фінансових відносин є захищеність фінансових інтересів та забезпеченість відповідними ресурсами в обсязі, достатньому для задоволення потреб і виконання функціональних зобов'язань.

Серед проблем, що постають перед підприємствами на шляху до досягнення прийнятного рівня фінансової безпеки, існують такі:

переважання використання реактивного підходу, тобто очікування негативного впливу загрози і вже подальші заходи щодо ліквідації наслідків замість передчасного аналізу можливих шляхів уникнення цього впливу;

необхідність підвищення якості збору інформації не лише про конкурентів, але й про стан власної діяльності, що включає першочерговість визначення цілей і стратегії підприємства;

недостатнє застосування аналізу витрат підприємства на економічну безпеку;

нехтування наявними можливостями підприємства і спрямування всієї системи фінансової безпеки на роботу із загрозами;

недосконалість законодавчої бази з даного питання, відсутність чіткого визначення прав і обов'язків підприємств та держави в цій сфері, що призводить до використання неправомірних заходів і байдужості держави або неможливості її впливу.

У даній статті були розглянуті різні підходи до визначення терміна "фінансова безпека підприємства". Після аналізу підходів до трактування змісту даної економічної категорії можна зробити висновок, що фінансова безпека підприємства – це комплекс заходів, які сприяють підвищенню за-



хищеності фінансової діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності.

Подолання вказаних проблем вимагає створення системи забезпечення фінансової безпеки національних підприємств, яка б вирішувала такі завдання [3, с. 19]:

розвиток превентивного підходу, тобто пріоритетність розробки шляхів уникнення можливих загроз і мінімізація негативних впливів;

підвищення ролі й частки інформаційно-аналітичної діяльності в роботі служби безпеки підприємства. Це можна обумовити неймовірним темпом зростання значення інформації як фактора виробництва;

одночасне забезпечення прозорості та конфіденційності інформації щодо діяльності підприємства;

розвиток взаємозв'язку фінансової безпеки підприємства з національною фінансовою безпекою. В умовах глобалізації задля забезпечення національних інтересів держави необхідно підтримувати належний рівень діяльності національних підприємств, що стає можливим лише за наявності певного рівня фінансової та економічної безпеки.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження обґрунтовано визначення категорії "фінансова безпека підприємства", запропоновано основні напрямки підвищення рівня фінансової безпеки, що можуть бути використані суб'єктами господарювання у своїй практичній діяльності.

Наук. керівн. Кузенко Т. Б.

Література: 1. Гринюк Н. А. Методичні підходи до обґрунтування індикаторів оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / Н. А. Гринюк // Проблеми науки. – 2008. – № 6. – С. 35–40. 2. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономик Украины. – 2005. – №10. – С. 48–52. 3. Пономарьов В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки : автореф. дис. канд. екон. наук. : 08.06.01 / В. П. Пономарьов // Східноукраїнський державний університет. – Луганськ, 2000. – 27 с. 4. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України : збірник матеріалів наук.-практ. конф., Київ, 16–17 травня 2001 р. – К. : Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 49–53. 5. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Вид. Київськ. нац. торг.-екоп. ун-ту, 2007. – 309 с. 6. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) / О. І. Барановський. – К. : Вид. Київськ. нац. торг.-екоп. ун-ту, 2005. – 759 с. 7. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Сер. Библиотека финансового менеджера. Вып. 10 / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2007. – 784 с. 8. Клебанова Т. С. Модели оценки, анализа и прогнозирования экономической безопасности предприятия / Т. С. Клебанова, Е. А. Сергиенко // Бизнес Информ. – 2006. – № 8. – С. 65–72. 9. Кракос Ю. Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю. Б. Кракос // Экономика, финансы и право. – 2006. – №12. – С. 7–12. 10. Лабунская С. В. Особенности количественного определения уровня внутренних угроз экономической безопасности деятельности предприятия / С. В. Лабунская, Е. В. Прокопишина // Бизнес Информ. – 2007. – №11. – С. 97–102. 11. Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с. 12. Экономическая и национальная безопасность : учебник для студентов ВУЗов, обучающихся по специальности "Нац. экономика" и др. эконом. специальностям / под ред. Е. А. Олейникова ; Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова. – М. : Экзамен, 2005. – 766 с.

УДК 005.93

Ряполова Т. Л.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

Анотація. Проведено аналіз управління витратами підприємства в умовах розвитку кризових явищ в економіці.

Аннотация. Проведен анализ управления затратами предприятия в условиях развития кризисных явлений в экономике.

© Ряполова Т. Л., 2010



Annotation. The analysis of management of enterprise charges in the conditions of development of the phenomena of crises in an economy is done.

Ключові слова: аналіз, концепції, інструменти, фінансові результати, управління витратами, криза.

Однією з найважливіших економічних категорій, управління якими набуває великого значення для підвищення ефективності діяльності підприємства, виступають витрати. Це обумовлено тим, що управління витратами – динамічний процес, який полягає в досягненні високого економічного результату діяльності підприємства. Воно не зводиться лише до зниження витрат, а поширюється на всі елементи управління. Особливої актуальності управління витратами набуває під час активізації кризових явищ в економічному житті держави, що потребує від підприємств посилення контролю над їх структурою та наповненням. Метою даного дослідження виступає аналіз особливостей і вибір напрямків управління витратами господарюючого суб'єкта, що функціонує в умовах кризового стану економіки.

В умовах ринкової економіки управління витратами повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперервно функціонуючої системи з певними цільовими настановами та взаємопов'язаними елементами. Економічна оцінка структури витрат підприємства за видами діяльності проводиться з метою визначення доцільності й раціональності окремих видів витрат і ефективності господарювання підприємства в цілому.

За сприятливих економічних розумів важливим стає завдання оптимального розподілу ресурсів між поточною та інвестиційною діяльністю. Це можливо зробити, якщо на підприємстві діє продумана система управління витратами. В сучасній економічній літературі виділяються різноманітні підходи до управління витратами. Так, за Градовим А. П., управління витратами – це складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства [1]. Також він відзначає, що управління витратами не завжди повинне бути спрямоване безпосередньо на економію витрат. Побудову та удосконалення системи управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом:

- виділення основних понять і процедур, системи управління витратами;
- виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат на підприємстві;
- формування моделі управління витратами з урахуванням особливостей галузі та підприємства;
- побудови інформаційної системи;
- адаптації документообігу до обраної інформаційної системи;
- розподілу відповідальності за формування витрат та створення механізму мотивації й стимулювання їх зниження.

З точки зору Крейніної М. Н., витратами потрібно управляти з урахуванням зміни саме попиту на продукцію підприємства. У випадку прогнозованого зниження попиту єдиним способом збереження необхідних розмірів прибутку є цілеспрямоване зменшення витрат. При підвищенні попиту, що не супроводжується зростанням витрат, правильна фінансова оцінка наслідків цього підвищення може забезпечити значне збільшення прибутку [2, с.162].

Стоянова Е. С., Поляк Г. Б., Биков Є. В. [2, с.162] пропонують управляти витратами підприємства, використовуючи інструменти операційного аналізу.

З розвитком економіки та глобалізаційних процесів змінилися наукові підходи до визначення основних цілей суб'єктів господарювання з отримання максимального прибутку на забезпечення подальшого розвитку підприємства. Таким чином, стратегію зменшення витрат змінено на стратегію отримання конкурентних переваг підприємства. Власників суб'єкта господарювання, а також його інвесторів цікавить ефективність діяльності підприємства в цілому, яка характеризується рівнем його прибутковості, ринковою вартістю та конкурентоспроможністю [3].

Поряд із завданням оцінки майбутніх конкурентних переваг, перед керівництвом суб'єкта господарювання, стоїть завдання мінімізації витрат.

До основних концепцій, що зустрічаються в сучасній економічній літературі, відносять:

- 1) концепцію ланцюга цінностей;
- 2) концепцію витратоутворюючих чинників;
- 3) концепцію доданої вартості;
- 4) концепцію трансакційних витрат;
- 5) концепцію диференціації;
- 6) концепцію ABC (activity-based costing);
- 7) концепцію збалансованих показників (Balanced Scorecard);
- 8) концепцію стратегічного позиціонування.

Концепцію ланцюга цінностей сформував М. Портер у 1985 р., вона дозволяє використовувати в інтересах підприємства можливі зв'язки з постачальниками сировини та кінцевими споживачами і зумовлює врахування витрат постачальників та споживачів уже після закупівлі товару або одержання послуг [2].

Концепцію витратоутворюючих чинників було сформовано у 1980-ті роки; її сутністю є те, що до складу зазначених чинників було віднесено таку структурну складову, як теоретична основа управління витратами. Ефект оптимізації витрат забезпечувався не в результаті зміни складу витрат, а за рахунок підвищення ефективності використання внутрішньогосподарських ресурсів і прискорення їхньої оборотності.



За допомогою концепції доданої вартості проводять дослідження складових витрат на всіх стадіях створення доданої вартості, починаючи із закупівлі сировини до реалізації продукції. Головним є мінімізація різниці між закупівлею і реалізацією.

Концепція трансакційних витрат набула відомості лише в 1990-х роках. Здійснення цієї концепції в сьогоденні умовах є нереальним у зв'язку з тим, що П(С)БО не містить поняття "трансакційні витрати", а отже, їх облік не передбачено. Формування ринкових відносин підтверджує, що в ринкову технологію слід включати операції з аналізу ринку, пошуку партнерів.

Концепцію диференціації рекомендовано застосовувати, коли пропозиція перевищує попит, тобто створення суб'єктом господарювання більшої цінності, ніж у конкурентів. При цьому ключовим питанням створення моделі здійснення діяльності, зорієнтованої на потреби споживача з урахуванням прогнозованих змін зазначених пріоритетів на перспективу.

Основою концепції ABC є розрахунок реальної собівартості продукції за видами діяльності. Подібні розрахунки не пов'язані з обов'язковим відображенням господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку, вони мають довгостроковий характер і не передбачають ведення реєстрів бухгалтерського обліку.

Концепція збалансованих показників (Balanced Scorecard) є найвідомішою системою показників оцінювання та стратегічного управління діяльністю організації, яка поєднує фінансові і нефінансові індикатори [4].

Концепція стратегічного позиціонування стала відома в 1990-ті роки, розроблена Дж. Шанком і В. Говінддараджаном у роботі "Стратегічне управління витратами", у якій досліджено витрати з точки зору розробки стратегії компанії з метою досягнення конкурентних переваг. Основним моментом підходу є оцінка системи та методології обліку з позиції їх відповідності стратегії розвитку підприємства на визначений проміжок часу.

Таким чином, питання оптимізації витрат актуальне сьогодні практично для всіх організацій.

Однак слід зауважити, що в умовах економічної кризи українським компаніям доводиться приділяти особливу увагу управління витратами з урахуванням особливостей, спричинених негативним впливом зовнішнього середовища.

Аналіз практики функціонування українських підприємств показав, що зараз в Україні просліджується така тенденція: 41 % компаній планують змінити заробітну плату співробітників, 17 % мають намір скоротити витрати на персонал шляхом скорочення робочого часу, а скоротити свої витрати за рахунок відмови від усіх або частини пілг вирішили 26 % компаній [5]. При цьому, за даними дослідження, активно компанії використовують і інші інструменти оптимізації витрат.

Однак, необхідно підкреслити той факт, що скорочення витрат повинно бути обґрунтованим та доцільним. Слід звернути увагу на те, що скорочення витрат містить у собі заходи, які можна реалізувати в короткий термін (до 3 місяців) в містах, що не беруть участь у створенні доданої вартості: в основному з метою підтримки ліквідності й захисту бізнесу в короткостроковій перспективі. Більшість компаній скорочує накладні витрати й витрати на персонал. При цьому, значний потенціал скорочення витрат лежить в області закупівель, транспортних витрат, оборотного капіталу. Тобто скорочення інвестицій у виробництво й розвиток дає дуже істотний ефект і є досить популярною мірою сьогодні. Разом з тим, ці заходи можуть негативно вплинути на майбутню конкурентоспроможність компанії. Проблемою також може бути і те, що швидко скорочені витрати мають тенденцію відновлятися.

Удосконалення системи управління витратами націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження й зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Здійснення ефективного управління витратами в умовах кризи для підприємств, компаній і фірм є дуже складним. Тому необхідно є допомога з боку держави. Такими заходами впливу держави можуть бути: скорочення експортно-орієнтованого виробництва внаслідок падіння світового попиту й ускладнення платежів по експортних операціях, необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на розширення внутрішнього попиту на групу експортних товарів і, тим самим, посилення ролі внутрішнього виробництва. Для цього досить буде почати нові інфраструктурні й житлові будівельні проекти, фінансовані з бюджету. Це прямо й опосередковано підтримає розвиток виробництва і підприємство в усіх галузях.

Отже, з огляду на обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів в умовах погіршення доступу до зовнішніх кредитів, підприємці повинні зробити нелегкий вибір: або зупинити виробництво й втратити ринки, утримуючи високі ціни розраховуючи на тимчасові труднощі, або знизити ціни, відновивши попит на свою продукцію й зберігши споживача. Другий шлях – це шлях тих виробників, які піклуються про майбутнє, розширюючи виробництво й заробляючи на "обороті", а перший – шлях спекулянтів, які одержують у короткостроковому періоді надприбутку й виходять із виробництва.

Також слід зазначити, що швидкість і методи подолання кризи багато в чому залежать від того, які причини її виникнення і як швидко вона буде виявлений. У процесі розвитку фінансової кризи можна виділити чотири її основні стадії [2]:

зниження ефективності використання капіталу, скорочення рентабельності й абсолютних значень обсягів прибутку;

виникнення збитковості виробництва;

відсутність власних засобів і резервних фондів, різке зниження платоспроможності компанії.

Найчастіше це супроводжується значним скороченням виробництва через те, що частина обігових коштів направляється на обслуговування зростаючої кредиторської заборгованості;



стан гострої неплатоспроможності. У підприємства немає можливості профінансувати виробництво й здійснювати платежі за попередніми зобов'язаннями. Виникає реальна загроза припинення або навіть повного припинення виробництва, а потім банкрутства.

Основні інструменти, якими можна застосовувати в компанії в несприятливих фінансових умовах, – нормування всіх статей витрат і жорсткий контроль виконання установлених нормативів. Такий підхід приносить відчутні результати й дозволяє удержати витрати компанії на заданому рівні.

Таким чином, для зниження витрат компанії в умовах кризи необхідно наступне: жорсткість процедур авторизації витрат, мотивування персоналу на зниження витрат і скорочення витрат, не пов'язаних з основною діяльністю компанії. У рамках перерахованих напрямків діяльності потрібно виконати такі процедури:

формування бюджету компанії. Планування витрат і передача повноважень за управлінням менеджерам підрозділів дозволять значно знизити витрати компанії. Це дозволить оптимізувати рух грошових потоків і утримати витрати на заданому рівні;

оптимізація витрат на оплату праці. Варто розробити бонусні схеми для персоналу компанії й мотивувати його на зниження витрат. За основу може бути прийнята схема, при якій частину зекономлених коштів виплачується співробітнику;

перегляд організаційної структури на предмет винятку зайвих рівнів управління.

Таким чином, використання методів та інструментів управління витратами в умовах розвитку кризових явищ в економіці надасть можливість підприємству підвищити якість управлінських рішень і вийти з кризи мінімальними витратами.

Наук. керівн. Берест М. М.

Література: 1. Головка В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека : навчальний посібник / В. І. Головка, А. В. Мінченко, В. М. Шаманська. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 448 с 2. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент : учебн. пособие / М. Н. Крейнина. – М. : Изд. "Дело и Сервис", 1998. – 304 с. 3. Голов С. Управлінський облік : підручник / С. Голов. – 3-тє вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с. 4. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегий к действию / Р. С. Карплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 344 с. 5. <http://www.liga business info>. 6. Корінько М. Д. Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин / М. Д. Корінько, Г. Б. Тітаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 126–132. 7. Кузьмін О. Індикатори в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / О. Кузьмін, О. Мельник. – Режим доступу : www.nalogovnet.com.

Мінська К. Г.

УДК 330.44+[004.78:657.44]

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ АВТОМАТИЗАЦІЇ

Анотація. Виявлено головні проблеми автоматизації управління прибутковістю на даному етапі розвитку України.

Аннотация. Описано основные проблемы автоматизации управления прибыльностью на данном этапе развития рынка Украины.

Annotation. The main problems of automated profit management on the current stage in Ukraine market development are studied.

Ключові слова: автоматизація, фінансовий аналіз, програмне забезпечення, проблематика управління прибутковістю.

В умовах розвитку інформаційних систем на ринку з'явилися програмні продукти для систематизації, управління, обліку, контролю, планування та прогнозування результатів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Це обумовлює необхідність у дослідженні проблем, пов'язаних з автоматизацією управління активами підприємства, оновленням інформаційної

© Мінська К. Г., 2010



бази, методології та організації з урахуванням прогресу, механізацією планування і прогнозування, забезпеченням захисту інформації. Особливе місце займають проблеми адаптації програмних продуктів стосовно конкретного об'єкта.

У науковій літературі останнім часом з'явилась низка досліджень, спрямованих на вивчення та розробку програмного забезпечення, основною метою якого є організація управління підприємствами з використанням комп'ютерних технологій. Проблематикою інформатизації в системах управління займалися І. Ансофф, Дж. Грейсон, П. Друкер, Т. Девенпорт, Н. Смерсон, Т. Пітерс, С. Робінсон, Р. Уотермен, М. Хаммер та ін. Разом з тим проблеми комп'ютерних технологій в управлінських системах досліджені недостатньо (хоч на ринку є низка прогресивних продуктів, що орієнтовані на роботу з даними). Існуючі розробки слабо адаптовані до конкуруючих умов більшості російських та українських організацій, що потребує активізації відповідних досліджень, урахуваючи попит на ці продукти [1; 2].

В економічній науці розроблені методи, які дозволяють на основі відносних показників, які вираховуються за даними стандартної фінансової звітності, швидко отримати картину фінансового стану підприємства та на основі моніторингу цих показників за визначений проміжок часу приймати правильні управлінські рішення. Значний внесок у розвиток системи бухгалтерської звітності зробили українські вчені, такі, як Пархоменко В. М., Сопко В. В. тощо. Проблематикою у сфері аналізу фінансового стану займалися Андрущак Є. М., Балик І. М., Біленька Н. Б., Фаріон І. Д., Шкарабан С. І., Яремчук І. Г. та ін. [3].

Щоб задіяти розроблені та удосконалені ними методики, необхідно знати, у чому вони полягають, які коефіцієнти треба вирахувати та про що свідчать значення того чи іншого показника. Придбання відповідних знань потребує додаткового часу та фінансових ресурсів. Багато підприємств оплачують послуги сторонніх консультантів, діяльність яких міститься в здійсненні фінансового аналізу та представленні відповідних звітів. Але в цьому випадку існує ризик того, що отриманий звіт буде містити специфічну термінологію, для роз'яснення якої доведеться удатися до послуг інших спеціалістів. Оплата послуг консалтингових фірм є значною статтею витрат підприємства, тому що аналіз рекомендовано проводити не рідше ніж один раз на квартал.

У багатьох фірмах звичайною практикою є застосування офісних засобів загального призначення, таких, як електронні таблиці. Проте універсальні інструменти погано пристосовані до вирішення специфічних завдань, у тому числі й проведення аналізу фінансового стану підприємства. Різновид форматів, у яких існують вихідні дані, не дозволяє в достатньому ступені автоматизувати процедури їх завантаження у аналітичні таблиці. Тому основним способом вводу інформації при використанні електронних таблиць є ручний набір. Цей процес потребує людських ресурсів і пов'язаний з виникненням помилок при переносі даних з однієї системи в іншу. Перш ніж використовувати електронні шаблони, наприклад MS Excel, для вирішення задач аналізу треба спроектувати необхідний шаблон, розробити технологію вводу даних, ввести відповідні формули та самостійно зробити висновки за отриманими даними.

Метою даної статті є виявлення проблем автоматизації аналізу прибутковості на підприємствах і розкриття переваг та недоліків упровадження різних видів програмних продуктів у бізнес-процеси.

На сучасному ринку програмних продуктів для розв'язання завдань фінансового аналізу існують спеціальні програми, які дозволяють подолати розглянуті вище проблеми. За допомогою них на основі вихідної інформації автоматично вираховуються необхідні фінансові показники, дається їх тлумачення за конкретними значеннями, що дозволяє приймати управлінське рішення. Порівняно з вартістю послуг консалтингових фірм використання програм фінансового аналізу є економічним варіантом. Мінімальною вихідною інформацією виступають бухгалтерський баланс (форма 1) та звіт про прибутки та збитки (форма 2). На основі отриманих даних вираховується ряд показників (ліквідність, рентабельність, платоспроможність, беззбитковість та ін.), які дозволяють узагальнено охарактеризувати фінансовий стан підприємства та визначити ступінь ефективності його функціонування.

Такий аналіз дозволяє визначити усілякі ризики та прийняти необхідні заходи щодо їх усунення. За допомогою даних програм можна аналізувати діяльність конкуруючих підприємств на основі відкритих даних, дослідити показники партнерів у динаміці для складення нових договорів та надання привілеїв.

Велику зацікавленість у використанні програм виявляють податкові органи для моніторингу діяльності підприємств, звітність яких викликає сумніви. Вирішенням завдань фінансового аналізу постійно займаються банки, страхові компанії та інвестори, оскільки без аналізу платоспроможності і фінансової стійкості клієнтів виникає великий ризик вкладання грошей без економічної вигоди як наслідку [4 – 6]. Ціновий діапазон аналітичного програмного забезпечення коливається від \$10–\$1 000 [7].

Основний функціонал програм однаковий. Вони здійснюють аналіз форм звітностей, вираховують основні фінансові показники, надають дані у формі графіків і таблиць, складають текстові звіти (від 10 до 90 сторінок). Відомості бухгалтерських звітностей накопичуються у базі даних, що дозволяє проводити аналіз показників у динаміці.

Уведення даних здійснюється вручну, і програма паралельно проводить ретельний контроль за їх достовірністю та несуперечністю. Як кінцевий результат програми формують змістовний текстовий звіт з розрахунком на користувача, який не володіє бухгалтерською термінологією. Значення показників порівнюються з нормою і у звіті відмічаються як позитивні, так і негативні значення.



Деякі програми (наприклад, "Економіка на долонях", "Фінансовий аналіз підприємства", "Audit Expert") дозволяють автоматично імпортувати дані з інших бухгалтерських програм, таких, як "1С", "ІНФІН-Бухгалтер", що значною мірою скорочує витрати на складання звіту та усуває ризики ручного вводу даних. Більшість програм (наприклад, "ФінЕк Аналіз") надають можливість визначити ризик банкрутства підприємства, скласти прогнозний баланс з урахуванням тенденцій розвитку підприємства, що склалися, прогнозних обсягів і рентабельності продажу, за заданими користувачем показниками платоспроможності, та який задовольняє нормативним вимогам державних органів.

Програми надають звіти, як наслідок, проведення: експрес-аналізу; горизонтального аналізу; вертикального аналізу; трендового аналізу; аналізу порівняного аналітичного балансу; аналізу платоспроможності; аналізу фінансової стійкості; аналізу ліквідності; аналізу рентабельності; аналізу прибутку; розрахунку ефекту фінансового важеля; розрахунку точки беззбитковості [7].

Однак не усі програми після вводу даних виконують їх перетворення до єдиного виду. Оскільки форми бухгалтерської звітності часто піддають змінню, не усі показники різних періодів можна порівнювати напряму. Наприклад, Audit Expert за для цієї мети використовує міжнародні стандарти фінансової звітності (International Accounting Standards, IAS). Такий функціонал значною мірою розширює цільову аудиторію програми, оскільки із вступом у ВТО підприємства, які працюють на експорт/імпорт або які мають у своєму капіталі зарубіжні інвестиції, зобов'язані надавати звітність за міжнародними стандартами і паралельно вести облік для місцевих податкових органів [8].

Після дослідження російського та українського ринків аналітичних програм за цільовою аудиторією можна зробити висновок, що приблизно 5 % програм надають можливість працювати зі звітностями усіх держав СНД (наприклад, "Audit Expert", "ФінЕк Аналіз"); 80 % програм базуються лише на російському законодавстві, використання яких на Україні без модифікації вихідних даних неможливо, оскільки "українські" форми звітності суттєво відрізняються від "російських"; і тільки 15 % програм можуть бути використані українськими підприємствами ("Фінансовий Аналіз", "Фінансист") без будь-яких змін [7].

У цілому основним недоліком автоматизації аналізу є використання тільки одного інструменту. Така стратегія заздалегідь обмежує можливості вибору, й тим самим ускладнює досягнення високих результатів.

Проаналізувавши можливості та функціонал найпопулярніших програм, можна виділити їх основні переваги та недоліки, які наведені в таблиці.

Таблиця

Виділення переваг і недоліків аналітичних програм [7]

Програма	Переваги	Недоліки
ІНЕК-Аналітик (з 1991 р.)	Мається загальна база та напрацювання для складання інтелектуальних звітів	Застаріла термінологія. Переклад англійською 10 %
Корпоративний фінансовий аналіз	Можливість відсіяти несуттєві дані фінансових звітів шляхом установлення "порога чуттєвості"	Недостатньо продуманий формат звітів
ФінЕк Аналіз	Гарний дизайн інтерфейсу програми та форм. Звіти з використанням наочних графіків. Добре реалізована система допомоги. Відкритість економічних розрахунків, що використовуються, для користувачів. Більш ніж 40 аналітичних звітів	Не можна скопіювати усю форму або її частину через буфер обміну. Тільки через імпорт даних у MS Word
Майстер Фінансів	Є шаблоном для MS Excel	Незручний інтерфейс
Альт-Фінанси	Є шаблоном для MS Excel. Переклад англійською усіх таблиць	Не має розрахунку показників, урахуовуючи інфляцію
Audit Expert	Широкі можливості настройки. Переоцінка балансу. Зручний інтерфейс	Переклад англійською тільки стандартних звітів
Фінансовий Аналіз (Україна)	Самостійне встановлення нормативних значень коефіцієнтів залежно від галузевої належності підприємства	Незручний інтерфейс. "Роздутий" звіт (50 сторінок)

Ринок Росії суттєво випереджає український ринок і вже надає повнофункціональні версії програм, які надають у використанні українські форми звітності та мають більш повних набір звітів. Проведене дослідження свідчить про те, що типові інформаційно-технологічні продукти, що мають, слабо адаптовані до реалій підприємств. Це обумовлює необхідність у розробці вітчизняних технологій з використанням ефективних елементів західних технологій. Інформаційно-технологічне забезпечення управління фінансовою діяльністю є активний розвиток, а у даній галузі й обширну літературу. Слід водночас зазначити, що незважаючи на численні спроби, відсутня достатньо повна, яка охоплює усі процеси, концепція автоматизації, але існує безліч приватних концепцій залежно від того, як авторами розставлені пріоритети, які процеси і якою мірою знайшли відображення [9].

З метою удосконалення процесу автоматизації управління прибутковістю підприємства необхідно проводити подальші дослідження у таких напрямках, як:

використання новітніх технологій для аналізу, планування та прогнозування на комп'ютерній основі;

розробка оригінальних інструментів технологій з урахуванням специфіки підприємства;

адаптація персоналу до нових технологій (подолання опору персоналу новаціям);
розробка особливих форм інтеграції інформаційно-технологічних систем між підрозділами та керівництвом.

Подальші дослідження у даній сфері не тільки будуть сприяти розвитку нових методик фінансового аналізу, але й вплинуть на пропозицію програмних продуктів на ринку, їх функціонал та направленість.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Соколов А. Ф. Формирования современной системы управления проектной организацией (на основе информационных компьютерных технологий) : автореф. дисс. канд. экон. наук : 08.00.05 ИЭ РАН / А. Ф. Соколов. – М., 2007. – 27 с. 2. Очковская М. С. Инновации как качественный фактор экономического развития : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.01 / М. С. Очковская ; Моск. гос. ун-т. им. Ломоносова. – М., 2006. – 26 с. 3. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методичне та нормативне забезпечення : автореф. дис. канд. экон. наук : 08.06.04 / В. М. Пархоменко ; Ін-т аграр. ек. УААН. – К., 2002. – 19 с. 4. Ступакова М. Пациент скорее жив, чем мертв, или как оценить финансовое состояние предприятия [Электронный ресурс] / М. Ступакова. – Режим доступа : <http://www.aup.ru>. 5. Шуремов Е. Инструменты финансового анализа – критерии выбора [Электронный ресурс] / Е. Шуремов. – Режим доступа : <http://www.aup.ru>. 6. Молодцов Д. А. Программное обеспечение финансового анализа [Электронный ресурс] / Д. А. Молодцов. – Режим доступа : <http://mag.iis.ru>. 7. Рябых Д. Программы анализа финансового состояния. Статьи и обзоры [Электронный ресурс] / Д. Рябых. – Режим доступа : <http://www.-cfin.ru/software/afs/index.shtml>. 8. Горицкая Н. Применение МСФО в Украине [Электронный ресурс] / Н. Горицкая. – Режим доступа : http://www.gaap.ru/biblio/gaap-ias/compare_rus2/133.asp. 9. Павловская А. Audit Expert и тенденции развития систем автоматизации финансового анализа [Электронный ресурс] / А. Павловская. – Режим доступа : http://www.expert-systems.com/pressroom/articles/articles_detail.php?ID=1598.

УДК 658.153

Руденко О. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕТОДИ ПЛАНУВАННЯ ОБІГОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ, СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

Анотация. Проанализовано існуючі методи планування оборотного капіталу підприємства, визначено переваги, недоліки та особливості застосування кожного методу.

Аннотация. Проанализированы существующие методы планирования оборотного капитала предприятия, определены преимущества, недостатки и особенности применения каждого метода.

Annotation. The existing methods of planning of a working capital of the enterprise is analyzed, the advantages, lacks and features of application of each method are considered.

Ключові слова: обігові кошти, методи нормування обігових коштів, метод прямого розрахунку, коефіцієнтний метод, аналітичний метод.

Обігові кошти є однією зі складових майна підприємства, ефективне використання яких є підґрунтям забезпечення безперебійного процесу виробництва й збуту продукції, підвищення прибутку і рентабельності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Висока інфляція, неплатежі та інші кризові явища сучасного етапу розвитку ринкових відносин вимушують підприємства змінювати політику щодо управління обіговими коштами, здійснювати пошук нових джерел їх формування, упроваджувати організаційно-економічні заходи щодо підвищення ефективності їх використання.

Проблематикою формування та управління обіговими коштами підприємства займалися такі вчені-економісти, як Петровович Й. М., Шваб Л. І., Гриньова В. М., Коюда В. О., Поддєрьогін А. М. та ін. [1 – 5]. В економічній літературі достатньо широко висвітлені теоретичні аспекти сутності обі-

© Руденко О. М., 2010



гових коштів, їх класифікації, джерел формування, надана характеристика методичним підходам щодо оцінювання ефективності їх використання.

Для забезпечення прискорення оборотності обігових коштів, економії власних фінансових ресурсів підприємству необхідно визначити оптимальну потребу в обігових коштах, розрахувати обґрунтовані їх норми і нормативи. Але серед науковців існують розбіжності щодо трактування сутності окремих методів планування обігових коштів, не визначеними залишаються особливості їх застосування. У зв'язку з цим метою даної статті є аналіз існуючих методів планування обігових коштів підприємства, виявлення переваг та недоліків кожного з них та обґрунтування сфери їх застосування.

Петровоч Й. М., Шваб Л. І., Гриньова В. М., Коюда В. О., Бланк І. О. [1 – 3; 5] виділяють три методи нормування обігових коштів, а саме: аналітичний метод (який у літературі ще називають дослідно-статистичним), коефіцієнтний метод і метод прямого розрахунку. Поддєрьогін А. М. виділив лише два методи – це метод прямого розрахунку та економічний метод [4, с. 203].

Метод прямого розрахунку можна назвати ще нормуванням. Нормування – це процес обчислення тієї частини оборотних активів (запасів і витрат), яка потрібна підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та здійснення розрахунків. Нормування оборотних активів включає розробку та встановлення на кожному підприємстві спеціальних норм за окремими видами матеріальних цінностей, витрат виробництва тощо і розрахунок нормативу власних оборотних активів у грошовому виразі на кінець року [3, с. 190].

Норма – це обчислювальна за кожним видом оборотних активів відносна або мінімальна їх величина, що необхідна для розрахунку нормативу. У свою чергу, норматив – це мінімальний розмір власних оборотних активів у грошовому виразі, що необхідний підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків [3, с.190].

Сутність методу прямого розрахунку (або нормування) полягає в розрахунку запасів за кожним елементом обігових коштів з урахуванням усіх змін на рівні організаційно-технічного розвитку підприємства, транспортування товарно-матеріальних цінностей, практики розрахунків між підприємствами.

Метод прямого розрахунку дає змогу розрахувати індивідуальні і сукупний норматив. До індивідуальних належать нормативи обігових коштів: у виробничих запасах (сировина, основні й допоміжні матеріали, куповані напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети); у незавершеному виробництві і напівфабрикатах власного виробництва; у витратах майбутніх періодів; у готовій продукції. Сукупний норматив – це сума індивідуальних нормативів.

Дані розрахунки, проведені методом прямого розрахунку, здійснюються на тривалий час і не передбачають раптових змін асортименту продукції, технології виробництва, умов постачання та збуту. Через це обчислений за допомогою даного методу норматив потребує щорічного коригування з урахуванням змін виробничої програми і швидкості обороту обігових коштів. З метою такого коригування використовуються наступні методи планування обігових коштів підприємства.

Сутність коефіцієнтного методу полягає в тому, що він дозволяє здійснити розрахунок потреби в оборотних активах із урахуванням тенденцій і співвідношень у змінах обсягу виробництва та окремих видів запасів і витрат [2, с.128].

Визначення нормативу обігових коштів за допомогою коефіцієнтного методу полягає в наступному. Перш за все, слід зауважити, що норматив на поточний рік ділять на дві частини: виробничий норматив і невиробничий норматив. До виробничого відносять нормативи обігових коштів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво: сировина, основні матеріали, купівельні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тара, незавершене виробництво та готова продукція.

До невиробничого відносять ті елементи нормованих обігових коштів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво: запасні частини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів. Співвідношення, що склалися в минулому періоді, з використанням відповідних коефіцієнтів, перетворюються і переносяться на майбутній період [4, с. 203].

У результаті проведеного аналізу праць учених-економістів [1 – 5] можна зробити висновок, що аналітичний та економічний методи за змістом є тотожними. Їх сутність полягає в тому, що розрахунок нормативу за окремими елементами обігових коштів не проводиться, а сукупний норматив на плановий рік обчислюється відповідно до діючого нормативу в поточному році, скорегованого на зміну обсягу виробництва і пришвидшення обороту обігових засобів у плановому році [1 – 5].

Норматив на плановий рік, як і в коефіцієнтному методі, ділять на дві частини: виробничий та невиробничий норматив. Далі для визначення нормативу обігових коштів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми в плановому періоді. Невиробничий норматив обігових коштів збільшується на 50 % від зростання виробничої програми (слід зауважити, що дане збільшення обсягу невиробничого нормативу відноситься до економічного методу, що висвітлено лише Поддєрьогінін А. М. [4, с. 204]. Отримана загальна сума нормативу зменшується на суму коштів, що вивільняються в результаті планового (прогнозованого) прискорення оборотності обігових коштів.

Аналітичний метод застосовується на підприємствах, де кошти, вкладені в матеріальні цінності й витрати, мають велику частку в загальній сумі обігових коштів.

Автором була виявлена схожість між аналітичним (економічним) і коефіцієнтним методами. При застосуванні обох методів норматив обігових коштів підприємства поділяють на 2 частини: на

виробничий та невиробничий. При розрахунку нормативу обігових коштів враховується зміна обсягів виробництва та окремих видів запасів і затрат. У коефіцієнтному не враховується зміна оборотності оборотних активів.

Установлені розбіжності в аналітичному та економічному методах планування обігових коштів підприємства, а саме в економічному, на відміну від аналітичного, невиробничий норматив обігових коштів збільшується на 50 % від зростання обсягів виробництва. Також автор виявив переваги та недоліки, і сферу застосування кожного з методів, які наведені в таблиці.

Таблиця

Методи планування оборотного капіталу

Найменування методу	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Метод прямого розрахунку (нормування)	Найбільш, точний, оскільки розрахунок нормативу обігових коштів здійснюється за окремими елементами. Ураховуються всі зміни на рівні організаційно-технічного розвитку підприємства, транспортування ТМЦ, форм та порядку розрахунків між підприємствами. Сприяє пошуку резервів прискорення оборотності обігових коштів	Розрахунки норм і нормативів здійснюються на тривали час і не враховують зміни обсягів виробництва та швидкості обороту обігових коштів. Дуже трудомісткий. Вимагає високої кваліфікації персоналу підприємства	Застосовується на нових підприємствах, а також тоді, коли треба проаналізувати стан обігових коштів для виявлення або непотрібних, надлишкових, неліквідних виробничих запасів, або резервів скорочення тривалості виробничого циклу, або причин нагромадження готової продукції на складах
Аналітичний (економічний)	Дозволяє здійснити розрахунок потреби в оборотних активах із урахуванням тенденцій зміни обсягів виробництва та прискорення обороту оборотних активів підприємства	Надає укрупнені планові показники обігових коштів, оскільки норматив оборотних активів ділять на виробничий та невиробничий. Не проводиться розрахунок нормативу обігових коштів за окремими елементами.	Застосовуються на вже діючих підприємствах, коли є вже розраховані нормативи обігових коштів за попередні періоди
Коефіцієнтний	Простий у використанні. Не трудомісткий. Не потребує високої кваліфікації фахівців на підприємстві Дозволяє здійснити розрахунок потреби в оборотних активах із урахуванням тенденцій і співвідношень у змінах обсягу виробництва та окремих видів запасів і затрат (за допомогою розділення нормативу обігових коштів на виробничий та невиробничий нормативи)	Сприяє переносу помилок у плануванні обігових коштів минулих періодів на майбутні періоди	

У результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. В економічній літературі висвітлені та в практичній діяльності підприємства застосовують три основних методи планування обігових коштів підприємства: метод прямого розрахунку, аналітичний і коефіцієнтний методи. Найбільш прогресивним і точним, але дуже трудомістким серед усіх є метод прямого розрахунку, який дозволяє обґрунтовано визначити потребу підприємства в окремих елементах нормованих обігових коштів.

Визначення оптимальної потреби в обігових коштах є дуже важливе для забезпечення високої ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що у разі зниження розміру обігових коштів можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності підприємств. Надлишок обігових коштів призводить до накопичення надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання обігових коштів не за призначенням.

Наук. керівн. Меренкова Л. О.

Література: 1. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 3-тє вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2006. – 423 с. 2. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Й. М. Петрововича. – 2-ге вид., виправл. – Львів : Магнолія 2006, 2007. – 580 с. 3. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / за ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с. 4. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с. 5. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. – 4-е вид. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано існуючі теоретичні підходи до визначення сутності поняття "витрати підприємства" та запропоноване уточнене їх визначення.

Аннотация. Проанализированы существующие теоретические подходы к определению сущности понятия "издержки предприятия" и предложено уточненное их определение.

Annotation. The existing theoretical approaches to definition of essence of concept costs of the enterprise are analysed and their specified definition is offered.

Ключові слова: витрати підприємства, імпліцитні витрати, етапи, собівартість, підходи до визначення сутності витрат.

Із вступом України до СОТ, із поглибленням євроінтеграційних процесів в українській економіці значно підвищилися вимоги до вітчизняних товаровиробників. Проте українська продукція і надалі залишається неконкурентоспроможною, що, передусім, пов'язано із високими виробничими витратами. Динаміку зміни рентабельності основних експорто-орієнтованих галузей промисловості України у 2008 – 2009 роках наведено в таблиці.

Аналіз вказує на те, що у двох галузях, що найбільше потребують упровадження сучасних технологій, технічна база яких є найстарішою, рівень рентабельності після вступу України до СОТ та розвитку світової економічної кризи впав більш як у півтора рази.

Сучасні тенденції в економіці вимагають не лише знання економічної суті витрат, а й володіння інструментарієм їх обліку, планування, контролю та аналізу. Проте для більшості керівників промислових підприємств такий рівень недосяжний, тому що вони не знають самої суті поняття "витрати" – на перший погляд, простої, але насправді складної економічної категорії.

У науковій літературі досить багато уваги приділяється вивченню категорії "витрати". Вивченням теорії витрат займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як: С. Котляров, Г. Фандель, Ю. Цал-Цалко, М. Баканов, М. Бахрушина, В. Савчук, Ч. Хорнгрен, В. Горфінкель, Т. Карпова, В. Кейлер, Дж. Фостер, К. Друрі. Всі зазначені вчені зробили вагомий внесок у вивчення сутності витрат, що суттєво поглибило розуміння складності даної категорії.

Таблиця

Динаміка зміни рентабельності основних експорто-орієнтованих галузей промисловості України у 2008 – 2009 роках [1]

Галузь промисловості	Витрати операційної діяльності, млн грн		Результат операційної діяльності, млн грн		Рівень рентабельності (збитковості), %	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
1. Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	15155,2	-3473,4	293468,8	148274,2	5,2	-2,3
2. Сільське господарство	3403	8576,5	178456,6	126218,5	1,9	6,8
3. Хімічна і нафтохімічна промисловість	3452,7	-1144,2	73911,7	42279,5	4,7	-2,7
4. Машинобудування	4873,7	3898,7	169686,5	71812,6	2,9	5,4

Еволюція знань про витрати має багатовікову історію. В різні історичні періоди, починаючи з давніх часів і закінчуючи сучасністю, вивченню витрат приділяли важливе значення. За допомогою проведених досліджень стало можливим виділення кількох етапів розвитку знань про витрати (рисунки).

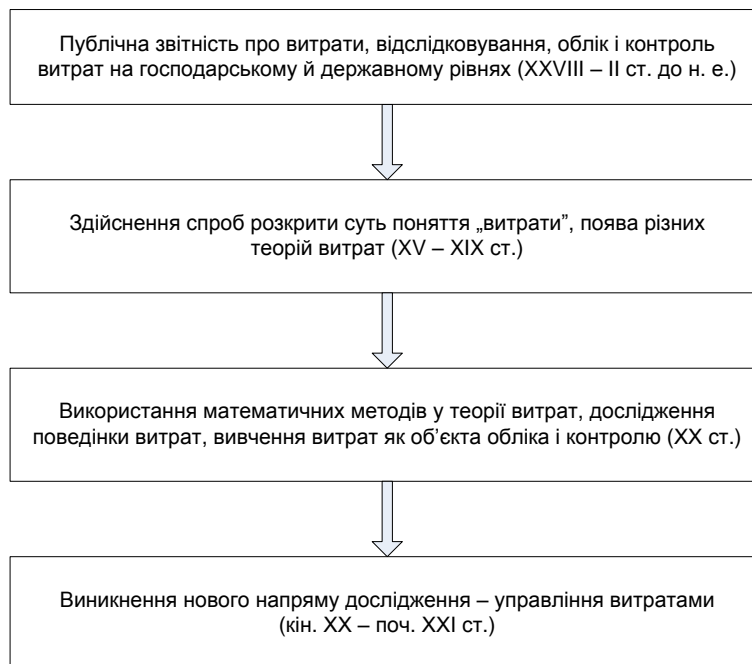


Рис. Етапи розвитку знань про витрати [5]

У сучасній економічній літературі існують різні трактування поняття "витрати". Вивченням теорії витрат займалися такі вітчизняні та іноземні учені-економісти, як Є. Єфимова, В. Горфінкель, Т. Карпова, А. Турило, М. Грещак, П. Марич, Г. Фандель, В. Кейлер, К. Друрі та ін.

Горфінкель В. Я., Єфимова Є. Г., Кейлер В. А. у своїх працях визначають таке поняття, як "економічні витрати виробництва". У вузькому розумінні економічні витрати – це альтернативні витрати підприємства, що складаються із бухгалтерських (явних) та внутрішніх (імпліцитні) [2, с. 544]. Бухгалтерські витрати – це альтернативні витрати, що приймають форму грошових платежів, здійснених підприємством своїм постачальникам факторів виробництва (заробітна платня робочим, витрати на сировину та матеріали, аренда плати тощо). Імпліцитні витрати – це грошові доходи, якими жертвує підприємство, самостійно використовуючи ресурси, що йому належать (грошові кошти, приміщення, обладнання тощо) [3, с. 129]. У широкому розумінні економічні витрати – це ті виплати, які підприємство зобов'язане зробити, або ті доходи, які підприємство зобов'язане забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах [4].

На погляд Карпової Т. П., витрати виробництва – це вартісне вираження спожитих або призначених для споживання ресурсів, зумовлених особливостями технології виробництва продукції, що виробляється та реалізується, виконуваних робіт і послуг, включаючи обов'язкові відрахування за визначений або на визначений термін [6, с. 53].

Грещак М. Г. та Коцюба О. С. стверджують, що витрати підприємства – як обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети [7].

Колектив авторів Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. визначають витрати як вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети [8].

Онисько С. М. та Марич П. М. відокремлюють поняття "виробничі витрати". На їх думку, "виробничі витрати – це спожиті у процесі виробництва засоби виробництва, які втілюють у собі минулу працю (сировину, матеріали, амортизацію основних засобів, працю робітників, зайнятих у процесі виробництва)" [9].

К. Друрі вважає витрати коштами, які витрачені для отримання доходів [10, с. 23].

Німецький економіст Г. Фандель визначає витрати, як витрати факторів виробництва у вартісному вираженні [11, с. 481].

Згідно з бухгалтерським підходом витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [12]. Недоліком даного визначення є те, що воно має суто облікове призначення і лише опосередковано, через активи, показує їхній зв'язок з економічними ресурсами. До того ж вибуття активів не відбувається, наприклад у разі купівлі сировини чи матеріалів – їхня вартість просто трансформується в іншу статтю активу.

Таким чином, витрати підприємства розглядаються у взаємозв'язку з процесами виробництва та збуту продукції. В економічній літературі розрізняють 2 підходи до визначення їхньої сутності: бухгалтерський та економічний. На думку автора, витрати підприємства формуються у момент накопичення факторів, і вже тільки при їх споживанні можна перенести їхню вартість на виготовлену



продукцію, тобто скалькуювати собівартість. Отже, витрати – це той товар-еквівалент, який підприємство віддає своїм постачальникам за фактори виробництва та засоби, за допомогою яких для них буде сформовано додану вартість.

Наук. керівн. Меренкова Л. О.

Література: 1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua. 2. Экономика предприятия : учебник для вузов / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. — 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с. 3. Грещак М. Г. Управління витратами : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М. Г. Грещак, О. С. Кошуба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с. 4. Кейлер В. А. Экономика предприятия : курс лекций / В. А. Кейлер. — М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, "Сибирское соглашение", 2000. – 132 с. 5. Андрущенко Н. С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н. С. Андрущенко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. 6. Карпова Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т. П. Карпова. – 2-е изд., пераб. и доп. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 351 с. 7. Ефимова Е. Г. Экономика : учебное пособие / Е. Г. Ефимова. – М. : МГИУ, 2005. – 368 с. 8. Турило А. М. Управління витратами підприємства : навч. посібник / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с. 9. Онисько С. М. Фінанси підприємств : підручник для студентів ВНЗ / С. М. Онисько, П. М. Марич. – 2-ге вид., стереотип. – Львів : Магнолія Плюс, 2005. – 366 с. 10. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / К. Друри ; пер. с англ. под ред. С. А. Табалиной. – М. : Аудит ; ЮНИТИ, 1994. – 560 с. 11. Фандель Г. Теория производства и издержек / Г. Фандель ; пер. с нем. под рук. и науч. ред. М. Г. Грещака. – К. : Таксон, 1998. – 528 с. 12. П(С)БО, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua.

Сацька Л. Г.

УДК 658.153

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБҐРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. На основі узагальнення показників оцінки ефективності використання оборотних активів підприємства запропоновано їх уточнену систему, яка включає коефіцієнти оборотності оборотних активів і їх елементів, тривалість одного обороту оборотних активів і їх елементів у днях, віддачу оборотних активів та рентабельність.

Аннотация. На основе обобщения показателей оценки эффективности использования оборотных активов предприятия предложена их уточненная система, которая включает коэффициенты оборачиваемости оборотных активов и их элементов, длительность одного оборота оборотных активов и их элементов в днях, отдачу оборотных активов и рентабельность.

Annotation. According to generalization of indexes of efficiency estimation of enterprise circulating assets usage, their specified system is offered. It includes the coefficients of circulating assets turnover and their elements, duration of one turn of circulating assets and their elements in days, return of circulating assets and profitability.

Ключові слова: оборотні активи підприємства, коефіцієнти оборотності оборотних активів, тривалість обороту у днях, ділова активність, рентабельність.

Ефективне використання оборотних активів відіграє велику роль у забезпеченні нормалізації роботи підприємства, підвищенні рівня рентабельності його діяльності та залежить від дії множини факторів. У теперішній час великий негативний вплив на ефективність використання оборотних активів підприємства, уповільнення їх оборотності мають фактори кризового стану економіки, а саме інфляція, непрогнозовані коливання курсів валют, зниження платоспроможності суб'єктів підприємництва.

© Сацька Л. Г., 2010



Наявність у підприємства оборотних активів, їх склад і структура, швидкість обороту та ефективність використання досить суттєво впливають на фінансовий стан підприємства та стабільність його становища на фінансовому ринку. Тому проблеми раціонального використання оборотних активів підприємств стають все більш актуальними.

Дослідженням теоретико-методичних засад формування та використання оборотних активів підприємств займалися такі вітчизняні науковці, як Іваніснко В. В., Яценко Л. С., Кірейцев Г. Г., Костирко Р. О., Подольська В. О., Яріш О. В., С. Рилєєв та ін.

Але в економічній літературі досі відсутній єдиний методичний підхід стосовно оцінки ефективності використання оборотних активів підприємств, що є метою даного дослідження.

Для оцінки ефективності використання оборотних активів підприємства учені-економісти пропонують різні системи показників, які наведені в таблиці.

Таблиця

Показники оцінки ефективності використання оборотних активів підприємства

Автор	Показники	Алгоритм розрахунку показників
1	2	3
Костирко Р. О., Подольська В. О., Яріш О. В.	1. Середні залишки оборотних активів, (К1)	ряд. (260+270 до 1 року) гр. 3+4 форми № 1 / 2
	1.1. Грошових коштів і їх еквівалентів, (К1.1)	ряд. (220+230+240) гр. 3+4 форми № 1 / 2
	1.2. Коштів у розрахунках, (К1.2)	ряд. (260+270 до 1 року -100-110-120-130-140-220-230-240) гр. 3+4 форми № 1 / 2
	1.3. Запасів, (К1.3)	ряд. (100+110+120+130+140) гр. 3+4 форми № 1 / 2
	2. Виручка від реалізації, (К2)	ряд. 035 ф. 2
	2.1. Одноденна виручка від реалізації, (К2.1)	К2: кількість днів у періоді
	3. Оборотність оборотних активів, (К3)	К1 :К2.1
	3.1. Грошових коштів і їх еквівалентів, (К3.1)	К1.1 :К 2.1
	3.2. Коштів у розрахунках, (К3.2)	К1.2 :К2.1
	3.3. Запасів, (К3.3)	К1.3 :К2.1
	4. Кількість оборотів оборотних активів, раз, (К4)	К2 : К1
	4.1. Грошових коштів і їх еквівалентів, (К4.1)	К2 : К1.1
	4.2. Коштів у розрахунках, (К4.2)	К2 :К 1.2
	4.3. Запасів, (К4.3)	К2 :К1.3
	5. Вивільнення (-), залучення (+) оборотних активів у зв'язку зі змінами їх оборотності, (К5)	(відхилення в оборотності у днях)×К2.1
	6. Прибуток (збиток), тис. грн, (К6)	ряд. 170(175) ф. 2
	7. Віддача оборотних активів, (К7)	К2 :К1
	8. Рентабельність оборотних активів, (К8)	(К6×100): К1
	9. Інтегральний показник ефективності використання оборотних активів, (К9)	$((К7 \times К5):100)^{1/2}$
Іваніснко В. В., Яценко Л. С.	1. Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації), (Коб.о.а.)	ряд. 035 ф. 2 : ряд. 280 ф. 1
	2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, (Коб.д.з.)	(ряд. 035 ф. 2): (1/2 (гр. 3 ряд. 160 ф.1+ гр. 4 ряд. 160 ф.1))
	3. Період оборотності дебіторської заборгованості, (Тоб.д.з.)	Кількість днів в періоді : Коб.д.з.
	4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, (Тоб.к.з.)	(ряд.040 ф.2) : (1/2 (гр. 3 ряд. 530 ф.1+ гр. 4 ряд. 530 ф.1))
	5. Період оборотності кредиторської заборгованості, (Тоб.к.з.)	Кількість днів у періоді: Коб.к.з.
	6. Коефіцієнт оборотності запасів, (Коб.з.)	(ряд.040 ф.2) : (1/2 (гр. 3 ряд. 100:140 ф.1+ гр. 4 ряд. 100:140 ф.1))
	7. Період оборотності запасів, (Тоб.з.)	Кількість днів у періоді: Коб.з.
	8. Тривалість операційного циклу, (Топ.ц.)	Тоб.з.+Тоб.д.з.

1	2	3
	9. Тривалість оборотності оборотного капіталу, (Тоб.об.к.)	Тоб.з.+Тоб.д.з.+Тоб.к.з
	10. Коефіцієнт оборотності основних засобів, (Коб.о.з.)	(ряд.040 ф.2) : (1/2 (гр. 3 ряд. 030 ф.1+ гр. 4 ряд. 030 ф.1))
Кірейцев Г. Г.	1. Тривалість одного обороту оборотних активів у днях	ряд. (260+270 до 1 року): (ряд. 035 ф. 2 : Кількість днів у визначеному періоді)
	2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	ряд. 035 ф. 2: ряд. (260+270 до 1 року)
	3. Коефіцієнт завантаження активів	ряд. (260+270 до 1 року): ряд. 035 ф. 2
	4. Віддача оборотних активів	ряд. 170(175) ф. 2: ряд. (260+270 до 1 року)

На думку науковців Костирко Р. О., Подольської В. О., Яріша О. В., оцінка ефективності використання оборотних активів здійснюється через показники їх оборотності. Оскільки критерієм оцінки ефективності використання оборотних активів є фактор часу, то використовуються показники, які відображають тривалість обороту у днях та швидкість обороту оборотних активів [1; 2].

Також учені-економісти пропонують розраховувати такі показники, як віддача оборотних активів, рентабельність оборотних активів та інтегральний показник ефективності використання оборотних активів. Інтегральний показник розраховується, як комплексним показником ефективності, який відображає середній умовний ефект у вигляді виручки, прибутку, що припадає на кожен гривню витрат, вкладених у поточні активи [2].

Іванієнко В. В. та Яценко Л. С. для оцінки оборотних активів пропонують розраховувати показники, які характеризують ділову активність підприємства, а саме коефіцієнти оборотності оборотних активів та періоди їх оборотності (коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності запасів) [3].

Кірейцев Г. Г. пропонує лише три показники для аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства: тривалість одного обороту оборотних активів у днях, коефіцієнт оборотності оборотних активів та коефіцієнт завантаження активів, віддача оборотних активів [4]. Слід зазначити, що коефіцієнти оборотності, показують скільки оборотів здійснено оборотними активами підприємства за аналізований період, і чим вищим є коефіцієнт оборотності, тим краще використовуються оборотні активи. А період оборотності показує, скільки днів триває один оборот оборотних активів підприємства.

Рилєєв С. та Юрій С. пропонують застосовувати багатофакторну модель (коефіцієнт оборотності оборотних активів):

$$K = (ЧВР \times Оноа \times Омоа) / (ЧВР \times Омоа + СВ \times Оноа),$$

де ЧВР – чиста виручка від реалізації продукції;

СВ – собівартість реалізованої продукції;

Оноа – коефіцієнт оборотності нематеріальних оборотних активів, обороти;

Омоа – коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів, обороти [5].

Ця модель дає можливість визначити ступінь впливу відповідних чинників на зміну показників ефективності використання оборотних активів, тобто на коефіцієнт оборотності оборотних активів, що дозволить покращити аналітичне забезпечення управління формування та використання оборотних активів підприємства [5].

На погляд автора, для кожного підприємства доцільно провести комплексну оцінку ефективності використання оборотних активів за допомогою наступних груп показників.

Перша група показників характеризує кількість оборотів оборотних активів та їх елементів, до якої можна віднести коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотність грошових коштів і їх еквівалентів, коштів у розрахунках, запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, а також багатофакторну модель Рилєєва С. та Юрій С.

Друга група показників оцінки ефективності використання оборотних активів підприємства відображає тривалість одного обороту оборотних активів у днях, до якої відносяться такі показники, як тривалість оборотності оборотних активів, тривалість оборотності грошових коштів та їх еквівалентів, коштів у розрахунках, запасів, а також тривалість оборотності дебіторської заборгованості.

Третя група показників включає в себе віддачу оборотних активів, рентабельність оборотних активів та інтегральний показник ефективності використання оборотних активів. Потреба розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності використання оборотних активів виникає, оскільки підприємства можуть мати при достатньо високих показниках віддачі оборотних активів низькі показники рентабельності, що призводить до необхідності врахування їх впливу.

Можна зробити висновок, що використання запропонованої методики для аналізу ефективності використання оборотних активів підприємства дозволяє отримати усебічну і комплексну оцінку

ку і прийняти на цій основі більш обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на забезпечення оптимізації структури оборотних активів, на підвищення ефективності їх використання, що позитивно вплине на фінансові результати підприємства.

Наук. керівн. Меренкова Л. О.

Література: 1. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Р. О. Костирко. – Харків : Фактор, 2007. – 784 с. 2. Подольська В. О. Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с. 3. Иваниенко В. В. Финансовый анализ : учебное пособие / В. В. Иваниенко, Л. С. Яценко. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2001. – 192 с. 4. Кірейцев Г. Г. Фінанси підприємств : навчальний посібник : курс лекцій / за ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцев. – К. : ЦУЛ, 2002. – 268 с. 5. Рилєєв С. Напрямки удосконалення методики факторного аналізу ефективності використання оборотних активів / С. Рилєєв, С. Юрій // Світ фінансів. – 2008. – № 3. – С. 13–134.

УДК 658.153

Аніщенко М. Г.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто підходи до визначення категорії "оборотний капітал" та теоретичні аспекти управління оборотним капіталом підприємства.

Аннотация. Рассмотрено подходы к определению категории "оборотный капитал" и теоретические аспекты управления оборотным капиталом предприятия.

Annotation. The approaches of definition of categories of a working capital and theoretical aspects of working capital management are studied.

Ключові слова: оборотний капітал, політекономічний аспект, управлінський аспект, фінансовий аспект.

В умовах становлення ринкових відносин в Україні інвестиційна діяльність і загальний фінансовий стан як державних, так і приватизованих підприємств значно погіршились, що було обумовлено нераціональною організацією управління оборотним капіталом. За останні десять років обсяг матеріальних запасів на вітчизняних промислових підприємствах зменшився більше ніж на 1/3, відвантаженої продукції та грошових коштів – на 6 і 11 % відповідно, величина дебіторської заборгованості зростає більше, ніж у 1,5 рази.

Таким чином, розробка проблеми ефективного управління оборотним капіталом, рекомендацій щодо процесів формування та використання оборотних активів підприємств і обумовлена актуальність обраної теми.

Предметом дослідження є особливості управління оборотним капіталом підприємств в умовах становлення ринкових відносин.

Об'єктом дослідження виступають фінансово-економічні відносини на підприємстві в процесі управління формуванням і використанням оборотного капіталу.

Метою дослідження є обґрунтування управління оборотним капіталом та оцінка його впливу на фінансовий стан підприємств. Основні завдання дослідження:

дослідити формування терміна "оборотний капітал";
визначити теоретичні підходи до управління оборотним капіталом.

Оборотний капітал — частина виробничого капіталу, яка переносить свою вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообігу капіталу.

Для вітчизняної економіки термін "оборотний капітал" є відносно новим. Більш звичним і застосованим є термін "обігові кошти", який фігурує у законодавчих та нормативних актах й у господарській практиці. Проте в умовах інтеграції українських підприємств у міжнародний економічний простір виникає необхідність єдиного тлумачення і методології дослідження такої різнопланової



економічної категорії, як оборотний капітал з метою порозуміння різних суб'єктів господарської діяльності в межах країни та за її кордоном.

Великий внесок у вирішення окремих проблем, пов'язаних з розробкою методологічних, організаційних, інформаційних аспектів розвитку економічного аналізу в цілому, і аналізу оборотного капіталу зокрема, зробили такі вчені, як Бланк І. О. [1], Ковальов В. В., Стоянова Є. С., Бочаров В. В., Єфімова О. В. [2], Павліковський А. М., Сопко В. В., Кінг А. М., Джеймс В. Хорн.

Зарубіжні науковці вбачають в оборотному капіталі фірми інвестицію в короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторської заборгованості. Вони тлумачать оборотний капітал як сукупність активів та поточних зобов'язань, а їх різницю визначають як чистий (власний) оборотний капітал [3].

Найбільш цілісне визначення сутності управління оборотним капіталом можна дати, ознайомившись з роботами відомого науковця Бланка І. О., за яким управління оборотним капіталом становить систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із встановленням оптимальних параметрів його обсягу і структури, задоволенням потреб підприємства в окремих його видах та залученням з різних джерел і в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства, забезпеченням умов оптимізації процесу його обертання [1].

Отже, правильне розуміння економічної сутності оборотного капіталу потребує, насамперед, усвідомлення його фінансово-грошової природи.

Досліджуючи сутність оборотного капіталу необхідно враховувати три аспекти: політекономічний, управлінський і фінансовий.

Політекономічний аспект вивчення потребує використання єдиної методології визначення сутності та вартісного змісту оборотного капіталу, а також дослідження функцій, які він виконує на стадіях кругообороту та у фазах відтворення.

Управлінський аспект питань реалізується шляхом створення інформаційної системи для внутрішнього управління підприємством і фокусує увагу на майбутніх результатах, тобто передбачає проведення перспективного аналізу оборотного капіталу з метою створення моделі управління фінансовим станом підприємства.

Фінансовий аспект реалізується завдяки упровадженню в аналітичний процес створених моделей управління основними елементами оборотних активів, концентрує увагу на реєстрації і класифікації фінансових операцій та підготовці фінансових звітів, і передбачає проведення ретроспективного аналізу оборотного капіталу з метою врахування результатів, одержаних у ході аналізу, в майбутній роботі [4].

Необхідно зазначити, що у вітчизняній теорії та практиці управління оборотним капіталом підприємства досить повно і цілісно визначено зміст, цілі й завдання, а також функції фінансового менеджменту у сфері оборотного капіталу підприємства. Проте система управління оборотними активами підприємства потребує подальших досліджень, спрямованих на удосконалення та конкретизацію її функцій з позиції адаптації до сучасного етапу розвитку фінансів та економіки України в цілому.

Механізм управління оборотним капіталом – система елементів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень у цій сфері.

Виходячи із загальновідомих підходів до управління господарською діяльністю підприємства, що застосовуються для розв'язування конкретних завдань управління, можна відзначити такі основні системи проведення аналізу оборотного капіталу підприємства: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, аналіз ризиків, аналіз коефіцієнтів, інтегральний аналіз.

Більш високу дохідність оборотного капіталу можна одержати в результаті підвищення коефіцієнта прибутковості продажу продукції або коефіцієнта оборотності оборотних активів. Коефіцієнт прибутковості можна підвищити шляхом скорочення витрат або підвищення продажних цін. Проте при зростанні продажних цін можливе падіння попиту й наступного за цим зменшення показника оборотності активів. Якщо більш високі ціни призведуть до зниження товарообігу, то збільшення коефіцієнта прибутковості може компенсуватися падінням оборотності активів, тому загальна дохідність оборотного капіталу може не покращитися.

Не менш важливим об'єктом, ніж рентабельність оборотних активів, при аналізі використання оборотного капіталу виступає їх ліквідність, а предметом такого дослідження є аналіз впливу на фінансовий стан підприємства розміщення оборотних активів.

Функціонування обігових коштів розпочинається з моменту їх формування і розміщення. Рациональне розміщення як складова управління оборотним капіталом має певні особливості не лише в різних галузях, а навіть і на різних підприємствах однієї галузі. Визначальними тут є такі чинники: вид господарської діяльності, обсяг виробництва; рівень технології та організації виробництва; термін виробничого циклу; система постачання необхідних товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції та ін.

Отже, фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є виважена, раціональна організація й ефективне використання обігових коштів.

Таким чином, ефективність управління оборотним капіталом підприємства залежить від рівня організаційності та узгодженості процесів аналізу оборотних активів підприємства в попередньому періоді, планування оборотного капіталу, контролю за виконанням планів і прийняттям управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання оборотного капіталу.

Наук. керівн. Кузенко Т. Б.

Література: 1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника центр, 2004. – 426 с. 2. Ефимова О. В. Анализ оборачиваемости текущих активов / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 11. – С. 9–14. 3. Бланк И. А. Управление активами и капиталом предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 448 с. 4. Маслов Б. Г. Повышение эффективности использования оборотного капитала: материально-производственные запасы / Б. Г. Маслов // Управленческий учет. – 2005. – № 1. – С. 30–35. 5. Никольская Э. С. Анализ оборотных (текущих) активов и их оборачиваемости / Э. С. Никольская // Полиграфия. – 2003. – № 5. – С. 22–25.

УДК 336.719.2(477)

Петреченко О. О.

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ УКРАИНЫ

Аннотация. Рассмотрены основные средства защиты информации, цели учета и контроль информации в банках. Определены способы защиты информации, а также наиболее часто используемые технологии информационной защиты. Проанализирована уязвимость информации в автоматизированных комплексах.

Анотация. Розглянуто основні засоби захисту інформації, мета обліку і контроль інформації в банках. Визначено способи захисту інформації, а також найбільш часто використовувані технології інформаційного захисту. Проаналізовано уразливість інформації в автоматизованих комплексах.

Annotation. Basic facilities of defence of information, aims of account and control of information are considered. The methods of defence of information, and also most the often used technologies of informative defence are certified. Vulnerability of information in the automated complexes is analysed.

Ключевые слова: информационные технологии, защита информации, средства защиты, уязвимость информации, каналы связи.

Мы живем в мире конкурентной борьбы за сферы влияния на международной арене, мировых рынках, за приоритеты в научной, военно-технической и экономической отраслях. Именно поэтому защита информации является неотъемлемой составляющей национальной безопасности.

В наше время информационные технологии (ИТ) занимают лидирующие позиции в развитии мирового сообщества и мировой экономики. Под информационными технологиями понимаются технологии обработки и управления данными [1]. Главной целью должен являться процесс ускорения распространения информации при минимальных затратах. В наиболее развитых странах мира за счет информационных технологий стали появляться новые виды бизнеса, как например электронный. Он с легкостью удовлетворяет все возрастающие потребности общества, стирает границы между государствами и ускоряет развитие единого мирового рынка. В таких странах поддерживается инициатива внедрения ИТ для удовлетворения новых видов бизнеса, развития финансовых рынков, а также защиты потребителей информационной продукции и услуг.

К сожалению в нашей стране ИТ не развиваются на необходимом уровне. Общей целью является не оптимизация общего процесса, повышение производительности и, как следствие, экономический рост, а сиюминутная выгода, личные потребности. По мнению автора, Украине необходимо уменьшить госконтроль для создания конкурентоспособной бизнес-среды, что откроет для нее новые границы на международном рынке.

Одной из важнейших проблем функционирования банка, как такового, является проблема его безопасности, а точнее безопасности его информации. Защита банковской информации ста-

© Петреченко О. О., 2010



новится все более актуальной, выдвинувшись на первое место относительно физической охраны и средств технической защиты помещения банков.

За счет быстрого прогресса информационных технологий, финансовые учреждения начали внедрять открытые системы связи с выходом в Интернет, что привело к появлению новых каналов утечки информации и воздействия на нее. Таким образом, главными задачами защиты информации являются: обеспечение ограниченного доступа к конфиденциальной информации, защиты технических средств, обрабатывающих ее и безопасность передачи по каналам связи.

Данные о клиентах банков, их счетах и операциях интересны не только конкурентам, но и преступникам, которые для несанкционированного доступа к ним используют все возможные средства. Поэтому к банковским системам защиты конфиденциальной информации предъявляются особые требования.

Управление защитой – это контроль за распределением информации в открытых системах. Он осуществляется для обеспечения функционирования средств и механизмов защиты, фиксации выполняемых функций и состояний механизмов защиты, фиксации событий, связанных с нарушением защиты. Основные средства защиты – это шифрование данных при их хранении и при передаче по каналам связи, электронная цифровая подпись, а также средства защиты от несанкционированного доступа.

Учет и контроль в банке представлены операционным и бухгалтерским учетом, которые тесно связаны между собой, поскольку аналитический уровень отражен в банковском учете лицевыми счетами, а каждый лицевой счет находится под определенным балансовым. Основной целью аудита информационных систем является их контроль и анализ рисков, связанных с защищенностью, как от внешних, так и от внутренних факторов. Не существует возможности создать полностью защищенную систему. Даже при наличии неограниченного бюджета и ресурсов, всегда остается возможность того, что кто-то найдет путь для несанкционированного получения информации. Если совершенной безопасности невозможно достичь, то организация или банк должны определить наиболее эффективный метод защиты информации, исходя из имеющихся ресурсов. По данным исследований CNews.ru наиболее востребованной технологией информационной защиты в банковской сфере являются системы аутентификации [2]. Это проверка принадлежности субъекту доступа к предъявленному им идентификатору, то есть, иными словами, проверка подлинности [1].

Способов аутентификации существует довольно много. Одним из наиболее часто используемых является текстовый ввод логина и пароля, но он далеко не единственный метод. Все большую популярность набирает аутентификация с помощью электронных сертификатов, пластиковых карт и биометрических устройств, например, сканеров радужной оболочки глаза или отпечатков пальцев или ладони.

В последнее время все чаще применяется так называемая расширенная или многофакторная аутентификация. Она построена на использовании нескольких компонент, таких, как: информация, которую пользователь знает (пароль), использовании физических компонент (например, идентификационные брелки или смарт-карты), и технологии идентификации личности (биометрические данные).

Наиболее часто используемыми технологиями информационной защиты в банковской сфере являются антивирусы, комплексы кодирования межсетевых потоков, межсетевые экраны и защищенный WEB-сервер. Межсетевые экраны осуществляют контроль и фильтрацию проходящих через него сетевых пакетов на различных уровнях модели OSI, в соответствии с заданными правилами. Его основной задачей является защита компьютерных сетей или отдельных узлов от несанкционированного доступа. Также сетевые экраны часто называют фильтрами, так как их основная задача — не пропускать (фильтровать) пакеты, не подходящие под критерии, определенные в конфигурации.

Однако анализ существующего положения показывает, что уровень мероприятий по защите информации, как правило, отстает от темпов автоматизации. Одной из основных причин этого отставания является неразвитость и неотрегулированность рынка криптографической продукции. При этом, недостаточно учитываются отличия банковской информации от традиционных объектов криптографической защиты (военные и государственные секреты), что приводит к завышенным требованиям к средствам криптографической защиты банковской информации.

Уязвимость информации в автоматизированных комплексах обуславливается большой концентрацией вычислительных ресурсов, их территориальной распределенностью, долговременным хранением больших объемов данных на магнитных носителях, одновременным доступом к ресурсам большого числа пользователей различных категорий. Автоматизированный комплекс можно считать защищенным, если все операции выполняются в соответствии со строго определенными правилами, которые обеспечивают непосредственную защиту объектов, ресурсов и операций. Основу для формирования требований к защите составляет список угроз. Когда такие требования известны, могут быть определены соответствующие правила обеспечения защиты. Эти правила, в свою очередь, определяют необходимые функции и средства защиты. Чем больше требований к защите и соответствующих правил, тем эффективнее механизмы защиты и тем более защищенным оказывается автоматизированный комплекс.

Исключительно важным элементом для платежной системы является защита юридической значимости платежных документов для справедливого разрешения споров и определения виновных в нанесенном ущербе, так как только юридическая защищенность создает доверие к системе платежей у ее участников и повышает их дисциплинированность при совершении расчетов. Это является еще одним аргументом в пользу того, что для платежной системы более приоритетными



являются криптографические методы обеспечения подлинности и целостности платежных документов, а не методы обеспечения конфиденциальности.

Защита банковской информации при ее передаче по телеграфным и почтовым каналам связи осуществляется, в основном, организационными мерами, в сочетании с использованием криптографических средств – системы кодов подтверждения. В отдельных регионах, использующих для передачи информации модемную связь, в качестве средств защиты применяются средства шифрования и электронной цифровой подписи (ЭЦП) различных фирм-производителей криптопродуктов.

В последнее время применение электронной цифровой подписи (ЭЦП) стало более частым. ЭЦП – реквизит электронного документа, предназначенный для защиты этого документа от модификации, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе [1]. Порядок применения цифровой подписи в банковской деятельности определяется Национальным банком Украины. Обслуживание физических и юридических лиц совершается центром сертификации ключей на договорных основаниях.

К сожалению, у большинства средств криптографической защиты нет необходимых сертификатов, что приводит к несовершенной системе защиты и утере информации.

Специально для банковских систем в теоретической криптографии существуют два направления разрабатываемых исследований. Это криптографические протоколы и криптографическое обеспечение банковских карточек.

Не смотря на то, что нынешние банковские системы используют огромное количество средств защиты, уровень защищенности информации не соответствует требованиям современных банковских информационных систем. Финансовые учреждения, использующие информационные технологии для развития бизнеса, должны осознать важность безопасности информации. Учитывая бурный прогресс технических новшеств, нельзя дать однозначных рекомендаций по информационной безопасности для каждого финансового учреждения. Можно ожидать, что в скором времени, банки возьмут под полный контроль состояние информационной безопасности в финансовых учреждениях и будут способствовать ее совершенствованию, включая проведение экспертиз с акцентом на безопасность информации.

Научн. рук. Давыдов Д. Д.

Литература: 1. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Информационные технологии](http://ru.wikipedia.org/wiki/Информационные_технологии). 2. <http://www.cnews.ru/reviews-free/finance/security/>. 3. Анохин М. И. Криптография в банковском деле / М. И. Анохин, Н. П. Варновский, В. М. Сидельников, В. В. Яценко. – 1997. – 233 с. 4. Домарев В. В. Безопасность информационных технологий. Методология создания систем защиты / В. В. Домарев. – К. : ООО "ТИД "ДС", 2002. – 688 с. 5. <http://www.mszi.ru/>. 6. http://www.prostobankir.com.ua/it/stati/informatsionnye_tehnologii_it_ne_roskosh_a_put_k_pobede. 7. http://capri.ustu.ru/banking_systems/%C3%EB%E0%E2%E0%201.htm. 8. Титоренко Г. А. Информационные системы в экономике / Г. А. Титоренко. – М. : "ЮНИТИ-ДАНА", 2008. – 463 с.

УДК 339.13.017:336.71

Городовой А. П.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация. Освещены вопросы проведения маркетинговых исследований в банковской системе и порядок их проведения. Описаны общие черты маркетинговых исследований и пять факторов, какими следует руководствоваться при выборе специальных организаций по вопросам исследования.

Анотация. Висвітлено питання проведення маркетингових досліджень у банківській системі та порядок їх проведення. Описано загальні риси маркетингових досліджень і п'ять факторів, якими слід керуватися при виборі спеціальних організацій з питань дослідження.

© Городовой А. П., 2010



Annotation. The questions of realization of marketing researches in a banking system, an order of their realization in a banking system are taken up. Common features of marketing researches and five factors, with the help of which it is necessary to be guided at a choice of the special organizations concerning research are described.

Ключевые слова: банковское учреждение, банковская система, клиент, макросреда, маркетинговые исследования.

Любое банковское учреждение, в определённые моменты своей деятельности испытывает необходимость в информации о сложившемся на данный момент положении на рынке банковских услуг. Такая необходимость обуславливается целью банковского учреждения, как можно более полно удовлетворять потребности своих клиентов. Для этого и необходимо проводить маркетинговое исследование конъюнктуры рынка банковских услуг. Без такого исследования не должна обходиться деятельность практически ни одного банка, что и обуславливает актуальность рассмотрения данной проблемы.

При проведении маркетинговых исследований в банковской системе необходимо осуществлять поиск, сбор и обработку данных, которые требуются для решения маркетинговых проблем и обеспечения успешной деятельности банка. В процессе маркетинговых исследований необходимо осуществлять регулярное исследование рынков сбыта банковских услуг, выработку пакетов документов о потенциале банка по оказанию услуг клиентам, взаимосвязи банковского учреждения с внешней средой, в том числе с партнерами, клиентами и конкурентами.

Маркетинговые исследования в банковской сфере рекомендуется осуществлять в следующем порядке:

разведочные, то есть направленные на сбор предварительной информации, которая предназначена для более точного определения проблем и проверки гипотез;

дескриптивные, то есть описывающие те или иные аспекты реальной маркетинговой ситуации;

казуальные, то есть выявляющие причинно-следственные связи между признаками.

При осуществлении маркетинговых исследований необходимо проводить как первичные, "полевые" исследования, то есть сбор и обработку данных специально для конкретного маркетингового анализа (таких, как проведение различных опросов большого числа респондентов), так и вторичные, "кабинетные" исследования, то есть обработку уже существующей информации, которая была собрана для других исследований, но может быть полезна для данных [1].

Маркетинговые исследования банки могут проводить самостоятельно, собственными силами. Вместе с тем, маркетинговые исследования могут проводиться и с помощью специализированных консультационных организаций. Часто банкиры, не имеющие специалистов необходимой квалификации, обращаются к фирмам, профессионально занимающимися проведением маркетинговых исследований. При выборе таких организаций следует руководствоваться такими факторами:

1) стоимостью исследования. Для того чтобы сделать маркетинговые исследования дешевле, ряд фирм специализируется в сборе синдикативной, стандартизированной информации;

2) наличием опыта проведения сложных исследований, в том числе с использованием современных методов анализа и прогнозирования;

3) знанием технических особенностей продукта. Обычно специалисты компании знают их лучше, и эти знания не всегда можно быстро передать специалистам других компаний;

4) потребностью в специальном оборудовании (например, компьютерах и программном обеспечении). Таким оборудованием, как правило, в более полном объеме обладают специализированные компании;

5) необходимостью сохранения конфиденциальности. Иногда компания часть исследования проводит собственными силами, чтобы избежать огласки, а другую – с помощью специализированных маркетинговых организаций.

В настоящее время ситуация на рынке банковских услуг меняется чрезвычайно быстро. Маркетинг, безусловно, реагирует на изменения, постоянно происходящие в экономике Украины и в мире, и успешная работа банка в условиях новых реалий отношений клиентов к банковским услугам не может быть организована без дополнительных исследований маркетинговой ситуации, сложившейся в банковской системе в последние годы, что повышает актуальность маркетинговых исследований для каждого банковского учреждения.

Стратегическая концепция маркетинга означает смещение акцента с потребителя (клиента) или продукта (услуги) на внешнее окружение фирмы. Всестороннее знание потребителей становится недостаточным. Чтобы достичь успеха, маркетолог должен знать потребителя в контексте, который включает конкуренцию, правительственную политику и регулирование, более широкие экономические, политические и социальные факторы макросреды, которые и определяют эволюцию рынка и маркетинга. Обострение конкуренции приводит к тому, что все большее значение в банковской деятельности имеет определение наилучшей маркетинговой стратегии, позволяющей направлять ресурсы в те сегменты рынка финансовых услуг, которые в настоящее время приносят максимальную прибыль [2].

Сбор информации, анализ и прогноз каждого из элементов системы маркетинга в банке, выявление его конкурентных преимуществ должны найти свое отражение в стратегии управления

маркетинговой деятельностью. Стратегия показывает, как достигнуть поставленных целей, она определяет, где, когда и как банк будет предоставлять услуги клиентам.

Научн. рук. Давыдов Д. Д.

Литература: 1. Уткин Э. А. Банковский маркетинг / Э. А. Уткин. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 225 с. 2. Спицын И. О. Маркетинг в банке / И. О. Спицын. – К. : Писпайл, 1993. – 656 с.

УДК 336.719.2:094.78

Денисенко Д. Д.

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЕУ

ЭЛЕКТРОМАГНИТНЫЙ ТЕРРОРИЗМ: ЗАЩИТА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Аннотация. Определена сущность электромагнитного терроризма, рассмотрены основные каналы воздействия на любую офисную электронную технику.

Анотація. Визначено сутність електромагнітного тероризму, розглянуто основні канали впливу на будь-яку офісну електронну техніку.

Annotation. The essence of electromagnetic terrorism are defined, the basic channels of influence on any office electronic technique are considered.

Ключевые слова: электромагнитный терроризм, банковская система, информация, защита, оборудование.

Информация, хранящаяся и обрабатываемая в информационных системах, имеет немалую ценность, и поэтому ей должен быть обеспечен определенный уровень защиты. Именно информация способствует непрерывной и успешной работе, а также развитию любой организации, независимо от сферы деятельности и формы собственности. В связи с этим, одной из главных задач организации является обеспечение высокого уровня защиты коммерческой информации. В современных условиях возникают проблемы воздействия на информацию, которая имеет ценность, что приводит к постановкам вопросов о защите информационных систем и непосредственно информации, хранящейся в них.

Среди ученых, которые занимаются исследованием данной проблемы, следует выделить таких, как Барсуков В. С., В. Фортов, Матвеев В. В., Магулян Г. Г. Однако проблемы электромагнитного терроризма все еще остаются недостаточно изученными, что и обуславливает актуальность исследования данной темы.

Главной целью исследования является научно-теоретическое обоснование проблемы электромагнитного терроризма как одним из наиболее опасных угроз информационным системам и технологиям.

В банковской системе Украины на протяжении нескольких последних десятилетий наблюдается стремительное развитие информационных технологий в различных сферах экономики. При использовании информационных систем, наряду с проблемами надежности и устойчивости их функционирования, возникла проблема обеспечения безопасности циркулирующих в них данных. Так появилась проблема потери, блокирования, а также утечки информации. Утечка информации, которая представляет собой коммерческую, конфиденциальную и другую предусмотренную законом тайну, которая является собственностью государства или финансово-кредитных организаций, – это лишь одна из множества угроз национальной безопасности Украины в информационной сфере [1].

Любая достоверная информация, которая обрабатывается и хранится в информационных системах, имеет определенную ценность, а поэтому должна быть защищена. Существует немало способов, которые позволяют обеспечить определенный уровень защиты информации от повреждения или хищения, но необходимо отметить, что не существует способа, который позволил бы считать информацию защищенной полностью.

Угрозу информации в банковской системе можно подразделить на два класса:

объективные (природные) – влияние на объект защиты физических процессов или стихийных природных явлений, которые не зависят от человека;

© Денисенко Д. Д., 2010



субъективные – связаны с деятельностью человека, среди которых можно выделить: неумышленные, вызванные ошибочными действиями сотрудников, и умышленные, которые являются результатом злоупотреблений нарушителей.

Излучение электромагнитных волн присутствует при работе процессоров на определенных частотах и, конечно же, может приносить определенный вред конфиденциальности информации, которая обрабатывается. Перехват электромагнитного излучения от дисплеев, серверов или рабочих станций для копирования информации или выявления процедур доступа. Именно это является слабым местом компьютера, ведь электромагнитное излучение может быть принято чувствительными приемниками и после определенной обработки информация, обрабатываемая в данный момент на компьютере может быть восстановлена [2].

Десятилетие назад никто не задумывался, над тем, что существует отрасль информационного терроризма – это электромагнитный терроризм (ЭТ). Сегодня возможности современных технологий заставляют искать методы защиты и противодействия ЭТ. Прежде всего, стоит задуматься о том, как именно защитить сами системы защиты, становящиеся все более беззащитными перед ЭТ.

Анализ развития систем безопасности четко указывает на то, что наиболее успешными и эффективными по критерию "эффективность-качество" являются интегрированные системы безопасности (ИСБ), ядром которых является сам персональный компьютер. Однако практика эксплуатации ИСБ показывает, что и эти системы, к сожалению, имеют свои слабые места, знание которых, безусловно, поможет пользователю устранить недостатки и повысить оперативно-технические и эксплуатационные характеристики существующих ИСБ. Это, в первую очередь, относится к методам защиты от силового деструктивного воздействия (СДВ) – резкого всплеска напряжения в сетях питания, коммуникаций или сигнализаций систем безопасности с амплитудой, длительностью и энергией всплеска, способными привести к сбоям в работе оборудования или к его полной деградации.

Технические средства силового деструктивного воздействия (ТС СДВ) и являются электромагнитным оружием, которое способно дистанционно поразить, например, любую незащищенную систему безопасности. Главное для этого – обеспечить соответствующую мощность электромагнитного импульса. Очень существенным является тот факт, что анализируя повреждения в уничтоженном оборудовании невозможно однозначно идентифицировать причину возникновения повреждения, так как причиной может быть как преднамеренное (нападение), так и непреднамеренное силовое воздействие (например, индукция от молнии). А это означает, что если содеянное не является непреднамеренным, то злоумышленник может успешно использовать ТС СДВ и в последующем.

К основным каналам силового деструктивного воздействия на компьютер или любое другое электронное оборудование системы безопасности, с учетом среды передачи энергии деградации, могут быть подвергнуты СДВ по трем основным каналам силового деструктивного воздействия (КСДВ):

- по сети электропитания;
- по проводным линиям;
- по эфиру с использованием мощных коротких электромагнитных импульсов.

Для осуществления СДВ по сетям электропитания используются специальные технические средства, которые подключаются к сети непосредственно с помощью гальванической связи через конденсатор или с помощью индуктивной связи через трансформатор. Поэтому при разработке концепции безопасности объекта, необходимо учитывать и возможность СДВ по сетям электропитания.

В качестве примера высокой эффективности деструктивного воздействия ТС СДВ можно отметить устройство с электролитическими конденсаторами. Подобное устройство, размещенное в обычном кейсе, способно вывести из строя до 20 компьютеров одновременно. Еще большую эффективность имеют молекулярные накопители (ионисторы). ТС СДВ, содержащие ионисторы, уже способны вывести из строя все компьютеры большого вычислительного центра.

В последнее время на рынке обеспечения безопасности появилось большое количество технических средств, способных не только обнаруживать подозрительную технику, но одновременно и уничтожать ее, в случае необходимости. Ярким примером подобных технических средств является продукция французской фирмы "Cofroexport S.A.", специализирующейся в области безопасности и радиокommunikаций.

Для проникновения энергии СДВ по проводным линиям необходимо преодолеть предельную поглощающую способность компонентов, которые могут быть использованы во входных цепях. Анализ показывает, что для деградации этих компонентов (микросхем, транзисторов, диодов и т. п.) достаточно воздействия импульса с энергией 1–1000 мкДж, причем, этот импульс может быть весьма коротким. Как известно, напряжение пробоя переходов составляет от единиц до десятков вольт. Так, у арсенидгаллиевых приборов это напряжение равно 10 В, запоминающие устройства имеют пороговое напряжение около 7 В, логические интегральные схемы (ИС) на МОП-структурах – от 7 до 15 В. И даже кремниевые сильнооточные биполярные транзисторы, обладающие повышенной прочностью к перегрузкам, имеют напряжение пробоя в диапазоне от 15 до 65 В. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что для СДВ по проводным каналам требуется энергия на несколько порядков ниже, чем по сети питания, и деструктивное воздействие может быть реализовано с помощью относительно простых технических средств, обеспечивающих высокую вероятность вывода объекта атаки из строя.



Дальнейший анализ целесообразно проводить с учетом наличия на входе устройств защиты от импульсных помех. В этом случае, защищенные компоненты имеют существенно большую предельную энергопоглощающую способность (до 1–10 Дж для низкоскоростных устройств и до 1–10 мДж – для высокоскоростных). Однако из-за высоких цен качественные устройства защиты пока не получили широкого применения.

Наиболее скрытым и наиболее эффективным является канал силового деструктивного воздействия по эфиру с использованием мощного короткого электромагнитного импульса.

Инжекция мощного электромагнитного импульса, например у ТС СДВ, производится с помощью специальной антенной системы, от эффективности которой во многом зависят оперативно-технические характеристики всего комплекса СДВ. Несмотря на наличие направленной антенны, мощный электромагнитный сигнал (ЭМС) воздействует при атаке объекта на все компоненты в пределах зоны электромагнитного воздействия и на все контуры, образованные связями между элементами оборудования, ТС СДВ наносят глобальные поражения, оправдывая установившееся понятие "электромагнитной бомбы".

Актуальность проблемы защиты от электромагнитного СДВ возрастает еще и потому, что в настоящее время некоторые исследовательские работы закончились разработкой опытных образцов информационного оружия. Так, представляет интерес американский образец оружия данного класса под условным названием MPS-II, который представляет собой генератор высокоомощного СВЧ-излучения, использующий зеркальную антенну диаметром 3 м. Зона поражения данного образца – 800 м от устройства в секторе 24 градуса. Используя данную установку, можно эффективно стирать не только кредитные карточки, но и записи на магнитных носителях.

Таким образом, силовое деструктивное воздействие, реализуемое по проводным и беспроводным каналам, а также по сетям питания, в настоящее время является серьезным оружием против систем защиты объектов, в частности, интегрированных систем безопасности и защищенных помещений. Это оружие оправдывает свое название "электромагнитной бомбы" и по эффективности воздействия является более грозным, чем программное разрушающее оружие для компьютерных сетей. Аналитические исследования показывают, что новые технологии делают технические средства силового деструктивного воздействия все более перспективными для применения и требуют к себе большего внимания, в первую очередь, со стороны служб безопасности и разработчиков систем защиты [3].

Научн. рук. Давыдов Д. Д.

Литература: 1. Барсуков В. С. Безопасность: технологии, средства, услуги / В. С. Барсуков. – М. : КУДИЦ – ОБРАЗ, 2001. 496 с. 2. Олійник А. В. Інформаційні системи і технології у фінансових установах : навчальний посібник / А. В. Олійник, В. М. Шацька. – Львів : Новий світ-2000, 2006. – 436 с. 3. Электромагнитный терроризм: защита и противодействие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://st.ess.ru/publications-6_2003/barsukov/barsukov.htm.

УДК [336.71:004] (477)

Луценко Д. Е.

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЕЙШИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрено влияние информационных технологий на банковскую деятельность.

Анотація. Розглянуто вплив інформаційних технологій на банківську діяльність.

Annotation. The impact of information technology on banking are examined.

Ключевые слова: безопасность в банке, банковские системы, информационные технологии, электронная цифровая подпись.

Информационные технологии оказывают огромное влияние на все сферы деятельности человека, включая экономику и бизнес.

© Луценко Д. Е., 2010



Широкое внедрение и использование информационных технологий в банковской деятельности в Украине, связано с бурным ростом числа коммерческих банков в 1993–1994 годах. Сегодня, в подавляющем числе коммерческих банков используются те или иные средства автоматизации, обычно в виде автоматизированных банковских систем (АБС).

Необходимость автоматизации банковской деятельности обуславливается потребностью постоянного решения задач, стоящих перед банком: улучшение обслуживания клиентов, уменьшение операционных затрат банка и ускорение выполнения банковских операций, улучшение управления банком, повышение его конкурентоспособности. Информационные технологии распространяются на все аспекты банковского бизнеса, обеспечивая клиринговые операции, торговые и маркетинговые операции, управление наличными средствами, кредитные и депозитные операции, операции с валютой, использование электронных денег, внедрение банкоматов, использование электронной почты и канцелярии, анализ инвестиций и финансового рынка, автоматизацию расчетов в торговых учреждениях с использованием пластиковых карточек, функционирование международных межбанковских телекоммуникационных систем [1, с. 17].

Автоматизированные банковские системы открывают новые возможности в организации всей банковской деятельности, повышении качества и надежности, в то же время становятся одной из наиболее уязвимых сторон безопасности современного банка, притягивая к себе злоумышленников как из числа персонала банка, так и со стороны.

Актуальность проблемы обеспечения безопасности АБС возрастает в связи с рядом объективных причин. Основная причина – высокий уровень доверия к АБС. Им доверяют самую ответственную работу (выполнение финансовых операций), от качества которой зависит благосостояние многих людей. Хранимая и обрабатываемая в банковских системах информация – это сохранение реальных денег. На основании информации, хранящейся в компьютере, могут производиться выплаты, открываться кредиты, переводиться значительные суммы средств. Вполне понятно, что незаконное манипулирование такой информацией может привести к серьезным убыткам.

Банковская информация затрагивает интересы большого числа людей и организаций – клиентов банка. Как правило, она конфиденциальна и банк несет ответственность за обеспечение режима секретности перед своими клиентами. Естественно, клиенты вправе ожидать, что банк будет заботиться об их интересах, в противном случае он рискует своей репутацией со всеми вытекающими последствиями.

Национальный банк Украины проводит работы по обеспечению внедрения современных и эффективных информационных технологий в банковской системе Украины и обеспечению их надежной защиты. Одним из элементов криптографической защиты информации является применение электронной цифровой подписи, которая предоставляет возможность обеспечить целостность и аутентичность информации при использовании любых информационных систем (электронная почта, платежный и финансовый документооборот и т. п.). В соответствии с Законом Украины "Об электронной цифровой подписи" порядок применения цифровой подписи в банковской деятельности определяется Национальным банком Украины. С этой целью Национальным банком Украины проводятся мероприятия по формированию инфраструктуры открытых ключей банковской системы Украины, среди которых: создание Заверяющего центра Национального банка Украины (ЗЦ НБУ) и отработка его взаимодействия с центрами сертификации ключей банков Украины (ЦСК). На текущий момент ЗЦ НБУ прошел регистрацию в Центральном заверяющем органе (ЦЗО) и получил сертификат собственного ключа. Программно-технический комплекс ЗЦ НБУ предусматривает работу как на отечественном стандарте ДСТУ 4145-2002, так и международном стандарте RSA [2].

В рамках работ по созданию ЗЦ НБУ было проведено успешное тестирование взаимодействия ЦСК с ЗЦ НБУ. Тестирование проводилось с использованием ЦСК двух банков – Райффайзен Банк Аваль и ОТП Банк, а в качестве интегратора выступила компания "Сигнуа" с решением "Цезарис". Целью проведенного тестирования явилась практическая отработка вопросов взаимодействия Национального банка Украины – банк Украины, в пределах существующих "Меморандумов о взаимодействии" между Национальным банком Украины и банками, которые принимали участие в тестировании.

Во время тестирования были проведены все основные операции следующего взаимодействия:

- регистрация ЦСК в ЗЦ НБУ;
- формирование сертификатов ключей ЦСК;
- блокирование и возобновление сертификатов ключей ЦСК;
- отмена сертификатов ключей ЦСК;
- формирование новых сертификатов ключей ЦСК.

Тестирование показало полную совместимость решений, осуществив все необходимые операции для функционирования ЦСК банков в его взаимодействии с ЗЦ НБУ.

Сейчас Национальным банком Украины разработаны проекты нормативно-правовых актов, которые регламентируют функционирование ЦСК и их взаимодействие с ЗЦ НБУ:

Положение о центре сертификации ключей банков Украины.

Правила регистрации, засвидетельствования действия открытого ключа и аккредитации центров сертификации ключей в Заверяющем центре Национального банка Украины.

Типичный Регламент работы центров сертификации ключей банков Украины.

В ближайшее время проекты этих нормативно-правовых актов будут обнародованы на веб-сайте Национального банка Украины для их обсуждения с банками Украины [2].

Сегодня банковский сектор Украины переходит от эры разочарования в "больших внедрениях" тяжеловесных интегрированных систем к осознанию выгод от быстрого внедрения специализированных ИТ-решений, которые "заточены" под нужды сфокусированной бизнес-стратегии. В этом случае, инструментом для обеспечения возможности диалога бизнеса и ИТ, а также согласо-



ванного и последовательного развития специализированных банковских систем является сервисно-ориентированная архитектура, которая является парадигмой организации и использования распределенных информационных ресурсов. Это инструмент, с помощью которого можно не только эффективно управлять процессами, но и с минимальными затратами и в кратчайшие сроки обеспечивать адаптивность ИТ к изменениям в бизнес-процессах компаний.

Таким образом, можно сделать вывод, что информационные технологии очень важны в современной банковской деятельности и нуждаются в дальнейшем совершенствовании и упрощении работы банков с клиентами.

Научн. рук. Давыдов Д. Д.

Литература: 1. Бутова Р. К. Информационные технологии и системы в банках : конспект лекций / Р. К. Бутова, И. Б. Медведева. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2003. – 192 с. 2. Срьоміна Н. В. Банківські інформаційні системи : навч. посібник / Н. В. Срьоміна. – К. : КНЕУ, 2000. – 220 с. 3. Материали НБУ 25.08.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creditconsult.com.ua/st434/>.

УДК 681.3.06

Крючкова Т. С.

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПАКЕТА MS EXCEL ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ ПРИЕМНОЙ КОМИССИИ

Анотація. Розглянуто підхід до використання пакета MS Excel і його функцій при вирішенні задач роботи приймальної комісії університету: автоматизації функцій роботи, визначення перспектив зачислення студентів.

Анотация. Рассмотрено подход к использованию пакета MS Excel и его функций при решении задач работы приемной комиссии университета: автоматизации функций работы, определения перспектив зачисления студентов.

Annotation. An approach to using MS Excel package and its function in solving problems of the selection committee of the university: the automation of functions, determination of prospects for admission of students is studied.

Ключевые слова: MS Excel, приемная комиссия, функция ВПР, конкурс на зачисление, абитуриент.

За последнее десятилетие подход к экономико-математическим расчетам изменился коренным образом. На смену счетов, арифмометров, логарифмических линеек и калькуляторов пришли компьютеры. Экономист, даже хорошо знающий математику, но не умеющий на практике применять знания, производит математические вычисления с помощью компьютера, едва ли может считаться высококлассным специалистом.

Одним из лидеров прикладных программ для проведения экономических расчетов является MS Excel. Электронные таблицы Excel позволяют анализировать, извлекать любые данные из массивов, производить довольно сложные математические, статистические, финансовые, логические и прочие вычисления, выводить результаты в удобном виде в соответствии с поставленными задачами. Одним из плюсов Excel является визуализация всех процессов на экране ПК и широкие возможности автоматизации повторяющихся действий без применения команд на программных языках [1].

Excel имеет большое количество (больше двухсот) встроенных функций для решения прикладных задач. На взгляд автора, самыми интересными функциями для экономистов являются функция ВПР и ее аналог – ГПР.

Функция ВПР используется для поиска связанных записей на больших листах, книгах. При использовании такой функции задача, по существу, формулируется следующим образом: "Вот значение. Перейди в другое место, найди совпадение с этим значением и покажи мне слова или числа, которые хранятся в ячейке, соответствующей этому совпадению". Функция ВПР используется, если необходимо выполнить поиск данных в одной или нескольких столбцах, а ГПР – для поиска в одной или нескольких строках [2].

© Крючкова Т. С., 2010



Была поставлена задача разработки приложения, автоматизирующего отдельные функции работы приемной комиссии университета, с одной стороны, и определения перспектив зачисления для отдельного абитуриента – с другой.

Основные операции данного приложения были выполнены с применением функции ВПР.

Работники приемной комиссии с помощью данного приложения имеют возможность отбирать абитуриентов по заданным критериям, формировать отчетные ведомости по зачислению, проводить работу с абитуриентами, стимулировать перспективных абитуриентов подавать оригиналы документов.

Для работы приложения необходимо собрать исходные данные. В качестве таких данных служит список зарегистрированных приемной комиссией абитуриентов, которые подали документы на отдельную специальность. Для проведения анализа вероятности поступления конкретного абитуриента в вуз необходимо, кроме того, иметь списки абитуриентов, подавших заявки по всем схожим специальностям данного вуза и аналогичным специальностям из других вузов.

Приложение позволяет осуществлять анализ конкурса по большому количеству данных, имеющихся в поданных абитуриентами документах в аналогичные вузы на аналогичные специальности. Например, абитуриент, подавший документы-оригиналы только в один вуз, с большой долей вероятности будет участвовать в конкурсе. Вероятность участия в конкурсе абитуриента, подавшего копии документов в 10 вузов, приблизительно 10 %, а в 50 вузов – 2 %.

В приложении для проведения анализа вероятности участия отдельного абитуриента в конкурсе по конкретной специальности учитываются: факт заблаговременной подачи оригиналов на какую-либо специальность, конкурсный балл по тестам и аттестату, льготы, рейтинг вуза и специальности, наличие и количество бюджетных мест, стоимость обучения, домашний адрес.

Для учета дополнительных факторов необходимо обработать также статистику вступительной кампании 2009 года и разработать систему корректирующих коэффициентов и размеры погрешностей.

Приложение реализовано следующим образом. На каждую специальность каждого вуза в Excel заведен отдельный лист, на который заносятся данные из документов абитуриентов или с сайтов вузов. На первом листе Excel создается таблица для анализа, которая включает в себя данные, полученные с использованием функции ВПР, о подаче каждым конкретным абитуриентом документов в иные вузы и на иные специальности. В зависимости от количества поданных пакетов документов и статистических данных, каждому конкретному студенту присваивается коэффициент вероятности участия в конкурсе на данную специальность, а соответственно прогнозируемый конкурс и прогнозируемый проходной балл.

Стремление автоматизировать работу является неотъемлемой частью жизни современного человека. В наше время необходимо подходить к экономико-математическим расчетам, используя все возможные компьютерные ресурсы. Разработанное приложение для приемной комиссии значительно облегчает ее работу и способствует более точному анализу данных.

Научн. рук. Барков А. Н.

Литература: 1. Уэйн Л. Винстон. Microsoft Office Excel 2007. Анализ данных и бизнес-моделирование / Уэйн Л. Винстон. – СПб. : БХВ-Петербург, 2008. – 608 с. 2. Культин Н. Б. Microsoft Excel / Н. Б. Культин. – СПб. : БХВ-Петербург, 2003. – 208 с.

Забелкин И. М.

УДК 004.032.26

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НЕЙРОННЫЕ СЕТИ

Аннотация. Рассмотрены определение, структура и назначение нейронных сетей.

Анотація. Розглянуто визначення, структуру та призначення нейронних сіток.

Annotation. The definition, structure and assignment of neural networks is considered.

Ключевые слова: нейронные сети, искусственный интеллект, искусственные нейронные сети, искусственный нейрон.

Всего десять лет назад роботы и компьютерные системы, принимающие решения за человека, были неотъемлемой составляющей фантастических произведений про далекое будущее. Сегодня системы с искусственным интеллектом надежно вошли в нашу жизнь. Это и голосовой набор номера, и распознавание номеров автомобилей, и многое другое, что окружает нас.

© Забелкин И. М., 2010

Искусственные нейронные сети состоят из элементов, которые по функциональным возможностям напоминают биологический нейрон (рис. 1) [1].

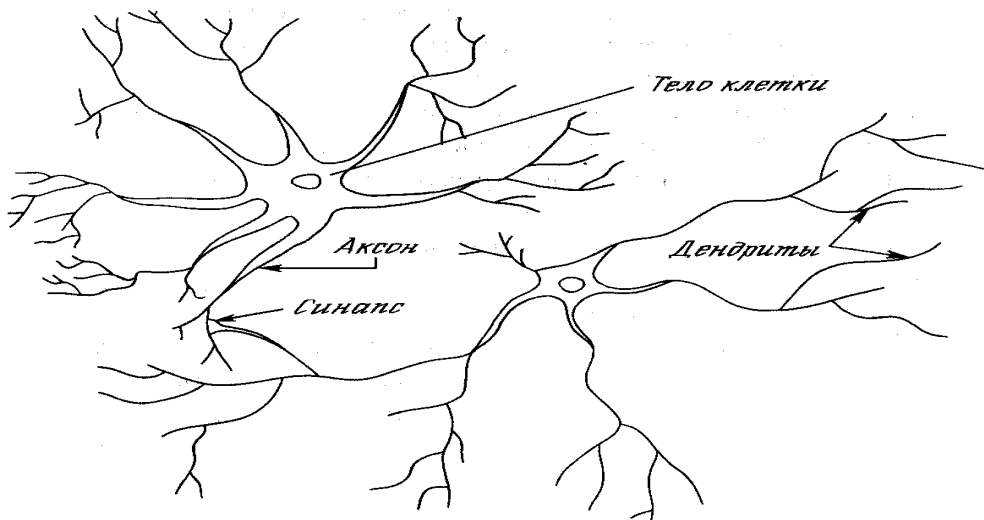


Рис. 1. Биологический нейрон

Затем эти элементы организуются по способу, который может соответствовать (или не соответствовать) анатомии мозга. Несмотря на такое поверхностное сходство, искусственные нейронные сети демонстрируют удивительное число свойств, присущих мозгу. Искусственный нейрон имитирует в первом приближении свойства биологического нейрона. На вход искусственного нейрона поступает некоторое множество сигналов, каждый из которых является выходом другого нейрона. Каждый вход умножается на соответствующий вес, аналогичный синаптической силе, и все произведения суммируются, определяя уровень активации нейрона. На рис. 2 представлена модель, реализующая эту идею [1].

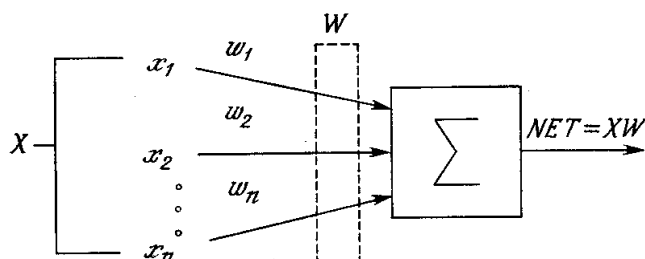


Рис. 2. Искусственный нейрон с активационной функцией

В основе практически всех сетевых парадигм лежит эта конфигурация, представленная на рис. 2. Здесь множество входных сигналов, обозначенных x_1, x_2, \dots, x_n , поступает на искусственный нейрон. Эти входные сигналы, в совокупности обозначаемые вектором \mathbf{X} , соответствуют сигналам, приходящим в синапсы биологического нейрона. Каждый сигнал умножается на соответствующий вес w_1, w_2, \dots, w_n и поступает на суммирующий блок, обозначенный Σ . Каждый вес соответствует "силе" одной биологической синаптической связи. (Множество весов в совокупности обозначается вектором \mathbf{W}). Суммирующий блок, соответствующий телу биологического элемента, складывает взвешенные входы алгебраически, создавая выход, который мы будем называть NET [2]. В векторных обозначениях это может быть компактно записано следующим образом: $NET = \mathbf{XW}$.

Среди всех интересных свойств искусственных нейронных сетей ни одно не захватывает так воображения, как их способность к обучению. Их обучение до такой степени напоминает процесс интеллектуального развития человеческой личности, что может показаться, что достигнуто глубокое понимание этого процесса. Возможности обучения искусственных нейронных сетей ограничены, и нужно решить много сложных задач, чтобы определить, на правильном ли пути мы находимся.



Нейросетевые технологии можно использовать практически во всех областях человеческой жизни:

1. Экономика и бизнес: предсказание рынков, автоматический дилинг, оценка риска невозврата кредитов, предсказание банкротств, оценка стоимости недвижимости, выявление пере- и недооцененных компаний, оптимизация портфелей, оптимизация товарных и денежных потоков, автоматическое считывание чеков и форм, безопасность транзакций по пластиковым карточкам.

2. Медицина: обработка медицинских изображений, мониторинг состояния пациентов.

3. Политические технологии: анализ и обобщение социологических опросов, предсказание динамики рейтингов.

4. Безопасность и охранные системы: системы идентификации личности, распознавание голоса, лиц в толпе, распознавание автомобильных номеров, анализ аэрокосмических снимков, мониторинг информационных потоков, обнаружение подделок.

5. Ввод и обработка информации: обработка рукописных чеков, распознавание подписей, отпечатков пальцев и голоса. Ввод в компьютер финансовых и налоговых документов.

По мнению автора, основной особенностью нейросети является прогнозирование. Прогнозирование – это предсказание будущих событий. Целью прогнозирования является уменьшение риска при принятии решений. Наиболее распространенными задачами прогнозирования, на сегодняшний день, являются задачи прогнозирования в экономике и на предприятиях, а в частности финансовое планирование, планирование технологического процесса, планирование фондового рынка и т. п.

Большинство задач прогнозирования можно свести к предсказанию временного ряда. Предсказание временного ряда сводится к типовой задаче нейроанализа – аппроксимации функции многих переменных по заданному набору примеров – с помощью процедуры погружения ряда в многомерное пространство (Weigend, 1994). Согласно теореме Такенса: "Если временной ряд порождается динамической системой, то есть значения D_0 есть произвольная функция состояния такой системы, существует такая глубина погружения d (примерно равная эффективному числу степеней свободы данной динамической системы), которая обеспечивает однозначное предсказание следующего значения временного ряда" (Sauer, 1991). Таким образом, выбрав достаточно большое d , можно гарантировать однозначную зависимость будущего значения ряда от его предыдущих значений: $X_t = f(X_{t-d})$, то есть предсказание временного ряда сводится к задаче интерполяции функции многих переменных. Нейросеть далее можно использовать для восстановления этой неизвестной функции по набору примеров, заданных историей данного временного ряда [2].

Можно отметить, что прогнозирование на нейронных сетях обладает рядом недостатков. Как правило, необходимо множество наблюдений для создания приемлемой модели. Это достаточно большое число данных и существует много случаев, когда такое количество исторических данных недоступно. Однако необходимо отметить, что возможно построение удовлетворительной модели на нейронных сетях даже в условиях нехватки данных. Модель может уточняться по мере того, как свежие данные становятся доступными. Другим недостатком нейронных моделей являются значительные затраты по времени и другим ресурсам для построения удовлетворительной модели, известно, что обучение сети может занимать довольно много времени. Однако, несмотря на перечисленные недостатки, модель обладает рядом достоинств. Существует удобный способ модифицировать модель по мере того как появляются новые наблюдения. Учитывая наличие ошибок прогнозирования, прогнозирование на нейронных сетях следует использовать в тех отраслях, где возможно неправильный прогноз не может нанести критического ущерба. В противном случае, целесообразно использование экспертных систем.

Таким образом, в наше время интерес к искусственным нейронным сетям в мире очень вырос за последние несколько лет. Возможность быстрого обучения и достоверность выводов позволяет рекомендовать нейронно-сетевые экспертные системы, как один из обязательных инструментов во многих аспектах современного бизнеса. Нейронные сети обладают огромным преимуществом перед традиционным трудозатратным и более длительным путем обобщения знаний людей-экспертов. Ввод новых наукоемких технологий – это процесс сложный, однако практика показывает, что инвестиции не только окупаются и приносят выгоду, но и дают тем, кто их использует, ощутимые преимущества.

Научн. рук. Вильхивская О. В.

Литература: 1. Уоссермен Ф. Нейрокомпьютерная техника: теория и практика [Электронный ресурс] / Ф. Уоссермен. – Режим доступа : <http://neuroschool.narod.ru/books/nntech.html>. 2. Брур Х. В. Структура в динамике. Конечномерные детерминированные системы / Х. В. Брур. – М. : Изд. Институт компьютерных исследований, 2003. – 320 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У БАНКАХ: РОЗВИТОК ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація. Розглянуто сучасну автоматизовану банківську систему України, висвітлено проблему забезпечення безпеки даних у банківській діяльності.

Аннотация. Рассмотрено современную автоматизированную банковскую систему Украины, освещено проблему обеспечения безопасности данных в банковской деятельности.

Annotation. The modern automated banking system of Ukraine is studied the problem of data security in banking activities is worked up.

Ключові слова: банк, інформаційні технології, система, автоматизація, операції.

З точки зору банківських професіоналів і клієнтів, банк є фінансовою установою, але, з точки зору телекомунікаційних фахівців, банк виглядає як підприємство з переробки та передачі інформації. Фінансові та грошові процеси, які протікають у банку, повинні бути інтерпретовані як процеси обробки, зберігання, захисту і перенесення інформації. Це відноситься рівною мірою як до розрахункових процесів, що маніпулюють інформацією про стан рахунків клієнтів, так і до процесів управління банком та прийняття рішень. Особливо яскраво така інтерпретація проявляє себе при переході банків, ділового світу і всього суспільства на нові методи грошового обігу, коли кредитні та дебетові карти, банкомати, електронне обслуговування клієнтів й інші процеси ведуть до того, що всі фінансові процедури не потребуватимуть у паперових грошах і документах, а будуть полягати в комп'ютерній обробці і передачі інформації. Маючи на увазі таку перспективу, не можна переоцінювати роль комп'ютерних інформаційних систем і комп'ютерних телекомунікацій у банківській справі.

Розвиток автоматизованих інформаційних технологій був покладений в основу української банківської системи з самого початку її становлення в умовах ринкових відносин. На перших етапах незміцнілої економіки банківські капітали створювалися на порівняно простих операціях. Видача короткострокових кредитів у валюті при активному зростанні курсу долара забезпечувала безпрограшний результат для банків, а єдина можливість для населення захистити свої кошти від галопуючих темпів інфляції давала приплив заощаджень фізичних осіб. Саме на цьому етапі розвитку банки постійно з'являлися і зникали.

Екстенсивний розвиток банківської системи супроводжувався масовою закупівлею комп'ютерів і мережного устаткування, що стало фундаментом для подальшого створення автоматизованих інформаційних технологій.

До початку XXI століття змінюється і ставлення з боку держави та органів влади до банківської сфери країни. В цей період видаються основні регулюючі акти і положення про банківську діяльність, проводиться реформація банківського сектору. В результаті цієї діяльності банківська система стає ближче до світових стандартів [1].

В умовах зниження залучення в банки грошової маси, постійних змін і розвитку з боку органів державного управління, Національного банку та законодавчих структур банки починають шукати нові форми залучення коштів і найбільш ефективні рішення щодо розміщення активів. У банківській сфері змінюється ставлення адміністративно-управлінського персоналу до аналізу ринкової ситуації та вибору альтернативних рішень. Реалізуються нові види послуг (фондові і карткові операції, облік вкладів населення, робота з коштовностями, трастові, іпотечні та торговельні операції, інвестиційна діяльність, міжнародні платежі). Багато банків починають надавати свої послуги по мережі Інтернет, яка стає невід'ємною частиною банківських технологій.

Сучасний розвиток інформаційних технологій у банківській діяльності йде по декількох напрямках. Традиційним є автоматизація банківських технологій. Створення і функціонування автоматизованих банківських технологій ґрунтується на системотехнічних принципах і взаємопов'язана з рядом наукових дисциплін: економічна кібернетика, теорія інформації, економіко-математичне моделювання банківських ситуацій і процесів, аналіз та прийняття рішень. Розвиток процесу автоматизації призвів до появи різноманітних банківських структур у нашій економіці, що обумовлено не тільки безліччю розробників інформаційних продуктів, але і розходженням самих банків згідно з функціями, що виконуються, та напрямками банківської справи.



Сьогодні автоматизація інформаційних технологій більшості комерційних банків становить набір функціональних підсистем і робочих місць. Відсутність комплексного підходу до автоматизації і недостатня інтеграція окремих банківських модулів штовхає до приватних рішень, які мають вузькоспеціалізовану замкнутість. Проте досвід діяльності банків, які виходять на світові фінансові ринки, підкреслює необхідність переходу від приватних рішень у сфері автоматизації до системних, що припускає використання всього асортименту сучасних методів і засобів інформаційних технологій [2].

Провідним напрямком організації внутрішнього інформаційного забезпечення є технологія баз і банків даних. До організації інформаційного забезпечення банківської діяльності висувається ряд вимог, серед яких: забезпечення роботи з даними в реальному часі; надання для обміну інформацією можливості експорту та імпорту даних у різних форматах; безпеку зберігання і передачі банківської інформації; збереження цілісності інформації при відмові апаратури.

Розвиток теорії і практики створення та використання баз даних приводить до більш широкого поняття – сховище даних. Це може бути централізована база даних, яка об'єднує інформацію з різнорідних джерел та систем і надає зібрані дані згідно з додатками кінцевих користувачів. Єдиний інформаційний простір, створений на основі технологій інформаційних сховищ, служить базою для реалізації різноманітних аналітичних і управлінських додатків. До них можна віднести оцінку кредитних та страхових ризиків, прогноз тенденцій на фінансових ринках, виявлення махінацій з кредитними картками тощо. Важливим нововведенням сучасних банківських систем є підходи до проектування інформаційного забезпечення, що дозволяють фахівцям банку самостійно доповнювати словник інформаційної моделі в термінах банківських продуктів чи послуг, які надаються клієнтам.

В останні роки в банківській діяльності загострилася проблема забезпечення безпеки даних. Вона включає в себе кілька аспектів: гнучка, багаторівнева та надійна регламентація повноважень користувачів (цінність банківської інформації пред'являє особливі вимоги до захисту даних від несанкціонованого доступу, в тому числі до контролю управління процесами, що змінюють стан даних); наявність коштів для підтримки цілісності і несуперечності даних (здійснення контролю введених даних та зв'язків між даними, а також введення та модифікацію даних у режимі трансакцій – набір операцій, що забезпечують підтримання узгодженості даних); присутність у системі багатofункціональних процедур архівації, відновлення та моніторингу даних при програмних і апаратних збоях [3, с. 40–44].

Відмінною рисою функціонування сучасних автоматизованих банківських систем є необхідність обробки великих обсягів даних у вельми стислі терміни, що висуває вимоги до продуктивності систем управління базами даних, і засобів, що забезпечують передачу даних. Основне навантаження падає на операції введення, читання, запису та передачі самих даних. Неодмінним атрибутом сучасної банківської системи повинна бути наявність у базових засобах мережних функцій, які забезпечують можливість об'єднання різних програмних платформ і можливість гнучкого розширення та нарощування системи.

Нарешті, найбільш перспективним напрямком розвитку банківських інформаційних технологій є Інтернет-банкінг. Розвиток систем дистанційного обслуговування призвів до створення різних за обсягом і формами надання банківських послуг систем: "Інтернет-Банк", "Інтернет-Клієнт", домашній банк, телебанк, мобільний банк або WAP-сервіс. За допомогою цих систем виконуються будь-які (крім касового обслуговування) вимоги клієнтів банку.

Сучасна система електронної комерції включає два основних напрямки: B2B (business-to-business), де банки працюють як основні виконавці і продавці фінансових послуг, B2C (business-to-customer) – продаж товарів і послуг приватним особам, де кредитні організації виступають у ролі фінансового посередника. За допомогою новітніх технологій роботи з клієнтами один менеджер може вести активну роботу з дуже великою кількістю клієнтів. Найважливішою тенденцією, пов'язаною з розширенням оперативності та багатofункціональності кредитних організацій, стало створення систем бюджетування та комплексний підхід до фінансового менеджменту ресурсами банку.

Зростання науково-технічного прогресу й нові інформаційні технології впливають і на загальну оцінку привабливості банку. Розвиток технологічного процесу дозволяє не тільки збільшити швидкість обробки документів та ведення касових операцій, але й розширити клієнтуру. Завдяки Інтернету взаємозв'язок клієнт-банк стає більш оперативним, що дозволяє також працювати із замовником залежно від індивідуальних переваг, схильності до ризику та формування портфеля клієнта. Розвиток інформаційних технологій дозволяє значною мірою скоротити дистанцію між виробником і споживачем банківських послуг, суттєво загострює міжбанківську конкуренцію, а отже, сприяє розвитку банківського обслуговування, як у кількісному, так і у якісному аспекті.

Таким чином, сучасна автоматизована банківська система дозволяє організувати швидко та якісне обслуговування клієнтів з широкого спектра послуг. Основні функціональні модулі системи при цьому реалізують усі види банківських послуг: розрахунково-касове обслуговування юридичних осіб; кредитні, депозитні та валютні операції; будь-які види вкладів приватних осіб та операції з ним; фондові операції; розрахунки за допомогою пластикових карток; бухгалтерські функції; аналіз прийняття рішень, менеджмент, маркетинг та ін.

Безперечно, формування банківської сфери триває і донині. Однак очевидно, що майбутнє банківської діяльності залишається за інформаційними технологіями. Відповідно до природних законів буття, виживає найсильніший. У сучасних економічних умовах вижити і залишитися при цьому "на плаву" судилося тим банкам і фінансовим інститутам, які вже зараз широко розвивають і

інвестують у свою інформаційно-технологічну діяльність. Банківська система України вливається у світову, а боротьба з західними конкурентами немислима без опори на сучасні інформаційні технології високого рівня.

Наук. керієн. Давидов Д. Д.

Література: 1. Украинские банки, банковские новости, банковские услуги, банковская аналитика и статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.prostobankir.com.ua>. 2. Грушко А. Технологии автоматизации банковской отчетности: теория и практика / А. Грушко // Аналитический банковский журнал. – 2009. – № 5. 3. Мешков В. Перехват системных вызовов в ОС Linux / В. Мешков // Системный администратор. – 2003. – № 3.

УДК 336.717:004.65

Циліюрик Л. Г.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ ЭЛЕКТРОННЫХ СРЕДСТВ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Рассмотрены этапы принятия решений, показаны способы и методы, предлагаемые MS Excel, для автоматизированного пути решения проблем. Определены принципы и суть работы процедуры Excel "Поиск решения". Проанализированы отчеты указанной процедуры. Представлены примеры функций Excel.

Анотація. Розглянуто етапи прийняття рішень, висвітлено способи та методи, запропоновані MS Excel, для автоматизованого рішення проблем. Визначено принципи та сутність роботи процедури Excel "Пошук рішення". Проаналізовано звіти зазначеної процедури. Наведено приклади фінансових функцій Excel.

Annotation. Decision-making stages are considered; ways and the methods offered by MS Excel for the automated way of the decision of problems are shown. Principles and an essence of "Search of decisions" are defined. Reports of "Search of decisions" are analyzed. Examples of Excel functions are presented.

Ключевые слова: процесс принятия решений, подбор параметра, поиск решения, отчет по результатам, отчет по устойчивости, отчет по пределам, финансовые функции.

Кждому человеку в своей жизни приходится принимать самые разнообразные решения: от покупки продуктов до увольнения с работы. Причем, принимая то или иное решение, мы рассматриваем все возможные варианты и оцениваем, к каким последствиям они нас приведут. С такими ситуациями сталкиваются и работники банковской сферы, однако проблемы, с которыми они сталкиваются, имеют свою специфику. В настоящее время возникло большое количество способов, методов и технологий, с помощью которых процесс оценки альтернатив и принятия необходимого решения упростился, стал автоматизированным. К таким технологиям относятся средства Microsoft Excel.

Для начала необходимо рассмотреть этапы принятия решения:

анализ ситуации и формализация исходной проблемы;

построение математической модели;

анализ математической модели и получение математического решения проблемы;

анализ математического решения проблемы и формирование управленческого решения [1].

Таким образом, можно заметить, что процессу генерирования управленческого решения предшествуют сложные процессы. Самым важным и ответственным этапом является процесс построения математической модели, так как в это время определяются пути и методы решения самой проблемы, то есть создается направление и стратегия решения. В связи с этим и появляется необходимость облегчения выполнения многих операций с помощью вычислительной техники. На современном этапе развития общества возникает множество возможностей, предоставляемых новыми технологиями.

Многие операции банка уже не выполняются вручную, а осуществляются с помощью электронных технологий. Рассмотрим, как можно использовать различные функции MS Excel в различных банковских ситуациях.

© Циліюрик Л. Г., 2010



Начнем с самого простого примера. Необходимо вычислить, через какое время средства, положенные на депозит, принесут клиенту банка необходимую сумму. Для данного расчета можно использовать утилиту "Подбор параметра", которая запускается командой "Сервис-Подбор параметра" (Tools-Goal Seek). Принцип работы данной надстройки прост: имеется входная функция, зависящая от различных переменных, и исходное необходимое значение. В нашем случае входная функция – это расчет депозита, который зависит от срока депозита, суммы изначального депозита и процентов по депозиту, и, непосредственно, исходное необходимое значение – это сумма нашего депозита, получаемая в конце срока по нему. С помощью "Подбора параметра" мы вводим данные в диалоговом окне "Подбор параметра" и в итоге получаем число, которое соответствует заданным условиям. Можно представить, сколько времени затратил работник банка, высчитывая вручную, методом подбора, данное задание, а процедура "Подбор параметра" делает это за считанные секунды, предлагая наиболее близкий вариант решения.

Команда "Подбор параметра" является удобной для решения задач поиска определенного целевого значения, зависящего от одного неизвестного параметра. Для более сложных задач следует использовать команду "Поиск решения".

Можно представить ситуацию, при которой банк планирует максимизировать прибыль либо, наоборот, минимизировать убытки, имея определенные статьи расходов или доходов, влияющие на конечный результат. Надстройка "Поиск решения" может использоваться в самых различных оптимизационных задачах.

Принципы работы процедуры "Поиск решения":

существует целевая ячейка, значение которой максимизируется либо минимизируется за данной величине;

имеется набор входных значений, то есть переменных, влияющих на значение целевой ячейки;

в большинстве случаев, устанавливаются ограничения, связанные с реальными возможностями субъекта, который решает проблему.

С помощью данных принципов, "Поиск решения" определяет самое эффективное использование средств. Суть работы данной утилиты такова: существуют причины, факторы, которые оказывают влияние на целевую ячейку. "Поиск решения" – итерационная надстройка, то есть для выявления решения происходит выполнение множества одинаковых операций, использующих результаты предыдущей операции, в нашем случае, подстановок.

Также, "Поиск решения" дает возможность после нахождения решения создать три типа отчетов: отчет по пределам, отчет по результатам, отчет по устойчивости.

В отчете по результатам выводятся исходные и полученные в результате поиска решения значения изменяемых ячеек и целевой функции, а также сведения об установленных ограничениях задачи [2]. Также, в данном отчете выводится статус, который может иметь три состояния: связанное, несвязанное или невыполненное. Связанное состояние означает, что значение ячейки ограничения после проведенного поиска решения и значение предела, поставленного в формуле ограничения, совпадают, то есть невязка равна 0. Несвязанное состояние определяется тем, что невязка отлична от нуля.

Отчет по пределам устанавливает, в каких пределах значения изменяемых ячеек могут быть увеличены или уменьшены без нарушения ограничений задачи. Для каждой изменяемой ячейки этот отчет содержит оптимальное значение, а также наименьшее и наибольшее значения, которые ячейка может принимать без нарушения ограничений.

Отчет по устойчивости содержит информацию о том, насколько целевая ячейка чувствительна к изменениям ограничений и переменных. В отчете показывается, как целевая функция реагирует на увеличение значений изменяемых ячеек на единицу (нормированный градиент) и на увеличение значения ограничения на единицу (множитель Лагранжа).

Также необходимо заметить, что в Excel имеется целый комплекс финансовых функций, позволяющих рассчитать номинальную годовую процентную ставку (НОМИНАЛ), общее количество периодов выплаты для данного вклада (КПЕР), величину выплаты за один период аннуитета (ПЛТ) и многое другое. Финансовые функции можно условно разделить на три группы: функции анализа кредитов и вкладов, функции для работы с ценными бумагами, функции для расчета амортизации [1].

Средства MS Excel позволяют упростить процесс принятия решения, сделать решение взвешенным и обоснованным, предоставить информацию для дальнейшего анализа и разработок. Возможности MS Excel настолько разнообразны, что помогают экономить время работников в самых различных сферах банковской деятельности. Данный вопрос многогранен, поэтому целесообразно его дальнейшее изучение. Последующие разработки могут исследовать применение данных функций на практике для решения самых различных проблем.

Научн. рук. Давыдов Д. Д.

Литература: 1. Веденева Е. А. Функции и формулы Excel 2007. Библиотека пользователя / Е. А. Веденева. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с. 2. Минько А. А. Принятие решений с помощью Excel. Просто как дважды два / А. А. Минько. – М. : Эксмо, 2007. – 240 с. 3. Давыдов Д. Д. Табличный процессор Microsoft Excel : навчально-практичний посібник для самостійної підготовки студентів / Д. Д. Давыдов. – Харків : ХНЕУ, 2007. – 79 с.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

КОРПОРАТИВНЫЙ САЙТ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ

Аннотація. Представлены требования к созданию корпоративного сайта и его эффективному существованию в Интернете.

Анотація. Подано вимоги до створення корпоративного сайту та його ефективного існування в Інтернеті.

Annotation. Demands on creating a corporate site and its effective existence requirements in Internet are presented.

Ключевые слова: корпоративный сайт, WEB-сайт, Интернет, WEB-дизайн, WEB-администрирование, WEB-программирование.

На современном этапе развития информационных технологий актуальным становится вопрос интеграции бизнес-процессов компании в Интернет. Эту интеграцию, возможно, осуществить, внедряя в работу компании технологии WEB-дизайна и WEB-программирования. Эти технологии позволяют коммерческим организациям создавать корпоративные WEB-сайты на различных языках, таких, как XML, HTML, PHP, и программ-баз, таких, как Microsoft Front Page.

Корпоративный сайт – это лицо компании в Интернете, которое дает возможность коммерческим организациям найти и организовать индивидуальный подход к каждому клиенту, партнеру. Он включает такие составляющие [1]: информационное наполнение, функциональность, Usability WEB-site, дизайн и техническую реализацию.

Для эффективного существования корпоративного сайта в Интернете к нему должны быть предъявлены такие требования:

- простая, понятная каждому структура;
- максимально аккуратный дизайн;
- сайт должен вызывать визуальный интерес;
- учет цветовой палитры;
- оптимальные стили и размеры шрифтов;
- использование блогов, графических изображений, флеш-анимации.

Использование корпоративных сайтов дает возможность предприятию продвигать продукцию через Интернет, что является очень эффективным маркетинговым ходом. И вследствие этого использования, коммерческая организация получает ряд преимуществ на рынке:

- получение новых каналов сбыта;
- оптимизация затрат компании;
- создание маркетинговой и рекламной среды;
- экономия издержек по выводу нового товара на рынок;
- уменьшение затрат на рекламу;
- помещение неограниченного количества информации;
- увеличение скорости обмена информации между бизнес партнерами;
- установление связи между государственными, финансовыми и коммерческими учреждениями посредством электронного обмена данными.

- К недостаткам использования корпоративного сайта можно отнести следующие:
- финансовые затраты на создание и размещение WEB-сайта на сервере;
 - расходы на WEB-администрирование;
 - вирусные атаки.

Ведение бизнеса путем использования современных Интернет-технологий, дает возможность компании выйти на новый рынок сбыта и помогает получить дополнительную прибыль, что и является одной из основных целей организации.

Научн. рук. Вильхивская О. В.

Література: 1. Развитие веб-сайта: стратегия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.yasoft.ru/typ1.php?roz=586>. 2. Федько В. В. Глобальная сеть Интернет : учебное пособие / В. В. Федько, В. И. Плоткин. – Харьков : ХНЭУ, 2008. – 180 с. 3. Создание сайта: 36 советов для всех [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webazbuka.com/bookssait.htm>. 4. Как создать свой сайт? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.internet-technologies.ru>.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛ ЇХ УТВОРЕННЯ

Анотація. Розглянуто та проаналізовано різні підходи до визначення економічного змісту фінансових ресурсів підприємства і запропоновано більш уточнене поняття з точки зору їх функціонального призначення.

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы разные подходы к определению экономического содержания финансовых ресурсов предприятия и предложено более уточненное понятие с точки зрения их функционального назначения.

Annotation. Different approaches to the definition of economic maintenance of enterprise financial resources are analyzed, and more specified concept from the point of view of their functional setting is offered.

Ключові слова: власні та залучені фінансові ресурси підприємства, грошові фонди, грошові ресурси.

В умовах становлення ринкової економіки основою успішного функціонування вітчизняних підприємств є збалансованість і достатність його фінансових ресурсів, які займають особливе місце в економічних відносинах. Їхня специфіка виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, визначаються існуючими формами власності та відносинами розподілу.

Вітчизняні підприємства у сучасний період повинні приділяти особливу увагу проблемам формування та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Вони є одним із найважливіших елементів відтворювального процесу, що забезпечують фінансове благополуччя підприємства. Весь час, перебуваючи у русі, фінансові ресурси підприємницьких структур змінюють свою форму, не втрачають змісту, зосереджуються у різних видах фондів і використовуються за призначенням. Розмір та структура джерел формування фінансових ресурсів визначає можливість розширеного відтворення, забезпечує ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, впливає на формування оборотних активів та основних фондів. Це зумовлює актуальність вибраної тематики дослідження, що особливо гостро підкреслена в умовах світової кризи.

Питання сутності фінансових ресурсів підприємства висвітлені в роботах таких видатних економістів, як: В. Опарін, В. Белоліпецький, М. Коробов, В. Родіонова, О. Василик, І. Зятковський, А. Поддєрьогін, К. Павлюк [1 – 8]. Але поряд з цим існує проблема щодо визначення економічного змісту категорії фінансові ресурси підприємства, оскільки науковці трактують дане поняття, зосереджуючи свою увагу на різних аспектах дефініції.

Мета статті полягає в дослідженні економічної сутності фінансових ресурсів підприємства, що розглядається вченими як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях, та виявлення основних джерел їх формування.

Фінансові ресурси є об'єктом загальної системи фінансового менеджменту підприємства, одним із завдань якої є прийняття сукупності рішень з формування та функціонування оптимальної структури фінансових ресурсів з метою максимізації прибутків підприємства. Для того щоб визначити місце і роль фінансових ресурсів у розширеному відтворенні, необхідно їх теоретичне обґрунтування як економічної категорії.

Протягом тривалого часу економічний зміст фінансових ресурсів досліджується різними вченими, але єдиної думки щодо їх визначення досі не існує. В першу чергу, це обумовлено тим, що фінансові ресурси розглядають фахівці різних галузей економічної науки: економічної теорії, статистики, фінансового менеджменту (таблиця).

Визначення поняття "фінансові ресурси підприємства" [1 – 8]

№	Автори	Формулювання поняття
1	В. Опарін	Сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства
2	В. Бєлолипецький	Частина грошових ресурсів у вигляді доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань та виконання затрат із забезпечення розширеного відтворення
3	М. Коробов	Власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства
4	В. Родіонова	Грошові доходи і надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання та призначенні для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників
5	О. Василик	Грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу у перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб
6	І. Зятковський	Сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств
7	А. Поддєрьогін	Грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в не фондовій формі
8	К. Павлюк	Грошові накопичення і доходи, які створюються в процесі розподілу й перерозподілу виручки та прибутку й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб. У цьому визначенні виражені економічна основа, зв'язок фінансових ресурсів з відтворювальними процесами, форми їх виявлення

Із загальної кількості характеристик фінансових ресурсів підприємства, які запропоновано різними вченими, можна виділити декілька підходів до розуміння цієї категорії. В першому підході розглядають фінансові ресурси як сукупність усіх грошових коштів у фондовій і нефондовій формах, що є в розпорядженні підприємства [4; 6; 7]. У другому визначають фінансові ресурси як фонди грошових коштів з певним цільовим призначенням [3; 5; 8]. Тобто за вказаними підходом фінансові ресурси існують тільки у фондовій формі та використовуються за цільовим призначенням. Але поняття "кошти" є набагато ширшим, ніж фінансові ресурси. Крім того, не всі кошти можуть бути фінансовими ресурсами, а лише ті з них, які об'єднані у фонди коштів. І в третьому підході при визначенні фінансових ресурсів виокремлюють лише певну частину з фінансового або грошового потоку підприємства, яка може вважатись грошовими ресурсами [2]. Так, деякі науковці вважають, що не всі грошові ресурси є фінансовими ресурсами. Поняття "грошові ресурси" значно ширше, але фінансові ресурси завжди виступають у грошовій формі. Грошові ресурси стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони концентруються у відповідних фондах, для яких установлено порядок створення і використання [5].

Більшість наведених визначень фінансових ресурсів вказують на місце створення і належність їх до суб'єктів фінансових відносин, але не вказується джерело створення фінансових ресурсів, призначення та заключну мету. Також багато розбіжностей серед учених викликає напрями використання фінансових ресурсів підприємства. В деяких визначеннях взагалі вони не вказуються.

Проведене дослідження дає змогу запропонувати уточнене поняття "фінансових ресурсів". Фінансові ресурси підприємства – це власні та залучені грошові фонди, які створюються в процесі розподілу й перерозподілу виручки та прибутку, призначені для виконання фінансових зобов'язань й використовуються для формування своїх активів з метою отримання відповідного доходу, прибутку.

При формуванні фінансових ресурсів підприємства необхідно враховувати велику кількість як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які впливають на ефективність діяльності підприємства. Тому важливе значення займає структура їхніх джерел.

Основними джерелами формування фінансових ресурсів є власні та залучені кошти (рисунк). Висока частка власних джерел на підприємстві позитивно впливає на його фінансову діяльність, а от висока частка залучених – ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат. Тому доцільно детально розглянути використання фінансових ресурсів підприємств за джерелами їх формування.

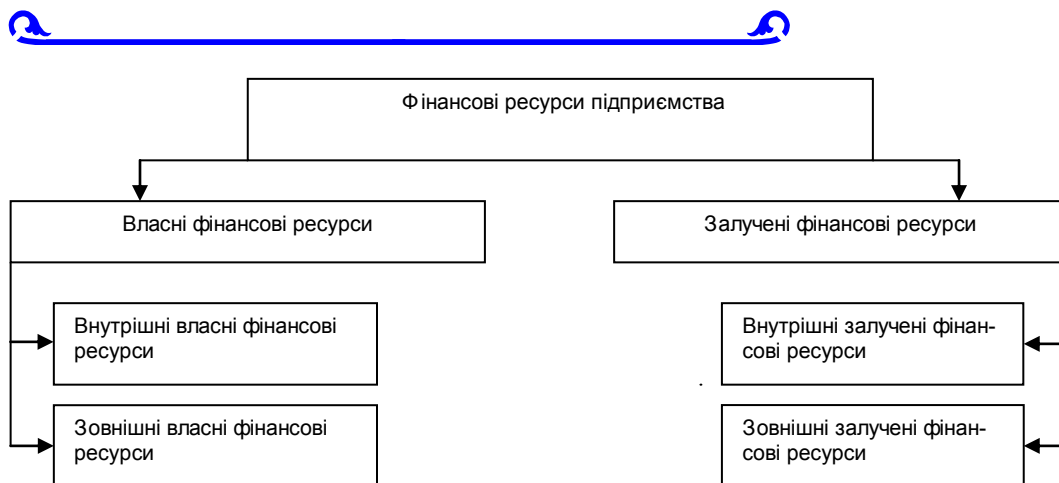


Рис. Класифікація фінансових ресурсів за джерелами формування [9; 10]

Власні фінансові ресурси для кожного підприємства є тією життєво потрібною частиною, без якої неможлива ні робота, ні подальше існування підприємства. Власні фінансові ресурси – це кошти підприємства, які постійно знаходяться в обігу і кінцевий строк використання ними не встановлений [11].

Залежно від джерел формування власні фінансові ресурси можна поділити на внутрішні власні фінансові ресурси та зовнішні власні фінансові ресурси.

Основними внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів є: прибуток, що забезпечує приріст власного капіталу, амортизаційні відрахування та інші внутрішні джерела [9; 12]. До зовнішніх власних фінансових ресурсів підприємств відносяться:

залучення підприємством додаткового пайового капіталу;

кошти, що надходять з бюджету, цільових і централізованих фондів на безповоротній основі;

фінансові ресурси в порядку перерозподілу (у вигляді виплат страхового відшкодування від страхових компаній, від асоціацій, концернів і галузевих структур, у які вони входять) та дивіденди й відсотки по цінних паперах інших емітентів, інші види ресурсів [13; 14].

Залучені фінансові ресурси – це кошти, які утворюються за рахунок залучення до господарської діяльності підприємства фінансових ресурсів інших підприємств або фізичних осіб з метою збільшення власного капіталу [10].

До складу внутрішніх джерел формування залучених фінансових ресурсів відноситься кредиторська заборгованість усіх видів, що виникає в розрахунках з іншими фізичними та юридичними особами постачальниками, покупцями, бюджетом, органами соціального страхування, позабюджетними фондами, з робітниками і службовцями підприємства. До складу зовнішніх залучених фінансових ресурсів відносяться додаткові залучені кошти, тобто довгострокові (на термін не більше одного року) та короткострокові кредити банків, а також довгострокові та короткострокові позики.

Склад фінансових ресурсів, їхні обсяги залежать від виду та розміру підприємства, роду його діяльності, обсягів виробництва. Так, чим вище буде відсоток власних фінансових ресурсів, тим вищою буде фінансова стійкість і платоспроможність підприємства. Але з іншої сторони, підприємство залишається без такого важливого джерела фінансування, як залучені фінансові ресурси, які дозволяють прискорювати оборотність обігових коштів, зменшувати обсяги незавершеного виробництва. Тому наявність у достатньому обсязі фінансових ресурсів, їх ефективне використання, визначають добрий фінансовий стан підприємства.

Проблеми фінансових ресурсів підприємства розглядаються в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників, але на сьогодні залишилась ціла низка невирішених питань. З'ясування економічної сутності фінансових ресурсів дозволило виділити основні підходи до цього поняття та уточнити його зміст. Під фінансовими ресурсами необхідно розуміти власні та залучені грошові фонди, які створюються в процесі розподілу й перерозподілу виручки та прибутку, призначені для виконання фінансових зобов'язань й використовуються для формування своїх активів з метою отримання відповідного доходу, прибутку. Такий підхід дасть змогу створити теоретичну базу для удосконалення методологічної основи формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Наук. керівн. Нескородєва І. І.

Література: 1. Фінансова діяльність підприємства : підручник / Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Либідь, 2002. – 384 с. 2. Финансы / под ред. В. М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 125 с. 3. Василюк О. Д. Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василюк. – К. : НІОС, 2000. – 84 с. 4. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств / І. В. Зятковський. – Тернопіль : Екон. думка, 2000. – 231 с. 5. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та

розміщення / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 11. 6. Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. 7. Павлюк К. В. Фінансові ресурси держави : монографія / К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 1998. – С. 24. 8. Белоліпецкий В. Г. Финансы фирмы : курс лекцій / В. Г. Белоліпецкий // под ред. Мерзлякова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 296 с. 9. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр: Эльга, 2000. – 508 с. 10. Партін Г. О. Фінанси підприємств : навч. посібник / Г. О. Партін, А. Г. Загородній. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 397 с. 11. Онисько С. М. Фінанси підприємств : підручник для студентів вищих закладів освіти / С. М. Онисько, П. М. Марич. – 2-ге вид. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 367 с. 12. Лапуста М. Г. Финансы фирмы : учебн. пособие / М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 264 с. 13. Василенко Л. П. Фінанси підприємств у схемах і таблицях : наочний навчальний посібник / Л. П. Василенко, Л. В. Гут, О. П. Оксеєнко – К. : Дакор, 2006. – 344 с. 14. Протопова В. О. Економіка підприємства : навч. посібн. / В. О. Протопова, А. Н. Полонський. – К. : Вид-во "ЦУЛ", 2003. – 220 с.

УДК 330.131

Аккерман О. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету КНЕУ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Анотація. Досліджено сутність категорії прибутку, його значення в розвитку підприємства. Розроблено багатокритеріальну класифікацію прибутку підприємства за широким спектром ознак.

Аннотация. Исследована сущность категории прибыли, ее значение в развитии предприятия. Разработана многокритериальная классификация прибыли предприятия по широкому спектру признаков.

Annotation. The essence of category profits, its importance in enterprise development are studied. A multi-classification classification of enterprise income by a wide range of features is developed.

Ключові слова: прибуток підприємства, економічна категорія, управління прибутком підприємства, класифікація прибутку підприємства.

Одним з основних завдань суб'єкта господарювання є максимізація прибутку. Результатом ефективного управління фінансами підприємства в цілому є стабільне зростання прибутку. Прибуток є певним гарантом прогресу економічної системи, відсутність прибутку – доказ регресу й соціальної напруженості. Наявність або можливість одержання прибутку спонукає господарюючі суб'єкти входити в певну галузь діяльності, а за відсутності — лишати певний сегмент ринку. Основною метою підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки є прибуток. У зв'язку з цим з'ясування суті прибутку має важливе значення для розвитку економіки країни, особливого значення набуває комплексне дослідження прибутку підприємств.

У науковій літературі теоретичні питання щодо визначення категорії "прибуток підприємства" було розглянуто в роботах таких вчених, як: І. Бланк, В. Грінцова, В. Коюда, Т. Кузенко, Є. Кузькін, С. Покропивний, Н. Сабліна, С. Салига, Ю. Субботович та ін. [1 – 6].

У працях досліджено питання управління формуванням та розподілом прибутку, інформаційного забезпечення, методи планування та фактори зростання прибутку. Але поряд з цим залишається дискусійним питання відносно трактування поняття "прибуток підприємства", що визначило напрямки дослідження.

Метою статті є комплексне дослідження поняття "прибуток підприємства" як економічної категорії.

Розвиток ринкових відносин в економіці сприяє необхідності нових підходів до управління формуванням і розподілом прибутку. Це призводить до того, що й саме визначення прибутку знає певних змін.

Існують багато визначень прибутку, що свідчить про різне значення й тлумачення даної категорії з різних точок зору (таблиця).

© Аккерман О. С., 2010

Трактування поняття "прибуток підприємства" [1 – 7]

№ з/п	Автори	Розкриття поняття "прибуток підприємства"
1	Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств"	Сума валових доходів, тобто по суті доходів від усіх видів діяльності, скорегована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства і на вартість зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів
2	Покропивний С. Ф.	Частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства
3	Моляков Д. С.	Грошове втілення частини вартості додаткового продукту
4	Поддєрьогін А. М.	Частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти
5	Бланк І. А.	Втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності
6	Кузенко Т. Б., Кузькін Є. Ю., Сабліна Н. В.	Найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про рівень і якість виробленої продукції стан продуктивності праці рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави
7	Грінцова В. Н., Коюда В. О.	Перевищення доходів над витатками. З економічної точки зору, прибуток підприємства – це різниця між грошовими надходженнями і грошовими витратами. З господарської точки зору прибуток – це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду
8	Салига С. Я., Дацький Н. В.	Перевищення доходів від діяльності підприємства над сумою витрат формується на макрорівні

Термінологічний аналіз поняття "прибуток підприємства" дає змогу зробити висновок про те, що науковці у своїх роботах не повністю розкривають трактовку прибутку підприємства.

Відаючи належне здобуткам зазначених учених, слід зауважити, що, на погляд автора, у даних поняттях не враховуються такі характеристики прибутку підприємства (рис. 1).

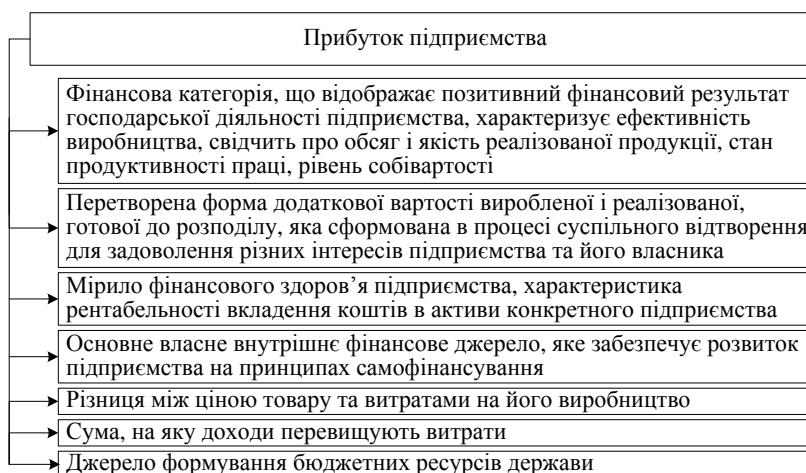


Рис. 1. Характеристики змісту поняття "прибуток підприємства"

Виходячи з вищевказаного, пропонуємо більш узагальнене та уточнене поняття. Прибуток підприємства – перетворена форма додаткової вартості виробленої і реалізованої, готової до розподілу, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника; прибуток відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, рентабельність вкладених коштів в активи конкретного підприємства, свідчить про обсяг і якість реалізованої продукції, стан продуктивності праці, також основне власне фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування та є джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

В управлінні прибутком велике значення має його класифікація. В економічній літературі існує доволі велика класифікація прибутку підприємства за різними ознаками. Найбільш повна класифікація прибутку підприємства наведена в роботі Бланка І. О. "Управління прибутком" [1], однак

деякі аспекти класифікації не були відображені в зазначеній роботі. На основі розглянутих підходів до визначення окремих видів прибутку, вживаючи критерії, запропоновані в існуючих класифікаціях, є доцільним подати багатокритеріальну класифікацію прибутку, яка систематизує знання про дану економічну категорію (рис. 2).



Рис. 2. Класифікація прибутку підприємства

Наведена класифікація систематизує та поглиблює знання про прибуток підприємства і може стати основою для визначення поставлених проблем, що дає право розглядати й аналізувати прибуток підприємства з різних напрямів й аспектів його походження; подана систематизація з точ-



ки зору її повноти є основою для розробки інструментів управління прибутком підприємства; наведена класифікація дозволить для кожного підприємства залежно від умов його діяльності використовувати в механізмі управління прибутком підприємства саме той вид прибутку, що забезпечить фінансову підтримку стратегії підприємства. Обрання виду прибутку підприємства, на який буде спрямовано дія механізму управління прибутком, залежить від рішення осіб, уповноважених приймати подібне рішення.

За джерелами формування прибутку виділяють: прибуток від реалізації продукції товарів, робіт, послуг, він є головним на підприємстві, безпосередньо пов'язаним з галузевою специфікою діяльності підприємства; прибуток від реалізації майна, що становить прибуток від продажу видів основних фондів і нематеріальних активів, що зношені або не впроваджені, також раніше закуплених зайвих запасів сировини, матеріалів і деяких інших видів матеріальних цінностей, зменшений на суму витрат, які понесло підприємством у процесі їх реалізації, та прибуток від позареалізаційних операцій, який характеризується як "доходи від позареалізаційних операцій", проте за своєю сутністю відноситься до категорії прибутку, оскільки у звітності представлений у вигляді сальдо між отриманими прибутками і понесеними витратами за цими операціями.

За користувачами інформації про результати діяльності підприємства виділяють: бухгалтерський – це кінцевий результат проведення всіх видів діяльності; оподатковуваний – прибуток від діяльності, яка підлягає оподаткуванню податком на прибуток підприємства, та економічний – завжди менше бухгалтерського на величину внутрішніх поточних витрат.

За джерелами формування прибутку в розрізі основних видів діяльності підприємства виділяють: прибуток від операційної; інвестиційної; фінансової діяльності. На перший погляд здається, що ця ознака тотожна раніше розглянутій, а втім – це не так. Тільки перші позиції систематизації прибутку за цими ознаками ідентичні, оскільки операційний прибуток є результатом операційної діяльності. Щодо інвестиційної діяльності, то її результати частково відображено в прибутку від позареалізаційних операцій, а певною мірою – у прибутку від реалізації майна (така реалізація активів є предметом інвестиційної діяльності підприємства). Під прибутком від фінансової діяльності розуміється непрямий ефект від залучення капіталу із зовнішніх джерел на умовах більш вигідних, ніж середньоринкові.

За складом елементів, що формують прибуток підприємства, відрізняють маржинальний, валовий (балансовий) і чистий прибуток. Під цими термінами розуміють різну міру "очищення" отриманих підприємством чистих прибутків від понесених ним у процесі господарської діяльності витрат. Маржинальний прибуток характеризує суму чистого прибутку від операційної діяльності за вирахуванням суми змінних витрат. Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за вирахуванням усіх операційних витрат. Чистий прибуток характеризує суму балансового (або валового) прибутку, зменшену на суму податкових платежів за його рахунок.

За класифікаційною ознакою "законодавчо-нормативне обґрунтування розрахунку прибутку" визначають такі види прибутку: податковий прибуток – це сума прибутку, визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період та обліковий прибуток – сума прибутку до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у звіті про фінансові результати за звітний період.

Класифікаційна ознака "характер оподаткування прибутку" передбачає оподатковану частину, та частину, що не оподатковується. Склад прибутку, який не підлягає оподаткуванню, регулюється податковим законодавством.

За характером інфляційного "очищення" прибутку виділяють номінальний прибуток – фактично одержана величина прибутку, і реальний прибуток – визначає розмір номінально отриманої суми, скорегованої на темп інфляції у відповідному періоді.

За періодом формування відрізняють прибуток попереднього, звітного та планового періоду.

За регулярністю формування виділяють прибуток, який формується підприємством регулярно і "надзвичайний" прибуток. Надзвичайний прибуток відображає незвичайне для даного підприємства джерело його формування або дуже рідкий характер його формування (наприклад, прибуток, отриманий від продажу однієї з філій підприємства).

За методикою планування прибутку виступає ресурсний прибуток – сформований виходячи з ресурсних можливостей підприємства, та цільовий прибуток – сформований виходячи з суми необхідного підприємству обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для фінансування виробничого розвитку відповідно до фінансової стратегії підприємства.

Підсумковий результат господарювання передбачає позитивний прибуток і негативний прибуток (збиток).

За способами розрахунку і відображення у фінансовій звітності відрізняють такі види прибутку: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності, що характеризує фінансовий результат від всіх традиційних для даного підприємства видів діяльності й господарських операцій, чистий прибуток і прибуток від надзвичайних подій.

За характером використання у складі прибутку, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів (чистого прибутку), виділяють капіталізовану і споживчу його частини. Капіталізований прибуток визначає ту його суму, яка спрямована на фінансування приросту активів підприємства, а спожитий прибуток – ту його частину, яка витрачена на виплати власникам (акціонерам), персоналу або на соціальні програми підприємства.

За формою власності підприємства передбачає засновницький або установчий прибуток; консолідований прибуток – загальна сума оподаткованого прибутку суб'єкта підприємницької діяльності та акціонерний прибуток.

Конкурентне становище підприємства на ринку передбачає монопольний – перевищення прибутку підприємства над середнім (ринковим) прибутком, що є результатом монопольного становища на ринку підприємств – виробників товарів (робіт, послуг) та постачальників товарів на ринку – та конкурентний прибутки.

Таким чином, прибуток становить певний гарант прогресу економічної системи, відсутність прибутку – найкращий доказ регресу. Можливість одержання прибутку спонукає господарюючі суб'єкти входити в певну сферу діяльності, а за відсутності прибутку – лишати певний сегмент ринку.

На основі термінологічного аналізу зроблено висновок про те, що в економічній літературі не існує єдиної думки щодо сутності категорії "прибуток підприємства", оскільки автори схильні трактувати поняття з різних точок зору, у зв'язку з цим було сформульовано більш узагальнене та уточнене поняття позиції матеріального, господарського та економічного змісту, функціонального призначення.

На підставі розглянутих підходів до визначення окремих видів прибутку, використовуючи ознаки, запропоновані в уже існуючих класифікаціях, наведено багатокритеріальну класифікацію прибутку, яка систематизує знання про дану економічну категорію.

Наук. керівн. Нескородоєва І. І.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002 – 752 с. 2. Гриньова В. Н. Финанси підприємств : навч. посібн. / В. Н. Гриньова, В. О. Коюда. – 3-тє вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2006. – 423 с. 3. Кузенко Т. Б. Финанси підприємств : конспект лекцій для студентів усіх спеціальностей усіх форм навчання / Т. Б. Кузенко, С. Ю. Кузькін, Н. В. Сабліна. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 168 с. 4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : навчальний посібник / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с. 5. Салига С. Я. Финансовый менеджмент : навчальний посібник / С. Я. Салига, Н. В. Дацкий, С. О. Корецкий. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 274 с. 6. Субботович Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур / Ю. Л. Субботович // Финанси України. – 1999. – № 12. – С. 39–47. 7. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28 грудня 1994 року № 334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 4.

УДК 005. 915: 336.71

Мірошніченко О. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ

Анотація. Обґрунтовано можливість антикризового управління діяльністю банку через управління його фінансовою стійкістю, розроблено комплексний підхід до процесу розрахунку фінансової стійкості банку на основі побудови структурно-функціональної моделі.

Аннотация. Обосновывается возможность антикризисного управления деятельностью банка через управление его финансовой устойчивостью, разрабатывается комплексный подход к процессу расчета финансовой устойчивости банка на основе построения структурно-функциональной модели.

Annotation. The possibility of anti-crisis management of bank activity through regulation of its financial stability is grounded. Also, an integrated approach to process of calculation of financial stability of banks on the basis of construction of structurally functional model is developed.

Ключові слова: криза, антикризове управління, фінансова стійкість, структурно-функціональна модель.

Досвід недавньої світової фінансової кризи показав, що організації, не здатні адекватно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ, потрапляють у кризові ситуації (так, у 2008 році збанкрутували два найбільших банки США – "Lehman Brothers" та "Merrill Lynch"). Отже, для недопущення крайніх проявів кризи в діяльності банків слід упроваджувати антикризове управління.

© Мірошніченко О. А., 2010



На сьогоднішній день тлумачення сутності антикризового управління неоднозначні. Дослідження цього питання проводилося автором раніше і його результати були оприлюднені [1]. Згідно з ними вважається, що найбільш доцільним є комплексний підхід, який під антикризовим управлінням дозволяє розуміти сукупність заходів, спрямованих на вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища фінансової установи задля виявлення кризових факторів та своєчасної нейтралізації їх наслідків за допомогою специфічних антикризових програм, які включають у себе, в тому числі і заходи із фінансового оздоровлення для виходу із кризи, що настала.

Розробкою антикризових програм займалися такі вчені, як Градова А. П. [2], Бланк І. О. [3] та ін. Вивчення даних робіт свідчить про активне дослідження питання процесу антикризового управління діяльністю банку.

З точки зору поняття криза, поняття фінансової стійкості є його антиподом, виразом стабільності та відповідності внутрішніх параметрів діяльності зовнішнім факторам. Тому вважається доцільним розглядати процес управління антикризовою діяльністю банку на основі його фінансової стійкості як головного показника фінансового стану банку щодо кризових явищ.

Незважаючи на чисельні публікації з даної проблеми (Забродський В. А. та Кизим М. О. [4], Примотка Л. О. [5] та ін.), у вітчизняній економічній літературі немає чіткого визначення етапів процесу розрахунку фінансової стійкості банку, з виділенням факторів, які впливають на кожен процес, та взаємозалежності кожних етапів цього процесу.

Тому метою даної роботи є розробка комплексного підходу до процесу розрахунку фінансової стійкості банку на основі побудови структурно-функціональної моделі, яка дозволяє як формалізувати послідовність процесу розрахунку показника фінансової стійкості банку, так і спостерігати за проміжними результатами.

У процесі розрахунку фінансової стійкості банку та прогнозування динаміки його фінансового стану доцільно провести кількісну та якісну оцінку фінансового стану банку, здійснити її інтегральну оцінку, визначити головні фактори, що впливають на рівень фінансової стійкості банку, та дати прогноз щодо терміну можливого існування банку, зважаючи на показники його фінансового стану в динаміці.

Структурно-функціональна модель надає можливість проілюструвати порядок дій при розрахунку фінансової стійкості банку.

Структурно-функціональна модель формування політики розрахунку фінансової стійкості передбачає використання CASE-способу в програмному продукті BPwin за стандартом IDEF0, який надає опис етапів модельованого процесу.

Особливостями стандарту IDEF0 є те, що він дозволяє подати алгоритм розрахунку у вигляді діаграми, наглядно представити послідовність дій формування основних напрямів процесу розрахунку фінансової стійкості банку. Реалізація цього стандарту здійснюється за таким етапами:

1-етап – побудова основного блоку розрахунку фінансової стійкості. Його сутність полягає у складанні контекстної діаграми моделі.

Контекстну діаграму "Розрахувати фінансову стійкість банку та прогнозувати динаміку фінансового стану банку" подано на рис. 1.

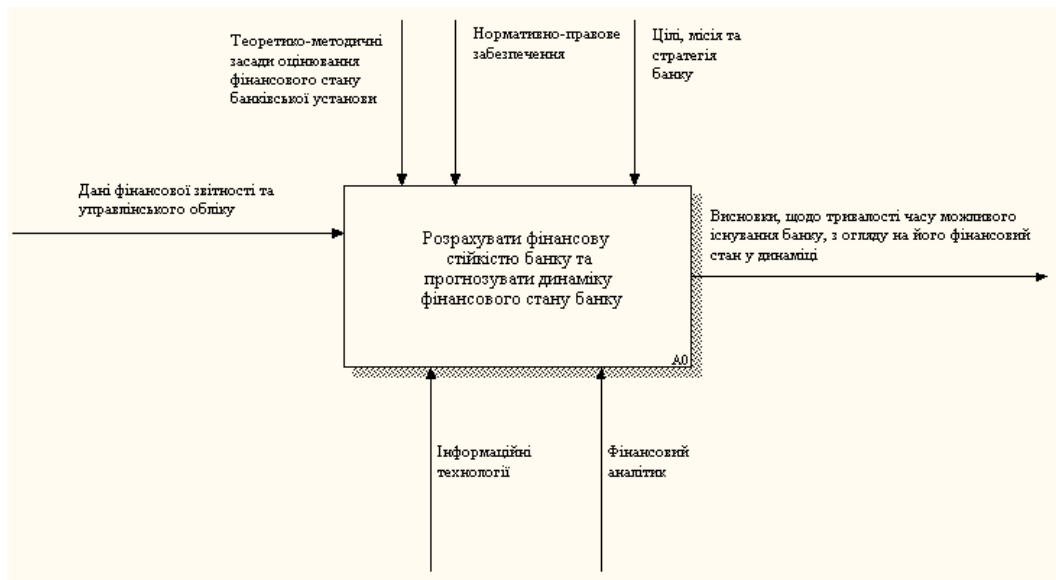


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі розрахунку фінансової стійкості у стандарті IDEF0

На контекстній діаграмі в центрі знаходиться блок головної задачі, який відображає сутність моделі, мету її побудови та передбачає сукупність запитань, на які модель має давати відповіді. З усіх боків до головного блоку надходять інтерфейсні дуги, які визначають:

вхідну інформацію, необхідну для здійснення процесу розрахунку фінансової стійкості банку; особу, під управлінням якої проводиться робота з удосконалення фінансової стратегії — фінансовий аналітик та засіб, із застосуванням якого реалізується модельований процес (інформаційні технології);

вихідний документ, тобто результат, який необхідно отримати, – висновки, щодо тривалості часу можливого існування банку, з огляду на його фінансовий стан у динаміці;

2-етап – декомпозиція контекстної діаграми (блок A0 на рис. 1), результатом чого є діаграма, що відбиває структуру, тобто сукупність етапів процесу, який відображено контекстною діаграмою. Для модельованого процесу таку діаграму подано на рис. 2.

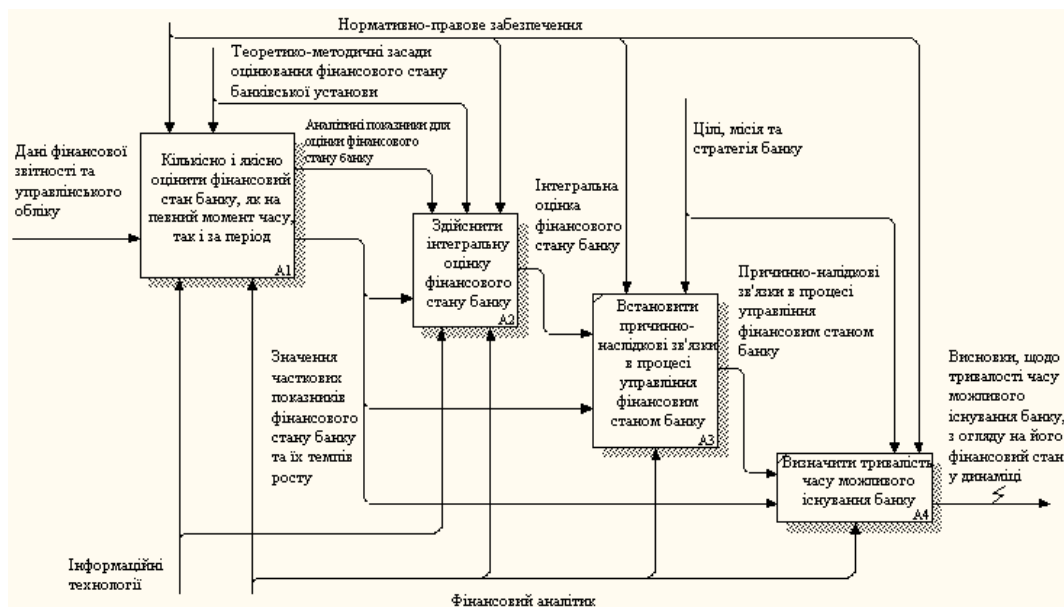


Рис. 2. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми (стандарт IDEF0)

Як видно з рис. 2, процес розрахунку фінансової стійкості банку складається з чотирьох послідовних етапів: кількісної та якісної оцінки фінансового стану банку як на певний момент часу, так і за період (блок A1 на рис. 2), здійснення інтегральної оцінки фінансового стану банку (блок A2 на рис. 2), установлення причинно-наслідкових зв'язків у процесі управління фінансовим станом банку (блок A3 на рис. 2), на основі яких визначається тривалість часу можливого існування банку (блок A4 на рис. 2).

Такий взаємозв'язок між зазначеними етапами відображає логіку дії фінансового аналітика. Модель повинна мати таке структурування, щоб довести до аналітика фінансового відділу коло питань, які він має вирішувати, та головні орієнтири при виконанні своїх функціональних обов'язків. Зауважимо, що для всіх етапів розрахунку фінансової стійкості банку керуючим обмеженням є нормативно-правове забезпечення.

Аналітичні етапи виконуються з урахуванням таких керуючих обмежень, як цілі, місія та стратегія банку, які включають певні положення банку щодо фінансово-економічної діяльності, притаманні конкретному банку з урахуванням специфіки його діяльності. Ці обмеження використовуються для процесів установлення причинно-наслідкових зв'язків (блок A3) та при установленні тривалості часу можливого існування банку (блок A4). Ще одним керуючим елементом є теоретико-методичні засади оцінювання фінансового стану банківської установи, які є обмеженнями при кількісній і якісній оцінці фінансового стану (блок A1) та при здійсненні інтегральної оцінки фінансового стану банку (блок A2).

Слід зазначити, що як механізм (інтерфейсні дуги, які входять у нижню сторону функціонального блока) виконання етапу A1 та A2 моделі, окрім фінансового аналітика, відображено й інформаційні технології, оскільки їх використання не тільки сприяє зменшенню помилок, викликаних людським чинником, а й прискорює розрахункові процедури. Аналітичні ж етапи (блоки A3 — A4) за умови відсутності автоматизованих систем підтримання прийняття рішень мають виконуватися виключно людиною.

Як видно з рис. 2, результати кожного з попередніх етапів є вхідними даними для наступних етапів. Винятком лише є функціональний блок A1 (див. рис. 2), один з виходів якого ("Аналітичні показники для оцінки фінансового стану банку") є управляючою дією для функціонального блока A2 ("Здійснити інтегральну оцінку фінансового стану банку").

З огляду на те, що кількісно та якісно оцінити фінансовий стан банку є найбільш важливою складовою процесу розрахунку фінансової стійкості банку, тому доцільно провести декомпозицію цього процесу (блок A1 на рис. 2). Декомпозицію блока A1 подано на рис. 3.

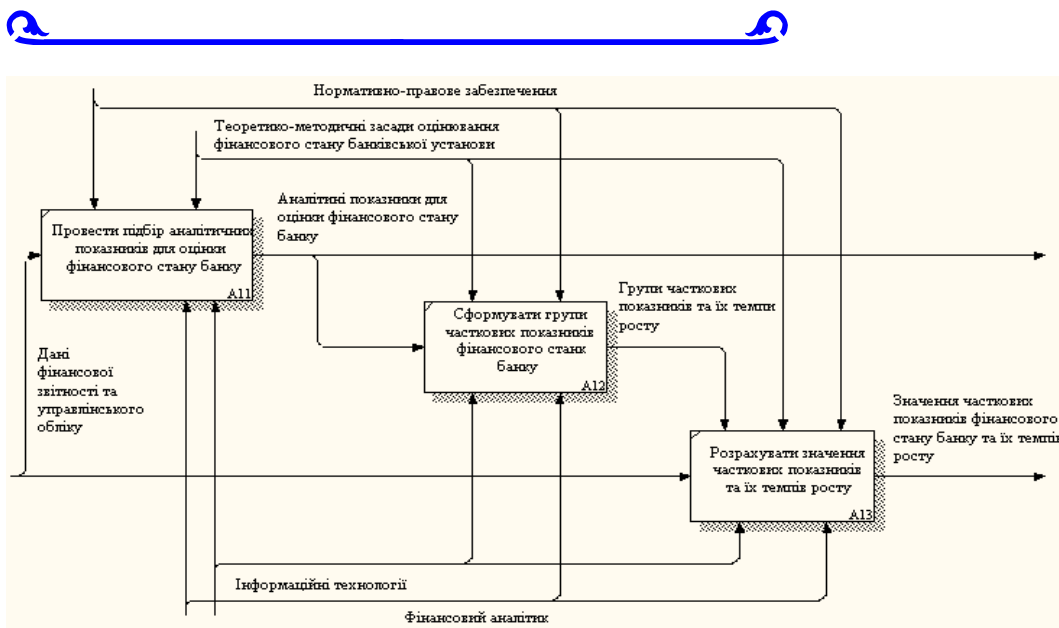


Рис. 3. Діаграма декомпозиції етапу "Кількісно та якісно оцінити фінансовий стан банку як на певний момент часу, так і за період" (стандарт IDEFO)

Слід зазначити, що загальноприйнятих методик комплексного аналізу фінансового стану банку не існує. Виходячи з результатів проведеного аналізу науково-методичних, літературних джерел, можна дійти висновку, що кожен учений, спираючись на власні результати, обирає ті чи інші показники й аналітичні коефіцієнти, що підтверджує факт відсутності єдиної системи показників, яка б в узагальнюючому вигляді характеризувала фінансовий стан банку. Так само і кожен окремий банк використовує самостійно розроблені методики, що включають у себе різні показники, які часто суттєво відрізняються.

Тому структура побудови цієї діаграми передбачає виконання послідовності таких процесів, за допомогою яких визначається комплексна кількісна та якісна оцінка фінансової стійкості банку:

1. Провести підбір аналітичних показників фінансового стану банку – блок А11. Як зазначалося раніше, в економічній літературі не існує єдиного набору показників, за допомогою яких можливо було б розрахувати фінансову стійкість банку. Тому на даному етапі проводиться аналіз показників, запропонованих різними вченими, і вибираються ті, котрі є найбільш часто вживаними.

2. Сформувати групи часткових показників фінансового стану банку – блок А12. На основі відібраних аналітичних показників фінансовий аналітик формує групи часткових показників. Найбільш доцільним вважається формування чотирьох груп: показників ліквідності, достатності капіталу, ділової активності та рентабельності по доходу.

3. Розрахунок значень часткових показників і їх темпів зростання – блок А13. Він проводиться фінансовим аналітиком на основі сформованих груп часткових показників і їх темпів зростання за допомогою інформаційних технологій з урахуванням нормативно-правового забезпечення та теоретико-методологічних засад оцінювання фінансового стану банківської установи. Вихідною інформацією цього блока є значення часткових показників і їх темпів зростання.

Як видно з рис. 3, базою для проведення підбору аналітичних показників (блок А11 на рис. 3) є дані фінансової звітності та управлінського обліку, що також є основою для розрахунку значень часткових показників і їх темпів зростання (блок А3).

Застосування CASE-способу моделювання бізнес-процесів банківської установи дозволив комплексно представити у стандарті IDEFO процес розрахунку фінансової стійкості банку та прогнозування динаміки фінансового стану банку. Подальша декомпозиція цього процесу дозволяє детально відобразити сценарій діяльності фінансового аналітика при виконанні своїх обов'язків, що сприятиме підвищенню якості прийняття управлінських рішень щодо зазначеної предметної області. Реалізація останнього етапу діаграми декомпозиції контекстної діаграми (блока А2 на рис. 2) також містить у собі сукупність взаємопов'язаних етапів, висвітлення яких є перспективою подальших розробок автора.

Наук. керівн. Андрійченко Ж. О.

Література: 1. Мірошніченко О. А. Підходи до визначення сутності поняття антикризового управління / О. А. Мірошніченко // Фінанси очима студентів : зб. наук. праць за матеріалами студентської науково-практичної конференції, 23–26 березня 2010 р. Ч.1 / М-во освіти і науки України, ХНЕУ. – Харків : Модель Всесвіту, 2010. – С. 114–115. 2. Градова А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой : науч. пособ. / А. П. Градова, Б. И. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 398 с. 3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Ч. 1 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с. 4. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / О. М. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 144 с. 5. Примостка Л. О. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу / Л. О. Примостка // Вісник НБУ. – 2002. – № 10. – С. 40–44.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЛОГИТ И ПРОБИТ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Проведена оценка эффективности рекламной кампании предприятия с помощью логит и пробит анализа. Рассмотрены теоретические аспекты построения логит и пробит моделей, а также оценена их применимость при решении данной задачи.

Анотация. Проведено оцінку ефективності рекламної кампанії підприємства за допомогою логіт і пробіт аналізу. Розглянуто теоретичні аспекти побудови логіт і пробіт моделей, а також оцінено їх застосовність при рішенні даної задачі.

Annotation. An estimation of efficiency of an advertising campaign of the enterprise by means of logit and probit analysis is conducted. Theoretical aspects of construction logit and probit models are considered, and also their applicability at the decision of the given problem is estimated.

Ключевые слова: рекламная кампания, логит и пробит анализ, модель, затраты на рекламу, товарооборот, прибыль, зависимость, динамика, эффективность.

В условиях рыночной экономики одним из важнейших факторов успешной работы любой компании является умение привлечь новых клиентов. Основным инструментом решения этой задачи является проведение рекламных кампаний.

Рекламодатель должен быть заинтересован в том, чтобы своевременно определить недостатки в проведении рекламной кампании для того, чтобы их немедленно устранить или даже остановить рекламную кампанию и начать новую. Это очень важное управленческое решение, от которого во многом зависит успех компании на рынке. Это лишь подтверждает актуальность и значимость рассмотрения вопросов, связанных с оценкой эффективности рекламной кампании предприятия.

Исследование эффективности рекламной кампании возможно провести, используя аппарат пробит и логит анализа. Такой анализ полезен, когда в регрессии нельзя использовать неограниченную результирующую переменную. В регрессионном анализе зависимая переменная метрическая. Это значит, что она может принимать любое положительное или отрицательное значение. Пробит и логит анализ полезен, когда эта черта не подходит для использования, например, когда цель — дать прогноз, будет ли потребитель покупать данный продукт или нет. Ответ должен быть либо "да", либо "нет", то есть вероятность результата должна лежать между 0 и 1. Либо, если учитывать специфику данной темы, необходимо дать ответ, эффективна рекламная кампания отдельно взятого предприятия или нет [1].

Помимо того, что используемые модели более реалистичны, ограничения пробит и логит анализа означают, что эти методики дают результаты, которые выглядят лучше, чем полученные с помощью регрессионного анализа в аналогичных обстоятельствах. Также, поскольку результирующая переменная имеет ограниченный набор значений, эти модели более надежны.

Модели пробит и логит распределяют наблюдения в два класса, а дискриминантный анализ определяет членство в одной или более группе. В маркетинге это может быть особенно полезно, допустим, для понимания членства в рыночных сегментах [2].

В данном случае, анализ проводился на базе данных по 24 фармацевтическим компаниям и их затратам на рекламу, товарооборота после проведения рекламной кампании, а также прироста прибыли за период проведения рекламной кампании.

Для начала был проведен визуальный анализ каждой из исследуемых переменных. Результаты отражены на графиках (рис. 1, 2, 3, 4).

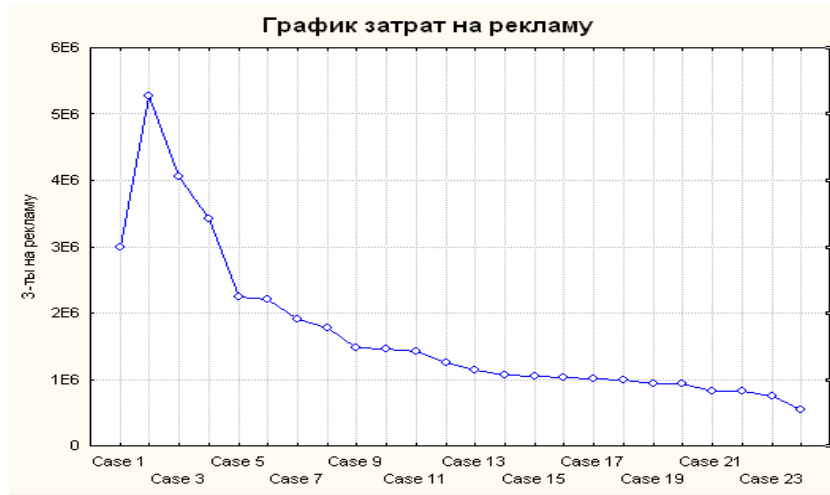


Рис. 1. График динамики затрат на рекламу

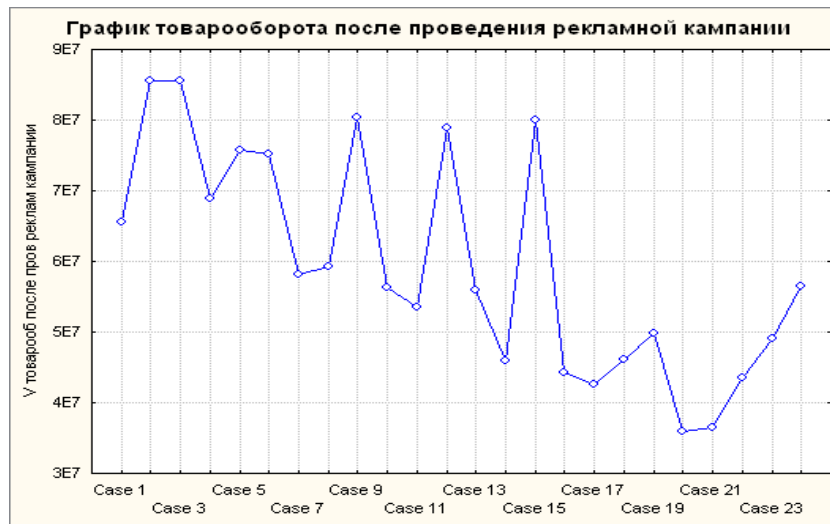


Рис. 2. График динамики товарооборота

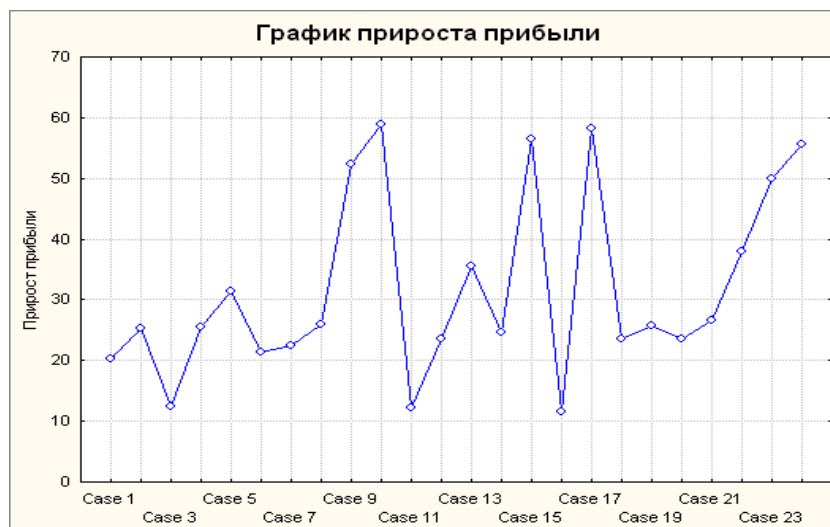


Рис. 3. График динамики прироста прибыли

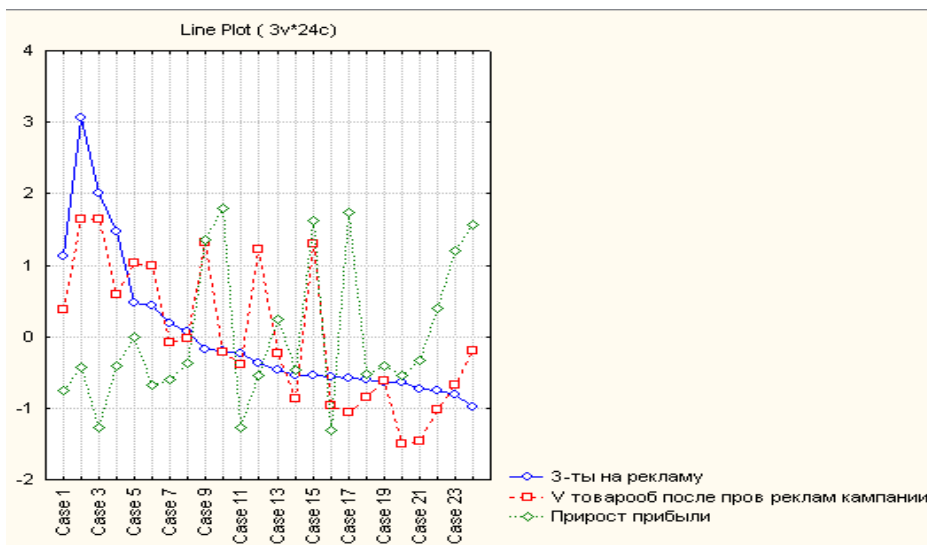


Рис. 4. График динамики трех показателей

Визуально можно примерно определить, чья рекламная политика оказалась более эффективной, так как рассматриваются показатели эффективности, говорящие сами за себя. На графиках можно заметить то, что компании, чьи затраты на рекламу превышают 2 млн долл., характеризуются преимущественно средним товарооборотом и относительно невысоким приростом прибыли, в то время, как некоторые компании, вложившие в рекламу сумму до 1 млн долл., получили видимый эффект. Нельзя после этого утверждать, что вложение в рекламу значительных средств нецелесообразно и никогда не приводит к желаемому эффекту. Однако это наблюдение еще раз подтверждает, что важнейшим этапом при планировании рекламной кампании является планирование и оптимизация рекламного бюджета. В рекламном мире известно, что далеко не всегда рекламная кампания окупается [3].

Важно также определить характер зависимости между этими тремя показателями. Для этого можно построить матрицу корреляций. В данном случае, она имеет вид (рис. 5):

Correlations (analyse.sta)			
Marked correlations are significant at p < ,05000			
N=24 (Casewise deletion of missing data)			
Variable	3-ты на рекламу	б после пров рек	Прирост прибыли
3-ты на рекламу	1,00	0,76	0,41
V товарооб после пров реклам кампании	0,76	1,00	0,50
Прирост прибыли	0,41	0,50	1,00

Рис. 5. Матрица корреляций показателей

Видим, что затраты на рекламу и товарооборот тесно связаны между собой, а вот между приростом прибыли и затратами коэффициент корреляции небольшой. Возможно, это обуславливается спецификой данных, либо тем, что на прирост прибыли, в данном случае, могла повлиять не только проведенная рекламная кампания, а и другие факторы, к примеру, ценовой фактор. Вообще, в рекламной деятельности достаточно затруднительно определить, какой процент в приросте прибыли занимает эффект от самой рекламы. Точно нельзя сказать, что увеличение прибыли было спровоцировано исключительно эффективными рекламными мероприятиями.

Также для оценки зависимости между признаками была применена непараметрическая статистика. В частности, найдены коэффициенты Спирмена и Кендалла, которые отражают степень взаимодействия между переменными (рис. 6, 7) [4].



Pair of Variables	Spearman Rank Order Correlations (analyse.sta) MD pairwise deleted Marked correlations are significant at p			
	Valid N	Spearman R	t(N-2)	p-level
3-ты на рекламу & 3-ты на рекламу				
3-ты на рекламу & товарооб после пров реклам кампании	24	0,77565	5,76419	0,00000
3-ты на рекламу & Прирост прибыли	24	0,47739	2,54829	0,01832
V товарооб после пров реклам кампании & 3-ты на рекламу	24	0,77565	5,76419	0,00000
V товарооб после пров реклам кампании & Прирост прибыли	24	0,50782	2,76497	0,01129
Прирост прибыли & 3-ты на рекламу	24	0,47739	2,54829	0,01832
Прирост прибыли & товарооб после пров реклам кампании	24	0,50782	2,76497	0,01129
Прирост прибыли & Прирост прибыли				

Рис. 6. Коэффициент Спирмена

Pair of Variables	Kendall Tau Correlations (analyse.sta) MD pairwise deleted Marked correlations are significant at p			
	Valid N	Kendall Tau	Z	p-level
3-ты на рекламу & 3-ты на рекламу				
3-ты на рекламу & товарооб после пров реклам кампа	24	0,59420	4,06792	0,00004
3-ты на рекламу & Прирост прибыли	24	0,31159	2,13317	0,03291
V товарооб после пров реклам кампании & 3-ты на рек	24	0,59420	4,06792	0,00004
V товарооб после пров реклам кампании & Прирост пр	24	0,36956	2,53004	0,01140
Прирост прибыли & 3-ты на рекламу	24	0,31159	2,13317	0,03291
Прирост прибыли & товарооб после пров реклам камп	24	0,36956	2,53004	0,01140
Прирост прибыли & Прирост прибыли				

Рис. 7. Коэффициент Кендалла

Видим, что непараметрическая статистика показывает достаточно схожие с предыдущим случаем результаты, можно сделать те же выводы.

Попробуем все же определить компании с наиболее эффективной рекламной политикой. Предварительно проведем кластерный анализ, на основании которого исходная выборка будет разбита на два класса – компании с эффективной рекламной деятельностью (принимает значение 1) и, соответственно, компании с неэффективной рекламной политикой (принимает значение 0). Разбиение будет происходить автоматически на основании уровней независимых факторов.

Прежде, чем приступить к кластерному анализу, данные необходимо стандартизировать, поскольку они значительно отличаются. К тому же стандартизация даст хорошие результаты.

Построенная модель определит вероятность осуществления события, заключающегося в том, что при известных уровнях независимых факторов, зависимая переменная примет конкретное значение из заданного набора значений.

Построим логит-модель (рис. 8).

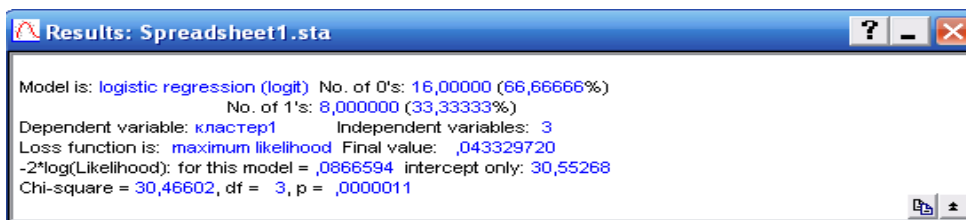


Рис. 8. Вид логит-модели

Для того чтобы проверить правильность разбиения на кластеры, необходимо в меню Residuals выбрать пункт Classifications of cases (рис. 9).

Observed	Classification of Cases (Spreadsheet1.sta) Odds ratio: ----		
	Pred. 0	Pred. 1	Percent Correct
0,00000	16	0	100,000
1,00000	0	8	100,000

Рис. 9. Проверка правильности классификации

Можно сказать, что классификация осуществлена корректно. Было определено, что 66 % компаний недостаточно успешно провели рекламную кампанию и, соответственно, были отнесены к классу 0. Тогда как остальные 33 % были определены, как компании с успешной рекламной деятельностью.

Построим пробит-модель (рис. 10).

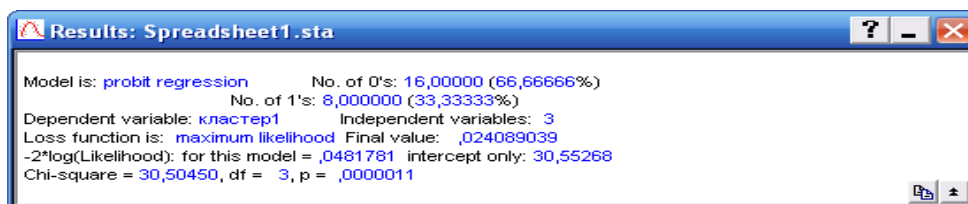


Рис. 10. Вид пробит-модели

Проверим правильность разбиения на кластеры (рис. 11).

Classification of Cases (Spreadsheet1.sta)			
Odds ratio: ----			
Observed	Pred. 0	Pred. 1	Percent Correct
0,000000	16	0	100,0000
1,000000	0	8	100,0000

Рис. 11. Проверка правильности классификации

Итак, построены логит и пробит модели. Они получились довольно похожими. Ошибки по моделям маленькие. Теперь можно сказать, что разбиение по кластерам было осуществлено правильно, что подтверждают данные таблицы Classified Cases.

Еще одним важным выводом данного исследования является то, что ассигнования на рекламу должны подвергаться четкому обоснованию. А именно, рекламодатель должен помнить, что далеко не всегда успех рекламы гарантируется большими финансовыми вложениями в нее. Результаты исследования как раз подтверждают данный факт. Потому для обеспечения успешности рекламной деятельности предприятия, необходимо организовать четкую систему планирования и контроля всех рекламных мероприятий.

Научн. рук. Милевский С. В.

Литература: 1. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и модели в маркетинге / В. В. Федосеев, Н. Д. Эриашвили. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 159 с. 2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – СПб. : КОРУНА, 2004. – 698 с. 3. Уэллс У. Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Д. Бернет, С. Морнарти ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. – СПб. : Питер, 1999. – 736 с. 4. Шелобаев С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе : учебн. пособие для вузов / С. И. Шелобаев. – М. : Юнити-ДАНА, 2006. – 367 с.

УДК 364.01(477)

Михалушко С. М.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розкрито сутність і важливість соціального захисту населення у сучасному суспільстві. Наведено модель системи соціального захисту. Охарактеризовано такі складові системи, як соці-альні нормативи та стандарти, соціальні гарантії, соціальне страхування і соці-альна допомога.

Аннотация. Раскрыта сущность и значение социальной защиты населения в современном обществе. Приведена модель системы социальной защиты. Дано характеристику таким составляющим системы как социальные нормативы и стандарты, социальные гарантии, соци-альное страхование и социальная помощь.

© Михалушко С. М., 2010



Annotation. The essence and meaning of social security of population in modern society are studied. The model of social security system is given. Social standards, social guarantees, social insurance and social assistance are characterized.

Ключові слова: соціальні нормативи та стандарти, соціальні гарантії, соціальне страхування, соціальна допомога.

В умовах трансформації економіки України – переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки, від державної власності до приватної, розвитку конкуренції та підприємництва – гостро постала проблема соціального захисту населення. Адже українському суспільству ніколи не бути процвітаючим чи навіть стабільним, якщо його населення не матиме відповідних умов життя, і не відчуватиме повної безпеки, не буде бачити перспектив для існування та розвитку кожної сім'ї та особи. Перед державою постала гостра проблема належного забезпечення і підтримки соціально незахищених прошарків населення.

Проблему соціального захисту розглядали такі вітчизняні вчені: Скуратівський В. А., Палій О. М., Шевчук П. І., Болотіна Н. В., Дорофієнко В. В., Амоша О. І. та ін. Серед зарубіжних авторів відомі такі, як Еспінг-Андерсен, Валовий Д. В., Супян В. Б., Гордон М. С. тощо.

Метою даної статті є визначення найбільш цілісного підходу до формування системи соціального захисту на основі аналізу сучасних соціально-економічних проблем України.

Складне макроекономічне становище сучасного суспільства, економічний спад призводять до значного зростання соціальних негараздів, таких, як безробіття, втрата доходу, бідність, зменшення витрат на фінансування заходів охорони здоров'я, освіти, інших галузей соціальної сфери.

Для аналізу сучасного стану соціальної сфери було досліджено демографічну ситуацію в Україні. Кількість населення нашої країни щороку продовжує зменшуватися. Це погіршує загальну картину економічного зростання. Так, протягом 10 років з 2000 р. до 2010 р. українське населення зменшилося більш ніж на 3 млн осіб. Це стало результатом впливу багатьох факторів: велика смертність громадян України, невелика тривалість життя через низький рівень життя та забезпеченості тощо [1].

Аналіз лише демографічного стану України показує, що ситуація в соціальній сфері є критичною і протистояти цьому може лише суспільство, у якому створено надійну систему соціального захисту.

Термін "соціальний захист" уперше було використано у прийнятому 3 серпня 1990 р. Законі "Про економічну самостійність Української РСР", де серед головних цілей економічної самостійності держави визначено соціальну захищеність кожного громадянина та закріплено положення стосовно забезпечення державною соціального захисту населення.

Соціальний захист – це комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення життя, здоров'я і добробуту населення за конкретних економічних умов.

Метою соціального захисту є:

забезпечення рівня життя непрацездатних громадян, не нижчого від прожиткового мінімуму, встановленого державою;

попередження соціальної напруженості в суспільстві, яка може бути зумовлена майновою, расовою, культурною, релігійною чи соціальною нерівністю [2, с. 145].

Законодавчою базою соціальної політики й управління є закони Верховної Ради, програми Кабінету Міністрів України та інші документи у сфері соціального управління, що вимагають обов'язкового виконання.

Разом з трансформацією економіки відбувається створення системи соціального захисту населення з метою компенсації негативних проявів ринкової економіки. За роки незалежності розроблено й упроваджено в дію політику соціального захисту, страхування та забезпечення населення, створено необхідні умови для її нормального функціонування та постійного вдосконалення. Але разом з цим у соціальній сфері виявляється її недосконалість і невідповідність сучасним потребам людей.

Серед учених, які вивчають проблему соціального захисту в Україні, не існує чітко сформульованої системи соціального захисту. Усі вони виділяють 2 основні складові: соціальну допомогу та соціальне страхування, а інші складові різняться.

Найбільш правильним було б виділити 4 складові: соціальні стандарти, соціальні гарантії, соціальне страхування та соціальну допомогу. Тому що саме вони поєднують усі складові системи соціального захисту, які одночасно стають елементами та важелями механізму соціального захисту країни. Саме ці складові є центральними елементами системи соціального захисту будь-якої країни. Вони є взаємозалежними та взаємодоповнюючими і не можуть бути сформовані одне без одного.

Перший елемент системи соціального захисту – це державні соціальні стандарти – встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій.

Соціальні норми та нормативи – показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами.

Другий елемент – це державні соціальні гарантії, що встановлені законами, мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги; розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законодавчо, що забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [3, с. 376].

Установлення державних соціальних гарантій має на меті:
визначення механізму реалізації соціальних прав і державних соціальних гарантій громадян, визначених Конституцією України;
визначення пріоритетів державної соціальної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсів для їх реалізації;
визначення та обґрунтування розмірів видатків Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів, соціальних фондів на соціальний захист і забезпечення населення та фінансування соціальної сфери.

На основі соціальних стандартів визначаються розміри соціальних гарантій: мінімальних розмірів заробітної плати та пенсії за віком, інших видів соціальної виплати та допомоги.

Саме соціальні гарантії й соціальна допомога використовуються для вирішення найбільш складних та відчутних соціальних проблем: загальні низькі якість і рівень життя, надмірна диференціація доходів, майнове розшарування та зuboжіння значної частини населення. Бідність стала однією з ознак перехідної економіки, незважаючи на те, що невід'ємним правом людини є достатній життєвий рівень [4, с. 16]. В Україні склалась досить складна ситуація: кількість бідних щороку зростає. Саме подолання такої гострої проблеми, як бідність, зможе привести до формування більш чисельного та заможного середнього класу населення.

Третім елементом є соціальне страхування. Соціальне страхування – система правових, економічних та організаційних заходів, покликаних компенсувати окремі види соціальних ризиків [3, с. 38].

Воно має виконувати такі функції:
формування грошових фондів, з яких покриваються витрати, пов'язані з життєдіяльністю непрацездатних і осіб, що з огляду на обставини, не беруть участі в трудовому процесі;
забезпечення потрібної структури трудових ресурсів;
зменшення розриву в рівнях матеріального забезпечення працюючих і непрацюючих (безробітні, інваліди) громадян;
сприяння вирівнюванню життєвого рівня різних соціальних груп населення, не залучених до трудового процесу;

підтримка сформованого рівня застрахованого, якщо звичайне джерело доходу стає для нього недоступним (захисна функція);

відшкодування збитку з втрати працездатності і збитку здоров'я за допомогою матеріального відшкодування втрати заробітку, а також оплати послуг у зв'язку з лікуванням і реабілітацією (компенсаційна функція);

забезпечення застрахованим (і членам їхніх родин) покриття усіх витрат, достатніх для нормального протікання відтворювального циклу, що охоплює практично весь життєвий цикл, у випадку хвороби, старості, інвалідності, безробіття, вагітності (відтворювальна функція);

вплив на суспільний розподіл і перерозподіл: соціальні виплати збільшують частку вартості, що направляється на споживання застрахованим; це полягає в поділі матеріальної відповідальності за соціальні ризики між усіма застрахованими, роботодавцями і державою (перерозподільна функція);

узгодження інтересів соціальних суб'єктів з ряду принципів для життєдіяльності найманих робітників питань (стабілізуюча) [5, с. 74].

Система соціального страхування і пенсійного забезпечення, що діє в Україні, включає в себе: пенсійне страхування, медичне страхування, соціальне страхування на випадок безробіття, соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, соціальне страхування від нещасних випадків.

Четвертим елементом системи соціального захисту є соціальна допомога – це грошова допомога і допомога в натуральній формі, що здебільшого фінансуються з бюджету та добровільних пожертвувань і сплачуються людям, які перебувають у нужді, як на основі перевірки їхнього доходу та засобів існування, так і за певними критеріями, без перевірки доходу [3, с. 132].

Система соціальних допомог включає цільові допомоги (грошові, натуральні, безготівкові, тобто пільги на оплаті); соціальне забезпечення (система інтернатних установ і територіальних центрів); соціальний захист через недержавні організації; соціальну допомогу з фондів підприємств.

Соціальний захист населення в Україні забезпечується шляхом реалізації комплексу заходів законодавчо-закріплених соціальних норм, які гарантує держава окремим верствам населення, а також певних умов усім членам суспільства.

За економічної і політичної ситуації, що зараз спостерігається в нашій країні, система соціального захисту не виконує свої функції належним чином, що призводить до низького рівня соціального розвитку країни, до погіршення демографічних показників.

Незважаючи на досить велику кількість наукових досліджень соціальних аспектів життєдіяльності та соціального забезпечення населення, немає цілісного, єдиного підходу до визначення соціального захисту населення, що негативно впливає на реалізацію соціальної політики на всіх соціальних рівнях.

Систему, наведену у статті, можна вважати ефективною, тому що вона враховує всі структурні елементи, які є необхідними складовими будь-якої системи соціального захисту. Вона повинна бути цілісною, структурованою, динамічною, багатовимірною.



Крім зменшення масштабів бідності, здійснення соціальної політики передбачає досягнення й іншої важливої мети – становлення середнього класу в Україні. Це, у свою чергу, буде сприяти зміцненню соціального фундаменту суспільства і зменшення чисельності бідних і незаможних. Формування середнього класу – найбільш пріоритетне завдання у системі напрямків соціальної політики в Україні.

Наук. керівн. Ратушинська О. В.

Література: 1. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html. 2. Шевчук П. І. Соціальна політика / П. І. Шевчук. – Львів : Світ, 2003. – 400 с. 3. Раїна О. М. Законодавство України про соціальний захист населення / О. М. Раїна. – 5-е вид., змін. та доп. – К. : КНТ, 2007. – 520 с. 4. Новикова Т. В. Соціально-економічна захищеність населення як об'єктивна необхідність становлення соціальної держави / Т. В. Новикова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 3 (57). – С. 165–168. 5. Внукова Н. М. Соціальне страхування : навчальний посібник / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. – К. : Кондор, 2006. – 352 с.

Лещенко О. С.

УДК 336.743

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОБСЯГУ ЗОЛOTOВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ

Анотація. Проаналізовано основні підходи щодо формування золотовалютних резервів країни і визначено критерії їх оптимального обсягу в сучасній економіці.

Аннотация. Проанализированы основные подходы по формированию золотовалютных резервов стран и определены критерии их оптимального объема в современной экономике.

Annotation. The key approaches for the formation of the gold reserves are analyzed and the criteria for their optimal level in the modern economy is established.

Ключові слова: золотовалютні резерви, критерії оптимальності золотовалютних резервів, управління золотовалютними резервами.

Створення золотовалютних резервів країни – необхідна умова існування і функціонування будь-якої держави, оскільки вони забезпечують виконання ним низки найважливіших функцій: дозволяють проводити незалежну від зовнішніх чинників грошово-кредитну політику шляхом стабілізації та регулювання курсу національної валюти. Крім того, золотовалютні резерви у разі потреби можуть бути направлені на погашення державою зовнішнього боргу, підтримуючи упевненість іноземних партнерів у здатності держави виконувати свої зобов'язання і створюючи умови для розвитку зовнішньої торгівлі [1].

Значний внесок у дослідження проблеми формування активів золотовалютних резервів внесли такі вчені, як Р. Маккуелі, Д. Нугі, Б. Фанг. Дана проблема у вітчизняній літературі знайшла відображення лише наприкінці 1990-х рр. [2, с. 139]. Серед вітчизняних і російських авторів слід виділити праці Боринця С. Я., Василика О. Д., Гальчинського А. С., Задорожного Г. В., Коваленко В. В., Костіної Н. І., Луніна О. Б., Михальського В. В., Мороза А. М., Пуховкіної М. Ф., Савлука М. І., Стельмаха В. С., які розглядали її окремі аспекти [3, с. 425]. Роботи вказаних авторів дають характеристику золотовалютних резервів, а також розкривають методи та підходи до управління ними. Водночас у сучасних умовах недостатньо розробленими є питання, які стосуються оптимальної структури вказаних резервів. Отже, саме тому тема даної статті є актуальною та потребує подальшого вивчення.

Виходячи з цього, метою даної статті є аналіз основних підходів щодо формування золотовалютних резервів і визначення критеріїв їх оптимального обсягу в сучасній економіці.

Для центральних банків країн золотовалютний запас може виступати як резерв міжнародних платіжних засобів для державних органів, власних компаній, корпорацій та окремих громадян. Традиційно резерви національних банків склалися з фізичного золота і найбільш стабільних світових валют [4].

За будь-яких обставин розвитку досліджень оптимальності резервів основний акцент робиться саме на тому, чи достатньо буде резервів в умовах нестабільних фінансових ринків і міжнародних криз, які можуть мати глобальні наслідки.

Основними потребами в золотовалютних резервах є: забезпечення країни достатнім запасом міжнародних платіжних засобів та забезпечення можливості проводити інтервенції на валютному ринку та ринку грошей з тим, щоб підтримувати на потрібному рівні на них попит і пропозицію та обмінний курс національної валюти [5, с. 96–97].

© Лещенко О. С., 2010

Досягнення цих цілей залежить від достатності обсягу золотовалютних резервів та ефективно-сті механізму їх використання. У зв'язку з цим виникає проблема оптимізації їх обсягу та використання.

Одним із перших підходів щодо визначення оптимального обсягу валютних резервів був сформульований у 1970-х рр. критерій покриття імпорту. Його значення полягало у визначенні валютних резервів у тижнях або місяцях імпорту. Як правило, резерви вважають оптимальними, якщо вони покривають три місяці імпорту. Застосування цього критерію виправдане в умовах обмеженої мобільності капіталів, коли основним фактором формування зовнішніх активів центробанків була динаміка сальдо експорту або імпорту.

У 1997 р. було сформульовано критерію Я. Редді. Резерви оптимальні, якщо покривають мінімально допустимий імпорт і платежі в рахунок обслуговування зовнішнього боргу. Цей критерій розширює попередній завдяки врахуванню боргової складової економіки, демонструючи те, що зовнішні запозичення та їх обслуговування перетворюються на вагомий фактор макрофінансової стабільності.

Згідно з критерієм П. Гвідотті (1999 р.) оптимальність резервів визначається можливостями країни обходитись без зовнішніх запозичень упродовж року. Арифметично це обраховується як сумування платежів у рахунок обслуговування зовнішнього боргу та від'ємного значення сальдо поточного рахунку. Виникнення цього критерію демонструє врахування проблеми доступу країни до міжнародних ринків капіталу.

У 2000 р. відповідно до критерію А. Грінспена валютні резерви будуть оптимальні тоді, коли покриватимуть усі платежі за короткостроковими зовнішніми запозиченнями або величину короткострокового припливу капіталу в країну. Основна перевага цього критерію – він акцентує увагу на вразливості країни до реверсних потоків капіталу та спекулятивних оборотах на глобальних ринках капіталу. Утім він не враховує традиційні проблеми, які стосуються поточного рахунку платіжного балансу, який не обов'язково повинен покриватись за рахунок переливів короткострокових капіталів [6, с. 386].

Критерій О. Де Б'юфорта Війнхольда та Е. Кептейна (2001 р.). Резерви будуть оптимальними тоді, коли вони покривають короткостроковий зовнішній борг та частку грошової бази, яка визначається режимом валютного курсу, а також ураховують передбачений ризик країни. В умовах керованого плавання враховується покриття 10 – 20 % грошової бази для страхування від внутрішнього відпливу капіталів, в умовах гнучкого курсу – 50 %. Однак на показник ризику припадає 5 – 20 % усієї величини оптимальності, а сам такий ризик враховує 77 різних показників вразливості.

У 2003 р. Центральним банком Колумбії був сформульований критерій, що враховує втрати від кризи та втрати від володіння, згідно з яким оптимальними будуть ті резерви, які становлять позитивну різницю між величиною, що розраховується як імовірність кризи, помножена на величину втрат від кризи, та величиною, що розраховується як добуток величини резервів на коефіцієнт альтернативних витрат від володіння резервами та на різницю між одиницею та ймовірністю настання кризи. Перевагою є те, що методологічно показник враховує принципи аналізу втрат і вигод. Однак найбільша проблема в тому, що визначити показник імовірності настання кризи та втрат від її настання дуже важко.

Існує ще цілий набір критеріїв визначення оптимальності резервів, так, наприклад, МВФ, основну увагу приділяє спробі ув'язати зміну ймовірності кризи із величиною резервів [6, с. 387].

Сьогодні сформувалися нові теоретичні підходи, в рамках яких робиться спроба пояснити поточну ситуацію. Вони не заперечують у чистому вигляді вихідні позиції аналізу резервів у категоріях попиту та пропозиції, однак констатують, що в сучасних умовах зростає інструментальна роль резервів у більш далекосяжній стратегії пристосування до актуальних глобальних викликів і загроз, що постійно оновлюються. Завдяки цьому монетарний вимір накопичення резервів розширюється. Таким чином, можна стверджувати, що в сучасній економіці існує тенденція щодо конкурентного нагромадження резервів. На сьогодні золотовалютні резерви складаються з чотирьох основних компонентів – золотого запасу, вільноконвертованої валюти, резервної позиції та "спеціальних прав запозичення".

Розміри централізованих резервів як запасу світової ліквідності визначаються: обсягами платежів за зовнішніми зобов'язаннями держави та недержавних економічних суб'єктів; рівнем збалансованості платіжного балансу країни; рівнем інтегрованості національної економіки у світову; доступом резидентів до міжнародних валютних ринків [5, с. 97].

Таким чином, переважна кількість центральних банків, у тому числі і Національний банк України, велику увагу приділяють поступовому розширенню фінансового інструментарію операцій із золотовалютними резервами з метою досягнення певних рівнів дохідності та ризику, що дає змогу не лише зберегти, а й примножити національне багатство країни. Одночасно постійний розвиток фінансового інструментарію відкриває безмежні можливості у виборі класів активів, які використовуються в процесі реалізації фінансового механізму формування золотовалютних резервів [1].

У результаті аналізу існуючих наукових публікацій за темою дослідження й узагальнення підходів провідних вітчизняних та іноземних економістів були визначені основні критерії, якими керується країна при визначенні оптимального обсягу офіційних золотовалютних резервів в умовах сучасної економіки:

стан зовнішньої торгівлі – за сприятливої кон'юнктури на світових ринках, яка зумовлює зростання прибутків від експорту та падіння цін на імпорт, а відповідно, і падіння імпортних витрат, спостерігається збільшення обсягу офіційних валютних резервів країни. За протилежної ситуації, коли знижуються ціни на експорт, відповідно дорожчає імпорт і з'являється негативне сальдо торговельного балансу, що призводить до скорочення валютних резервів через необхідність витрачати значні кошти в іноземній валюті для фінансування імпорту;



інвестиційний клімат – за сприятливого інвестиційного клімату спостерігається приплив у країну іноземного капіталу та зростання масштабів купівлі національної валюти за іноземну, що сприяє збільшенню валютних резервів [4];

режим валютних обмежень – в окремих країнах обмін національної грошової одиниці на іноземну валюту без обмежень може призводити до зменшення обсягів валютних резервів;

урівноваженість платіжного балансу – погіршення платіжного балансу призводить до падіння курсу національної грошової одиниці, збільшення потреб країни у валютних резервах для регулювання курсу;

місце країни у світовому зовнішньоторговельному обороті [5, с. 100];

характер політики інтервенцій – з метою стримування падіння або зростання курсу національної грошової одиниці центральний банк може здійснювати значні валютні інтервенції, що призводить до скорочення обсягів валютних резервів;

режим валютних курсів (плаваючий, фіксований) – плаваючий валютний курс зменшує потребу країни у валютних резервах, тому що вільні коливання курсу автоматично ліквідують дисбаланси платежів і перешкоджають рухові спекулятивних потоків капіталів. Фіксований курс може стати причиною підвищення потреби країни у валютних резервах, оскільки його підтримування на певному рівні потребує значних коштів в іноземній валюті на проведення валютних інтервенцій [1].

Отже, враховуючи все вищезазначене, можна стверджувати, що існує багато підходів щодо визначення оптимального обсягу золотовалютних резервів країни, які з постійною зміною економічного середовища доповнювалися та вдосконалювалися, що має важливе значення для ефективного управління країною. Дане твердження підкріплюється тим, що: по-перше, за умов глобалізації все більш пріоритетним стає конкурентоспроможне нарощення золотовалютних резервів, а це не завжди позитивно впливає на стан економіки країни, виходячи з цього, необхідно керуватися системою критеріїв визначення оптимального обсягу золотовалютних резервів, які оцінюють не тільки внутрішні, а й зовнішні фактори впливу на економіку країни; по-друге, будь-який центральний банк повинен керуватися такими основними показниками, як ліквідність, наявність державних гарантій, рентабельність, що забезпечується їх достатнім обсягом; по-третє, оптимізація розміру золотовалютних резервів має важливе економічне значення тому, що занижений їх обсяг погіршує платоспроможність країни на світовому ринку та обмежує регулятивні можливості держави у монетарній сфері, а завищений – призводить до заморожування значної частини національного багатства країни на тривалий період.

Наук. керівн. Колесніченко І. М.

Література: 1. Мороз А. М. Формування та управління золотовалютним резервом країни [Електронний ресурс] / А. М. Мороз, М. Ф. Пудовкіна. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/18/36/>. 2. Беляєв Д. О. Структура класів активів золотовалютних резервів / Д. О. Беляєв // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 139–145. 3. Федоткіна О. Ю. Роль золота у формуванні золотовалютних резервів центральних банків / О. Ю. Федоткіна // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 606. – С. 425–429. 4. Ковальчук Н. І. Золотовалютні резерви в контексті національної безпеки: проблеми законодавчого регулювання [Електронний ресурс] / Н. І. Ковальчук. – Режим доступу : http://www.library.ukma.kiev.ua/e-lib/NZ/NZV77_2008_law/19_kovalchuk_ni.PDF. 5. Беляєв Д. О. Оптимальний обсяг золотовалютних резервів України / Д. О. Беляєв // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 95–102. 6. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, Економічна думка, 2009. – 728 с.

Стукало Н. М.

УДК 658.155

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Обґрунтовано важливість і доцільність використання різноманітних показників рентабельності для оцінки ефективності діяльності малих підприємств. Також у роботі надана порівняльна характеристика коефіцієнтів рентабельності як для звичайних, так і для малих підприємств.

Аннотация. Обоснованы важность и целесообразность применения различных показателей рентабельности для оценки эффективности деятельности малых предприятий. Также в работе представлена сравнительная характеристика коэффициентов рентабельности как для обычных, так и для малых предприятий.

© Стукало Н. М., 2010

Annotation. The importance and expedience of using the different figures of profitability to estimate the efficiency of small enterprises activity are grounded. Also the comparative characteristic of profitability figures for ordinary and small enterprises are represented.

Ключові слова: рентабельність, мале підприємство, ефективність виробництва, прибуток.

В умовах ринкової економіки прибуток є метою створення підприємства та кінцевим результатом ефективності його діяльності. Для забезпечення максимального обсягу прибутку керівникам підприємства необхідно приймати обґрунтовані управлінські рішення на підставі результатів проведеного систематичного аналізу динаміки та структури фінансових результатів, оцінки рентабельності його фінансово-господарської діяльності.

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва, що характеризує рівень прибутковості відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства [1]. Методичні підходи щодо оцінювання рентабельності висвітлено у працях таких відомих науковців, як О. Кононенко, Кизима М. О., Іванієнко В. В., Філімоненко О. С. та ін.

В економічній літературі досить широко представлені показники оцінки рентабельності, які розраховуються на основі даних фінансової звітності підприємств, які знаходяться на традиційній системі оподаткування та є платниками податку на прибуток. У той же час недостатньо уваги приділено методичним підходам щодо оцінювання рентабельності малих підприємств, які, як правило, не є платниками податку на прибуток, формують спрощені форми фінансової звітності та сплачують єдиний податок за спрощеною системою оподаткування.

Тому метою даного дослідження є обґрунтування методичного підходу щодо оцінювання рентабельності малих підприємств.

Узагальнення праць Кизима М. О., Іванієнко В. В., Філімоненко О. С. дозволяє зробити висновок, що для оцінки рентабельності суб'єктів господарювання розраховуються групи показників рентабельності продукції, виробничої діяльності, капіталу. Вибір коефіцієнтів рентабельності та показників фінансових результатів підприємства, які використовуються при їх розрахунках, залежить від мети оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств.

Для оцінки рентабельності підприємств, які є платником усіх податків, у тому числі податку на прибуток, та які заповнюють форму № 1 "Баланс" та форму № 2 "Звіт про фінансові результати", використовується чотири показники фінансових результатів: валовий прибуток (ряд. 050 форми № 2), прибуток від операційної діяльності (ряд. 100 форми № 2), прибуток від звичайної діяльності до оподаткування (ряд. 170 форми № 2), чистий прибуток (ряд. 220 форми № 2) [2] (таблиця).

Таблиця

Коефіцієнти оцінки рентабельності підприємств

Найменування показника	Формула розрахунку	Характеристика даного показника	Використання вченими-економістами		Використання малими підприємствами
			Кизим М. О., Іванієнко В. В.	Кононенко О.	
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельність продукції					
1.1. Валова рентабельність реалізованої продукції	$K_{Pвр} = \frac{\text{Валовий прибуток (050); (030 - 140) - м}}{\text{Чистий дохід (035); (030) - м}}$	Характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення	+	+	+
1.2. Операційна рентабельність реалізованої продукції	$K_{Pор} = \frac{\text{Пр від операційної діяльності} \cdot 100}{\text{Чистий дохід (035); (030) - м}}$	Характеризує рентабельність підприємства за відрахуванням затрат на виробництво та збут продукції	+	+	-

1	2	3	4	5	6
1.3. Чиста рентабельність реалізованої продукції	$KР_{чр} = \frac{\text{Чистий прибуток (220); (190) - м.}}{\text{Чистий дохід (035); (030) - м.}}$	Характеризує вплив структури капіталу та фінансування компанії на її рентабельність	+	+	+
<i>2. Рентабельність капіталу</i>					
2.1. Рентабельність сукупного капіталу	$KР_{ск} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування (170)}}{\text{Усього коштів}}$	Характеризує ефективність вкладення грошей у підприємство	+	+	-
2.2. Рентабельність власного капіталу	$KР_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток (220); (190) - м.}}{\text{Власний капітал}}$	Характеризує, який прибуток приносить кожна інвестована власником грошова одиниця	+	+	+
<i>3. Рентабельність виробничої діяльності</i>					
3.1. Валова рентабельність виробництва	$KР_{врв} = \frac{\text{Валовий прибуток (050); (030 - 140) - м.}}{\text{Собівартість продукції (040); (140) - м.}}$	Характеризує, скільки гривень валового прибутку припадає на гривню затрат, що формують собівартість реалізованої продукції	-	+	+
3.2. Чиста рентабельність виробництва	$KР_{чрв} = \frac{\text{Чистий прибуток (220); (190) - м.}}{\text{Собівартість продукції (040); (140) - м.}}$	Характеризує, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню реалізованої продукції	-	+	+

Малі підприємства, які не є платниками податку на прибуток, заповнюють форму № 2-м, у якій відсутні показники таких фінансових результатів, як валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності та прибуток від звичайної діяльності до оподаткування. Але, наприклад, показник валового прибутку можна розрахувати шляхом віднімання рядка 140 – собівартість реалізованої продукції – від рядка 030 – чистий дохід.

Таким чином, для оцінки рентабельності малого підприємства за даними фінансової звітності необхідно розраховувати показники валової рентабельності реалізованої продукції, чистої рентабельності реалізованої продукції, рентабельності власного капіталу, валової рентабельності виробництва та чистої рентабельності виробництва.

Інші показники використовувати неможливо, що пов'язане з відсутністю необхідних показників фінансових результатів у формі № 2-м "Звіт про фінансові результати для малих підприємств".

Розрахунок запропонованих показників рентабельності дозволяє оцінити рентабельність малих підприємств на основі даних спрощеної фінансової звітності.

Наук. керівн. Меренкова Л. О.

Література: 1. Філімонов О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Філімонов. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : МАУП, 2004. – 328 с. 2. Кизим Н. А. Финансовый анализ : учебное пособие / Н. А. Кизим, В. В. Иваненко. – 3-е изд., испр. и доп. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 248 с. 3. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Харьков : Фактор, 2005. – 156 с. 4. Кузенко Т. Б. Фінанси підприємств / Т. Б. Кузенко, Є. Ю. Кузькін, Н. В. Сабліна. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 168 с.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

МЕНЕДЖЕР З ЛОГІСТИКИ: ПОСТІЙНА ПРАЦЯ НАД СОБОЮ

Анотація. Розглянуто місце менеджера з логістики в управлінні підприємством. Теоретично обґрунтовано принципи управління логістичним персоналом, досліджено набір життєвих та професійних компетенцій, якими повинен володіти менеджер з логістики. Розроблено рекомендації щодо підбору та підготовки менеджера з логістики.

Аннотация. Рассмотрено место менеджера по логистике в управлении предприятием. Теоретически обоснованы принципы управления логистическим персоналом, исследован набор жизненных и профессиональных компетенций, которыми должен обладать менеджер по логистике. Разработаны рекомендации относительно подбора и подготовки менеджера по логистике.

Annotation. The place of the manager on logistics in operation of business is considered. The principles of logistical personnel management are theoretically proved, the set of vital and professional competences which the manager on logistics should possess are investigated. Recommendations concerning selection and preparation of the manager on logistics are developed.

Ключові слова: менеджер з логістики, життєві компетенції, професійні компетенції, логістичний персонал, тактика, стратегія.

Знаходження національної економіки на етапі глобальної кризи, що супроводжується значними змінами у структурі виробництва, більшою мірою піднімає значущість логістики як сфери нових ефективних відносин, а разом із цим і підвищує професійні вимоги до логістичного персоналу. Менеджер з логістики займає важливе місце в управлінні підприємством, що надає йому відповідні повноваження. Здійснюючи свою діяльність, менеджер з логістики повинен поєднувати у собі високий професіоналізм та різноманітні особові якості: комунікабельність, цілеспрямованість, організованість, відрізнятися інтелектом, досвідом та здібностями до налагодження міжособових відносин між співробітниками функціональних підрозділів підприємства – на мікрорівні, а також відносини з постачальниками і замовниками – на макрорівні. Здійснюючи це завдання, він має поєднувати тверде керівництво з наданням людям, з якими він працює, можливості проявляти свої творчі здібності, ініціативу та індивідуальність. Метою даної статті є вивчення професійних вимог до здібностей менеджера з логістики та визначення ступеня можливості досягнення ним успіху завдяки постійній праці над собою.

Мільнер Б. З. у книзі [1] характеризує менеджера з логістики таким чином: "... це така людина, якій доводиться постійно реагувати на численні стимули зовнішнього середовища, стиль життя привчає її більше цінувати безпосередні дії, а не сторонні роздуми".

Д. Бауерсокс та Д. Клосс у книзі [2] наголошують: "...вся справа в навчанні! ... Логістична організація може зберегти своїх кадрових співробітників тільки демонструючи готовність інвестувати кошти в їх освіту. А для працівників поглиблення знань і освоєння нових навичок у процесі навчання зменшує небезпеку "морального старіння".

Тому постає запитання: можна навчитися бути менеджером з логістики чи обов'язково потрібно мати для цього природні здібності? Одним із завдань, які вирішує фахівець з логістики, є досягнення гармонійних і продуктивних робочих відносин. Для цього необхідні не тільки знання і навички, але й вміння спілкуватися з різними людьми. У сучасних умовах для підготовки логістичного персоналу широко застосовується метод компетенцій, який ґрунтується на створенні сприятливого середовища для прояву індивідуальності членів колективу. Готовності до виконання роботи з необхідним рівнем якості для менеджера з логістики можна досягти, маючи необхідні компетенції: організаційні (здатність організувати процес руху товаропотоків, транспортно-експедиційне обслуговування, зовнішньоекономічну діяльність тощо); управлінські (уміння самостійно приймати управлінські рішення в умовах обмеження часу, обирати заходи щодо зменшення логістичних витрат підприємства, визначати вплив внутрішнього та зовнішнього середовищ на діяльність відділу логістики тощо); виконавчі (володіти інформацією про законодавчу базу та здійснювати постійний моніторинг змін); а також життєві (здатність розподіляти в часі власні зусилля, знаходити необхідну



і достатню інформацію, адаптуватися до швидкозмінної навколишньої ситуації тощо). Бути гарним фахівцем у сфері логістики допоможуть знання комп'ютера та відповідних обчислювальних пакетів, здатність визначати проблему з погляду системного підходу. Кар'єрі менеджера з логістики необхідна серйозна фінансова та економічна підготовка [3].

Кваліфікований менеджер з логістики повинен задовольняти таким вимогам: володіти системним мисленням, умінням оптимізувати власне життя, високим ступенем концентрації (здатність одночасно працювати з великою кількістю інформації в паралельному режимі), математичними та економічними знаннями, розуміти основні закони бізнесу [4].

Логістика є універсальною діяльністю підприємства, тому вимагає наявності фахівців, які володіють різноманітними особистими якостями. Залежно від цього фахівців з логістики можна розділити на дві категорії:

а) тактики. Працівник чудово виконує технічну роботу, має технічні здібності, він надає перевагу недопускаючим відхилень методикам і залежить від зовнішніх вказівок (володіння комп'ютером, знання інформаційних систем, складського обладнання і транспортних засобів, організованість, працездатність, дисциплінованість, порядність тощо);

б) стратеги. Працівник має високі аналітичні та комунікативні здібності, володіє навичками планування, організації та управління, стресостійкістю, відповідальністю та ініціативністю [5].

Керівник відділу логістики наділяється достатньо високим статусом і повноваженнями та є підлеглим одного із заступників генерального директора або безпосередньо генерального директора. Тому він повинен донести до своїх підлеглих, що інтереси підприємства мають пріоритет перед інтересами окремої особи. Це повинен враховувати кожний співробітник відділу логістики, ухвалюючи рішення тільки з точки зору досягнення глобальних цілей підприємства, а не окремої особи. Людський чинник стає все більш вагомим доповненням до технології та сучасної організації логістики. Позитивний настрій працівників, перш за все, залежить від спілкування в колективі, зокрема, спілкування з керівництвом.

На відміну від принципів управління персоналом підприємства в цілому, принципи управління логістичним персоналом відрізняються більш креативним підходом і суворішими вимогами до особистих якостей кожного з працівників. Розглянемо їх докладніше:

стимулювання самостійності кожного працівника відділу логістики. Перед менеджером з логістики постає завдання застосувати творчий підхід, попередити настання ризикової ситуації у процесі виконання посадових обов'язків;

орієнтація на споживачів логістичних послуг. На сучасних підприємствах користується успіхом стратегія, яка спрямована на споживача і допомагає зайняти свою нішу на ринку товарів чи послуг, що надаються;

вірність своїй справі. У будь-якій справі від фахівця потрібна повна впевненість у силах своєї команди, повна віддача, а також згуртованість усього колективу [5].

Процес організації логістичних функцій підприємства здійснюється за рахунок підготовленого персоналу. Моральний дух колективу – досить складний чинник, тому він заслуговує найпильнішого вивчення, тому що виконує важливу роль в ефективності роботи і продуктивності праці будь-якого підприємства. У наш час керівництво підприємств починають усвідомлювати, що сприятливі умови праці, добре людське ставлення до підлеглих і допомога суспільству сприяють більшій ефективності праці і зниженню витрат, що є головною метою існування логістики. В Україні вимоги до менеджера з логістики формуються лише у процесі освоєння фірмою логістичних методів і їх безпосереднього застосування в бізнесі. Фахівці вважають, що кожному конкретному підприємству потрібен свій, спеціально підготовлений менеджер з логістики, чий досвід відповідає вимогам і завданням, які поставлені підприємством. А при підборі і підготовці такого працівника потрібно виходити зі специфіки впроваджуваної на підприємстві логістичної системи.

Проаналізувавши вищесказане, можна зробити висновок, що справжній фахівець у сфері логістики повинен бути симбіозом між відмінними природними якостями та здібністю до постійного навчання, роботи над собою і своїми знаннями. Неможливо бути гарним фахівцем без природних до цього здібностей, але й дуже обдарована людина не зможе досягти успіху у сфері логістики, якщо не буде постійно самореалізовуватися як фахівець. Найбільш ефективним способом розв'язати проблему поєднання в собі стількох якостей є розподіл співробітників відділу логістики за напрямками, що в цілому сприятиме ще більшому ефекту.

Наук. керівн. Озінко С. О.

Література: 1. Мильнер Б. З. Организация логистики в компаниях / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 558 с. 2. Бауэрсокс Д. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс ; пер. с англ. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. – 640 с. 3. info@tot.com.ua. 4. Черномыс О. Логистика : история вопроса / О. Черномыс // Обучение в России. – 2008. – № 8. 5. info@delologistics.com. 6. Нестеров А. В. Компетентность: продуктивный подход / А. В. Нестеров. – М. : Высшая школа, 2004. – 346 с.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГОВОГО ПІДРОЗДІЛУ НА ТОВАРНО-ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Обґрунтовано необхідність відкриття відділів мерчандайзингу на вітчизняних підприємствах, розроблено рекомендації щодо удосконалення процесу їх формування та налагодження функціонування.

Аннотация. Обоснована необходимость открытия отделов мерчандайзинга на отечественных предприятиях, разработаны рекомендации по усовершенствованию процесса их формирования и налаживания функционирования.

Annotation. Necessity of opening the merchandising departments at domestic enterprises is proved; recommendations on improvement of process of their formation and functioning adjustment are developed.

Ключові слова: маркетинг, мерчандайзинг, мерчандайзинговий підрозділ, роздрібна торгівля.

Проблеми вдосконалення структури маркетингових служб на українських підприємствах існували з проголошенням незалежності. Попит на мерчандайзерів зростає відповідно до зростання кількості брендів. Висока конкуренція на ринку не привела до стабілізації цін на послуги сторонніх маркетологів. І саме в таких умовах торгівельно-виробниче підприємство має використовувати мерчандайзингову політику, основним завданням упровадження якої є збільшення прибутку підприємств.

З упровадженням мерчандайзингової політики виникає актуальне питання щодо розміщення відділу мерчандайзингу в організаційній структурі підприємства. На цей час не існує єдиної методології його формування та управлінської взаємодії з іншими підрозділами, чим і обумовлена актуальність дослідження.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення процесу формування відділу мерчандайзингу. Для досягнення мети у роботі були поставлені й вирішені такі наукові й практичні завдання: обґрунтувати необхідність відкриття відділу мерчандайзингу; сформулювати послідовність і варіанти його розміщення; використати додаткові можливості від створення відділу.

Стаття базується на засадах менеджменту, маркетингу, економіки праці та соціально-трудових відносин. Питання планування відділу маркетингу на товарно-виробничих підприємствах досліджувалися в роботах таких фахівців, як Аренс, Гірченко Т. Д., Дубовик О. В., Крамаренко В. І., Ф. Котлер.

Мерчандайзинг у роздрібній торгівлі є комплексом маркетингових комунікацій, основне завдання якого стимулювати продавців у продажі рекламованих товарів і впливати на покупця з метою забезпечення покупки. Практично кожний виробник може використовувати у своїй діяльності елементи мерчандайзингу. На рис. 1 наведено схему плану роботи відділу мерчандайзингу (на основі опрацювання джерел [1; 2]).

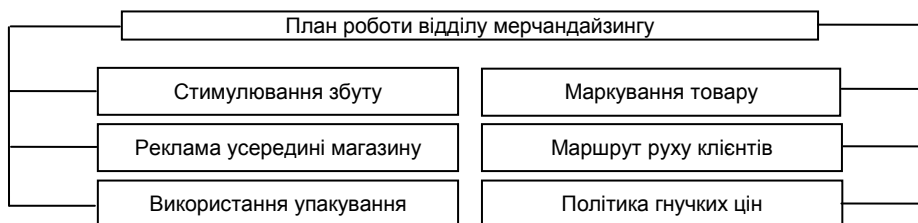


Рис. 1. План роботи відділу мерчандайзингу

Упровадження структури мерчандайзингу на власному підприємстві призводить до мобілізації і централізації фінансових, управлінських ресурсів на деякий час, що формально складає 2 – 6 місяців. У той час найбільшого значення ефективності діяльності досягається лише через півтора роки. За цей час виникає і загальна корпоративна культура мерчандайзерів.



Рішення щодо відкриття власного відділу мерчандайзингу приймаються в компаніях, які вже серйозно визначилися на ринку, мають довгострокові плани розвитку. Такі компанії можуть дозволити собі вкладати кошти у стратегічний розвиток, бо розуміють необхідність даних інвестицій. Якість виконання мерчандайзингових завдань, загальний контроль і функціональність структури, ефективність і повнота використання максимальні порівняно з:

виробництвом рекламних матеріалів для місць продажу, які надалі передаються за каналом реалізації продукції;

перекладанням завдань мерчандайзингу на дистриб'юторів;

аутсорсингом, тобто запрошенням для виконання мерчандайзингової політики стороннього агентства [2; 3].

Існує декілька варіантів розміщення відділу марчандайзингу на підприємстві:

1. Відділ створено на основі департаменту з реалізації. Схематично роботу відділу подано на рис. 2.

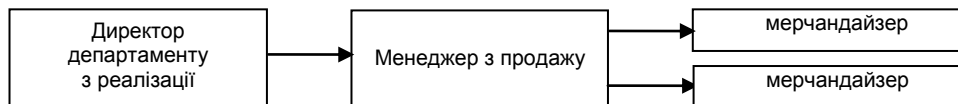


Рис. 2. Робота відділу мерчандайзингу на основі департаменту з реалізації

У такій структурі відповідальним за складання і виконання мерчандайзингової політики є директор департаменту з продажу.

2. У складі департаменту маркетингу. Схематично роботу відділу наведено на рис. 3.

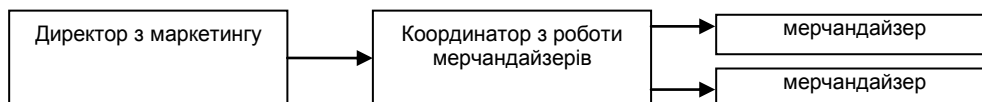


Рис. 3. Робота відділу мерчандайзингу у складі департаменту маркетингу

Така схема організаційної політики підприємства характерна для компаній, які вважають, що мерчандайзинг – це все ж таки інструмент маркетингової активності, а не один з варіантів продажу.

3. Створення окремого департаменту мерчандайзингової політики. Схематично роботу департаменту мерчандайзингу відображено на рис. 4.

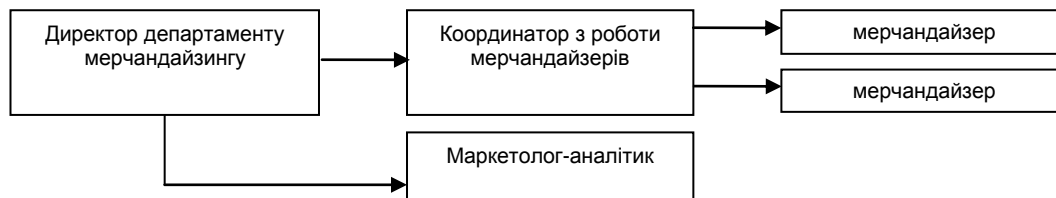


Рис. 4. Робота департаменту мерчандайзингової політики

Створення окремого департаменту на підприємстві дозволяє легко упроваджувати мерчандайзингові програми, чітко регламентовані зобов'язання і відповідальність за виконання завдань. Але у зв'язку зі специфікою (громіздкість, вузька спеціалізація) дана організаційна структура на Україні не використовується.

Таким чином, науковим результатом цього дослідження є обґрунтування необхідності створення на вітчизняних виробничо-торгівельних підприємствах відділів мерчандайзингу.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є уточнення функцій і посадових обов'язків мерчандайзерів залежно від структури відділу мерчандайзингу.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Щербань В. М. Маркетинг : навчальний посібник / В. М. Щербань. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с. 2. Жемелинский И. Особенности расположения отдела мерчандайзинга в организационной структуре предприятия // Управление продажами. – 2004. – № 4. 3. Гірченко Т. Д. Маркетинг : навчальний посібник / Т. Д. Гірченко, О. В. Дубовик. – К. : "Фірма "ІНКОС". Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с. 4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1998. – 736 с. 5. Крамаренка В. І. Маркетинг : навчальний посібник / В. І. Крамаренка, Б. І. Холода. – К. : ЦУЛ, 2003. – 258 с.

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Анотація. Розглянуто питання необхідності використання логістичного підходу до управління матеріальними ресурсами підприємства. Доведено, що координація та контроль логістичного ланцюга призводить до прискорення швидкості руху матеріальних ресурсів та надає підприємству певні переваги.

Аннотация. Рассмотрены вопросы необходимости использования логистического подхода к управлению материальными ресурсами предприятия. Доказано, что координация и контроль логистической цепи приводит к ускорению скорости движения материальных ресурсов и предоставляет предприятию определенные преимущества.

Annotation. The questions of necessity of the use of logistic approach to the management of enterprise financial resources are examined. It is well-proved that co-ordination and control of logistic chain results bring to the acceleration of rate of financial resources movement and give certain advantages to enterprise.

Ключові слова: матеріальні ресурси, логістичний підхід, управління матеріальними ресурсами.

В умовах зростаючого дефіциту матеріальних ресурсів нагальною науково-практичною проблемою є управління їх використанням на підприємствах. На використання матеріальних ресурсів негативно впливає порушення стійкого виробничого відтворювального процесу на підприємствах, що зумовлено несталістю перехідної економіки. Це потребує поглибленого вивчення сучасних закономірностей формування та руху матеріальних ресурсів у виробничому процесі з огляду на відновлення відтворювального циклу на підприємствах на основі використання сучасних методів управління для організації ефективного використання матеріальних ресурсів в умовах реформування економічних відносин, до яких належить логістика.

Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних питань наукового обґрунтування методів і засобів управління із застосуванням логістики зробили: Гаджинський А. М., Крикавський Є. В., Міротин Л. Б., Сергеев Л. С., Тридід О. М., Чухрай Н. І.

Проте у зазначених працях не розглядався сумісний інтегральний підхід до упровадження нових систем організації ефективного використання матеріальних ресурсів підприємства, що включає сучасні досягнення науки та практики організації виробництва, зокрема логістики.

Це обумовлює необхідність подальшого поглиблення теоретичних і методичних досліджень, пов'язаних з виявленням сучасних змін і структури організаційно-економічного механізму управління матеріальними ресурсами підприємства, розробкою ефективних методичних підходів і практичних рекомендацій щодо їх ефективного використання.

Наукова і практична актуальність зазначених питань визначила мету й завдання дослідження.

Метою дослідження є розробка теоретичних основ, методичних і практичних рекомендацій з оптимізації управління матеріальними ресурсами на основі логістичного підходу.

Для досягнення цієї мети поставлено й вирішено такі завдання:

проаналізувати існуючі підходи до управління матеріальними ресурсами;

визначити особливості реалізації логістичного підходу в управлінні матеріальними ресурсами на промислових підприємствах;

обґрунтувати організаційне забезпечення впровадження логістики в управління матеріальними ресурсами.

Об'єктом дослідження є процес управління матеріальними ресурсами на промисловому підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні підходи, практичні рекомендації щодо управління процесом руху матеріальних ресурсів на промисловому підприємстві на засадах логістики.

Узагальнення наукової літератури свідчить, що при визначенні категорії "матеріальні ресурси" мають місце різні підходи, які відображають різноманітність їх властивостей. З огляду на предмет дослідження і роботу автора [1], пропонується таке визначення матеріальних ресурсів: це предмети праці, що повністю входять до складу продукції, яка виготовляється, та створюють її субстанцію або сприяють виробничому процесу. В натуральній формі "матеріальні ресурси підприємс-



тва" – це сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби, паливо, незавершене виробництво та відходи виробництва [2].

Для комплексного підходу до управління матеріальними ресурсами підприємства необхідно враховувати всі змістовні аспекти їх руху [3], які проявляються в трьох формах: натурально-речовинній, вартісній та соціально-економічній. Це створює теоретичну основу для виділення трьох напрямів дослідження проблеми підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства: технологічного, вартісного та соціального. Такий підхід дає можливість визначити весь комплекс факторів, що визначають ефективність використання матеріальних ресурсів.

Розгляд матеріальних ресурсів підприємства з боку натурально-речовинної форми дозволяє визначити їх структуру та оцінити ефективність їх використання як предметів праці. Дослідження вартісної форми матеріальних ресурсів [4] розкриває їх участь у безперервному господарському обороті та умови відтворення. Розгляд третьої форми дозволяє визначити соціально-економічні умови використання матеріальних ресурсів, умотивованість персоналу щодо підвищення результативності логістичних бізнес-процесів.

Для удосконалення управління матеріальними ресурсами на підприємстві важливим є комплексне застосування сучасних підходів – логістики, що спирається на ряд таких підходів і принципів, як процесний підхід, системний підхід, орієнтація на замовника, підвищення відповідальності працівників усіх рівнів, взаємовигідні відносини з постачальниками, інформаційне забезпечення в реальному режимі часу, постійне поліпшення системи управління та організаційної структури.

Управлінська система (УС) як елемент системи управління матеріальними ресурсами обов'язково (як будь-яка інша управлінська система) містить у своєму складі такі структурні елементи [5]:

підсистема механізму управління (цілі, принципи, пріоритети, функції, методи здійснення управлінської діяльності);

підсистема структури управління, яка є відбиттям самої побудови (статичного аспекту існування) управлінської системи;

підсистема організації управління матеріальними ресурсами в процесі безпосереднього функціонування (динамічний аспект існування) УС;

комплекс підсистем забезпечення функціонування УС (підсистеми інформаційного, кадрового, нормативно-методичного забезпечення управління матеріальними ресурсами та підсистема контролю ефективності управління).

У свою чергу, підсистема механізму управління розділяється на три основні блоки: цільовий блок; блок способів, форм і методів управління формуванням кількісного та якісного складу ресурсів; блок способів, форм та методів управління використанням матеріальних ресурсів підприємства (рисунок).



Рис. Структура управлінської системи як складової системи управління матеріальними ресурсами

Доцільність зазначеного розмежування складових механізму управління визначається наявними відмінностями у соціально-економічній природі процесів забезпечення продуктивної зайнятості (насамперед – у сфері формування та у сфері використання виробничих ресурсів). Існування та помітний характер суттєвих різниць у закономірностях, факторах і умовах протікання цих процесів обумовлюють необхідність застосування адекватного (за змістом і різноманіттям) методичного інструментарію управління.

Таким чином, на стратегічному рівні одним з головних пріоритетів управлінського регулювання процесу формування оптимального ресурсного потенціалу підприємства стає досягнення та тривала підтримка оптимального за кількісними, структурними, якісними параметрами складу матеріальних ресурсів, які були б адекватними і достатніми (без надмірності) для забезпечення сталого розвитку виробничого потенціалу підприємства та підвищення ефективності його використання.

Застосування логістичного підходу до управління матеріальними ресурсами полягає в координації та контролі всього ланцюга постачань [6]. Очевидним є той факт, що для зниження сумарних витрат підприємства необхідно забезпечення взаємодії з клієнтами, споживачами. Добре налагоджений ланцюг постачань означає швидке прямування матеріальних цінностей у процесі їхнього перетворення від вихідної сировини до готової продукції та доведення її до кінцевого споживача з мінімально можливими витратами, мінімальним рівнем проміжних і страхових запасів.

При встановленні партнерських відношень із постачальником виробниче підприємство може надати йому конкретну допомогу в питаннях якості, зниження витрат й скороченні тривалості операційного циклу. Основні переваги партнерських взаємин можна подати у вигляді таблиці.

Таблиця

Переваги партнерських взаємовідносин із постачальником

Перевага	Характеристика
Скорочення рівня запасів	Можна ввести графік постачань, взаємно зручний для обох сторін, тому що якщо на підприємстві відомі терміни надходження матеріалів, можна скоротити власні запаси
Зменшення ціни й обсягів закупівель	Зменшення обсягів постачань зміщає акцент із ціни, оскільки підприємству не потрібно замовляти велику кількість товару для одержання знижки. Зменшені, більш часті постачання більш зручні, вони в ідеальному випадку задовольняють безпосередні потреби
Поліпшення якості	Які б критерії не використовувалися б при виборі постачальника, існує можливість того, що ті з них, хто пропонує погану якість товару не будуть виключені. Дії ж постачальника-партнера будуть спрямовані на застосування у своїх організаціях технологій, що підвищують якість
Спрощення процесу замовлень	Засіб замовлень можна цілком змінити. Постачальник може надати підприємству можливість самостійно планувати постачання. Відпадає необхідність прийняття рішень про обсяги замовлення і необхідність у внутрішньому обслуговуванні товарів
Скорочення числа постачальників	Незалежно від розглянутої необхідності розподілу закупівель між альтернативними постачальниками можливо і скорочення їхньої кількості на основі формування альянсів із постачальниками

Таким чином, для отримання ефекту від впровадження логістичного підходу до управління матеріальними ресурсами потрібно забезпечити прямування матеріального потоку з максимальною швидкістю протягом усього логістичного циклу. У цьому разі виникне можливість знизити потребу підприємства в капіталі, здійснити більш швидкий вихід на ринок нової продукції, що в кінцевому рахунку призведе до зростання конкурентоспроможності та розвитку підприємства. Підприємство стає спроможним швидше пропонувати споживачу продукцію й повніше враховувати потреби ринку. Ефективність функціонування логістичного ланцюга буде визначатися діяльністю слабкішої ланки.

Наук. керівн. Овєнко С. О.

Література: 1. Роберт Э. Рудзки. Эффективное снабжение. Простые и надежные способы снижения издержек и повышения прибыли / Роберт Э. Рудзки. – Мн. : Гревцов Паблшер, 2008. – 304 с. 2. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – СПб. : Изд-во Политех. ун-та, 2009. – 660 с. 3. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова ; под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с. 4. Бродецкий Г. Л. Управление запасами. Эффект временной стоимости денег / Г. Л. Бродецкий // Полный курс МВА. – М. : Изд-во ЭКСМО, 2008. – 352 с. 5. Сіренко І. В. Управління матеріальними потоками промислового підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 [Електронний ресурс] / І. В. Сіренко ; Технол. ун-т Поділля. – Хмельницьк, 2002. – 17 с. – Режим доступу : <http://linksdir.com.ua/linkinfo.php?linkID=9680>. 6. Тридід О. М. Стратегія ефективного логістичного управління промисловими виробництвами / О. М. Тридід, К. М. Таньков // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : зб. тез доповідей V міжнар. наук.-практ. конф., 7–9 жовтня 2004 р. ; Нац. ун-т "Львівська політехніка" (та ін.). – Львів, 2004. – С. 319–321.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СКЛАДСЬКОЇ ПІДСИСТЕМИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Окреслено коло сучасних питань стосовно оцінки ефективності діяльності складу. Визначено актуальність вирішення питань складської логістики. Наведено короткий огляд джерел з питань забезпечення ефективності логістики складування. Розглянуто діяльність лікєро-горілчаного складу і запропоновано методи її реорганізації.

Аннотация. Очерчен круг вопросов относительно оценки эффективности деятельности склада. Определена актуальность решения вопросов складской логистики. Приведен краткий обзор источников по вопросу обеспечения эффективности логистики складирования. Рассмотрена деятельность ликеро-водочного склада и предложены методы ее реорганизации.

Annotation. Few urgent issues on estimation of effectiveness of activity of warehouses are highlighted. The importance of solving the problems of warehouse logistics is determined. A short bibliographical review of sources on providing of effectiveness of warehouse logistics is conducted. Figures of warehouse activities are examined and methodologies of their assessment era determined.

Ключові слова: підсистема складування, складська діяльність, логістика складування, мінімізація витрат, реорганізація, складські площі.

Одним з істотних резервів економії на сучасному підприємстві є економія витрат на зберігання товару. Склади виконують не тільки функцію зберігання матеріальних цінностей, а й функцію вантажопереробки та забезпечення логістичного сервісу в системі обслуговування. Тому дуже важливо оптимально організувати складську діяльність на підприємстві, особливо для ефективного використання можливостей підприємства з орієнтацією на максимізацію прибутку за рахунок мінімізації витрат на складські процеси.

Важливого значення набуває складська діяльність на торгівельних підприємствах, яка має специфічні особливості порівняно з її здійсненням на виробничих підприємствах. Оскільки на сьогоднішній день постійно зростає кількість торгівельних підприємств на ринку, а, як наслідок, і кількість відповідних складів, то проблема підвищення ефективності складської діяльності є важливою і вимагає поглибленого дослідження та аналізу.

Питанням складської логістики займалися як закордонні автори, серед яких значне місце мають роботи Д. Бауерсокса, Д. Клосса, Джонсона Дж. С., так і російські та українські науковці: Гаджинський А. М., Николайчук В. Є., Міротін Л. Б., Дибська В. В., Крикавський Є. В.

Метою статті є дослідження можливих шляхів удосконалення складської діяльності торгівельного підприємства за допомогою двопараметричного АВС-аналізу.

У роботах Гаджинського А. М. та Міротіна Л. Б. наголошується на тому, що центральним елементом логістичної системи торгівельного підприємства виступає склад, який є ключовою ланкою. Від організації його роботи залежить діяльність усіх інших підрозділів. На їх думку, переміщенні матеріальних потоків у логістичному ланцюзі неможливе без концентрації у визначених місцях необхідних запасів, які зберігають на складах. Рух товарів через склад пов'язаний з втратами ресурсів і, передусім, ресурсів живої праці. У зв'язку з цим автори наголошують, що проблеми, пов'язані з функціонуванням складів, значно впливають на раціоналізацію руху матеріальних потоків у логістичному ланцюзі та використання транспортних засобів і витрат обігу [1].

Значну увагу складській системі приділяє Є. В. Крикавський. Згідно з його визначенням, склад – це складне технічне спорудження, що складається з численних взаємозалежних елементів, має визначену структуру і виконує низку функцій із перетворенням матеріальних потоків, а також накопичення, перероблення і розподілу вантажів між споживачами. Склад повинен розглядатися не ізольовано, а як інтегрована складова частина логістичної системи. Крикавський Є. В. підкреслює, що варто враховувати той факт, що в кожному окремому випадку параметри складської системи значно відрізняються один від одного, так само як елементи і сама структура, основана на взаємозв'язку цих елементів [2]. Але питання оцінки ефективності та удосконалення діяльності складської системи торгівельного підприємства потребує і подальшого дослідження.



Взагалі ТОВ СУАП «Європоль» має у своєму розпорядженні декілька складів: один склад загального використання та склади окремих груп товарів. Складської мережі у ТОВ СУАП «Європоль» нема та її використання її недоречно, тому що ТОВ СУАП «Європоль» не є виробничим або промисловим підприємством, а тільки виступає як роздрібний посередник. Оскільки склад лікеро-горілчаної продукції є найбільшим як за площею, так і за кількістю товару, який зберігається, то реорганізацію за допомогою двопараметричного АВС-аналізу, доцільно проводити саме на ньому. Основна проблема полягає в тому, що реальна площа складу, а особливо зона зберігання товару, значно менша, ніж оптимальна. До того ж можливості розширити площу складу шляхом добудови підприємство не має, оскільки відсутні як фінансові, так і просторові ресурси.

Тому можна спробувати розширити площу зони зберігання, виділивши товарну групу, попит на яку відносно низький та від складського зберігання якої можна відмовитись. Щоб якомога точніше виділити таку групу, доцільно застосувати двопараметричний АВС-аналіз.

Відомий однопараметричний АВС-аналіз засновується на правилі Парето (правило 80/20) та допомагає розділити загальну групу товарів на категорії за деякою ознакою. Ідея методу АВС полягає в тому, щоб зі всієї безлічі однотипних об'єктів виділити найбільш значущі з погляду певної мети. Таких об'єктів, як правило, небагато (за правилом Парето – близько 20 % усього асортименту), і саме на них необхідно зосередити основну увагу та сили. Сутність аналізу полягає у класифікації загальної кількості товарів на три категорії А, В та С за ступенем їх важливості, наприклад за обсягом споживання товарів. При цьому категорія А складає приблизно 10 – 15 % від загальної маси товарів, але включає 70 % від загального обсягу руху; категорія В – 20 % товару та 20 % обсягу руху; категорія С – 65 – 70 % товару та 10 % обсягу руху.

Отже, результат аналізу становить трафарет, який можна накласти на звіт про споживання товарів чи то матеріальних ресурсів, чи то за допомогою їх чітко визначити ступінь важливості трьох груп товарів.

На підставі проведеного аналізу виконується двохпараметричний АВС-аналіз (за двома ознаками), враховуючи не тільки кількість операцій з товаром, а ще й дохід від продажу товару за той же період. Результати такого аналізу допоможуть виявити групу товарів, від зберігання на складі яких можна буде відмовитися і розмістити ці товари безпосередньо на полицях торговельного залу. Таким чином, з'явиться можливість змінити розташування товару та розширити складську площу.

Проводячи АВС-аналіз за двома класифікаційними ознаками: кількості операцій за товаром і обсягом реалізації товару за собівартістю – за операціями товар буде ділитися на групи А, В та С, а за собівартістю – на групи А_s, В_s, С_s.

Такий АВС-аналіз проводиться на підставі звичайного однопараметричного АВС-аналізу. Спочатку необхідно розділити товар, який зберігається на складі, за кількістю операцій на стандартні групи А, В та С. Потім проводиться ще один аналіз, але вже критерієм ранжування виступає собівартість реалізованої продукції та виділяються групи А_s, В_s, С_s, які деякі відрізняються від попередніх.

Шість отриманих груп суміщаються шляхом накладання результатів двох аналізів один на одного, та результатом суміщення виступають дев'ять груп: АА_s, АВ_s, АС_s, ВА_s, ВВ_s, ВС_s, СА_s, СВ_s, СС_s. Найбільш важливі товари підприємства належать до груп АА_s, АВ_s та ВА_s. Товари, що належать до груп АС_s, СА_s та ВВ_s, займають середню позицію щодо важливості. А ось товари, які займають позиції ВС_s, СВ_s та СС_s, можна прибрати зі складу та зберігати безпосередньо у торговельному залі, оскільки через високу ціну ці товари користуються малим попитом та поповнення запасу цих товарів відбувається рідко. Результат тривимірних даних для кращого розуміння зазвичай зображується діаграмою.

На сьогоднішній день такий логістичний аналіз ще повністю не досліджений, але можна сказати, що він є достатньо ефективним та дозволяє удосконалити роботу складської підсистеми підприємства у різних напрямках.

Наук. керівн. Колодізева Т. О.

Література: 2. Крикавський Є. В. Логістика: компендіум і практикум : навч. посібн. для вищ. навч. закл. / Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Чернописька Н. В. – К. : Кондор, 2009. – 336 с. 1. Уотерс Доналд. Логістика. Управление цепью поставок : учебн. для экон. специальностей вузов / Д. Уотерс ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 504 с. 3. Логістика : учебник / под ред. Б. А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2007. – 368 с. 4. Николайчук В. Е. Логістика: теория и практика / В. Е. Николайчук. – СПб. : Питер, 2007. – 364 с. 5. Дыбская В. В. Логістика складирования для практиков / В. В. Дыбская. – М. : Эксмо, 2005. – 356 с. 6. Савченко Л. В. Оптимізація рішень у логістиці: теорія і практика / Л. В. Савченко; Упр. логіст. асоц. – К. : НТУ, 2008. – 252 с. 7. Пелихов Е. Ф. Оценка экономической эффективности логістических решений / Е. Ф. Пелихов // Логістика: проблемы и решения. – 2005. – № 1. – С. 90–97. 8. Клімченкова Н. В. Логістичний підхід до підвищення економічної ефективності складського господарства / Н. В. Клімченкова // Продуктивність. – 2006. – № 1. – С. 15–17. 9. Чуприна О. О. Інформаційні логістичні системи в забезпеченні ефективного управління складськими операціями / О. О. Чуприна // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3. – С. 284–288.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

УПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В ОРГАНІЗАЦІЮ КОНТРОЛЮ ЗА СТАНОМ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАПАСІВ НА ПОЛІГРАФІЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто різницю між традиційним підходом до управління матеріальними запасами та логістичним підходом. Теоретично обґрунтовано логістичні підходи, запроваджені в організацію контролю за станом матеріальних запасів, наведено розрахунки запровадження логістичного підходу на поліграфічному підприємстві.

Аннотация. Рассмотрена разница между традиционным подходом к управлению материальными запасами и логистическим подходом. Теоретически обосновываются логистические подходы, которые внедрены в организацию контроля за состоянием материальных запасов, приведены расчеты внедрения логистического подхода на полиграфическом предприятии.

Annotation. Differences between the traditional approach to the management of inventories and logistic approach are examined. Logistic approaches, inculcated in organization of control after the state of inventories are theoretically grounded, the calculations over the introduction of logistic approach on a printery enterprise are given.

Ключові слова: логістичний підхід, традиційний підхід, матеріальні запаси, системи контролю за станом матеріальних запасів.

Із зростанням масштабів розширеного виробництва усе більш актуальними стають питання організації контролю за станом матеріальних запасів. Як відомо, 25 % усього річного продукту промисловості знаходиться в запасах. Це веде до "заморожування" частини матеріальних ресурсів, уповільнює їх оборот і створює штучний дефіцит предметів праці; підвищує витрати оборотного, пов'язані зі зберіганням запасів сировини і матеріалів; зменшує прибуток підприємств, знижує ефективність суспільного виробництва. З іншого боку, занижені матеріальні запаси можуть виявитися недостатніми для забезпечення безперервності й ритмічності виробничого процесу, а також привести до збитків, пов'язаних з простоями, невиконанням виробничих завдань або виконанням їх із запізненням. Тому щоб гарантувати підприємство від можливих перерв у матеріально-технічному забезпеченні, має бути створений певний запас засобів виробництва.

Аналіз літературних джерел щодо запровадження логістичного підходу в організацію контролю за станом матеріальних запасів на підприємстві свідчить про актуальність даної теми. Серед учених з вирішення цього питання можна виділити роботи Бауерсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Д., Гаджинського А. М., Ефимової О. В., Зевакова А. М., Анікіна Б. А., Ларина Р. Р., Пилюшенко В. В. Вивчення питання запровадження логістичного підходу на поліграфічних підприємствах присвячені роботи Миронової Г. В., Ершова А. К., Осипова Г. І., Сперанського Н. М., Кондрусь Е. А.

Тому щоб гарантувати підприємство від можливих перерв у матеріально-технічному забезпеченні, треба застосовувати логістичний підхід в організацію контролю за станом матеріальних запасів на поліграфічному підприємстві.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних положень, методичних підходів і розробка практичних рекомендацій щодо організації контролю за станом виробничих запасів функціонуючого в ринкових умовах поліграфічного підприємства на основі використання логістичного підходу.

Для досягнення поставленої мети були поставлені та вирішені такі завдання:

розглянуто сутність традиційного підходу до управління запасами і його недоліки;

розглянуто основні складові логістичного підходу в організацію контролю за станом матеріальних запасів;

розроблені рекомендації застосування логістичного підходу до управління запасами на поліграфічному підприємстві.

У даний час в Україні проявляється суттєвий розрив між теорією та практикою прийняття рішень у сфері управління запасами. Це зумовлюється тим, що більшість промислових підприємств (в тому числі поліграфічні) застосовують традиційний підхід в організацію контролю за станом матеріальних запасів.

Традиційний підхід до управління запасами розглядає запас як кількість матеріальних цінностей, необхідних для забезпечення безперервності процесу виконання певних господарських операцій [1].

Традиційний підхід включає такі кроки [2]:

- 1) визначення характеристик вжитку, що дозволяє оцінити дані характеристики в майбутньому періоді;
- 2) оцінка можливих методичних прийомів і попередній розрахунок характеристик поставчань;
- 3) узгодження з постачальником характеристик поставчань;
- 4) визначення характеристик поставчань;
- 5) проектування системи управління запасами повинне завершуватися розробкою методики й інструкцій для кожного рівня виконавців, виходячи з принципу розмежування повноважень.

Отже, проблема запасів на виробництві не може бути вирішена, якщо окремі функції організаційної структури будуть розвиватися некомплексно. Вимоги оптимізації запасів призвели до необхідності розробити єдину концепцію відповідальності за товарно-матеріальні запаси [3].

З розвитком логістики на підприємствах розпочалась перебудова управління матеріальними запасами, почала налагоджуватися їх тісна координація з загальним матеріальним потоком фірми. Запас почали розглядати як форму існування матеріального потоку, частину матеріального потоку, який має свої межі в просторі і часі [4].

При логістичному підході до управління запасами інструментарій роботи з ними залишається тим самим, але принципово міняється погляд на сам запас, який як форма існування матеріального потоку не може розглядатися ізольовано (в рамках окремої ланки) [5].

Основними складовими логістичного підходу в організацію контролю за станом матеріальних запасів на підприємстві є:

1. Визначення необхідних видів матеріальних ресурсів. Відповідно до виробничого плану менеджер з поставчань отримує замовлення на організацію поставок потрібних видів сировини та матеріалів.

2. Установлення необхідної кількості матеріальних запасів. Даний метод виходить із поєднання планів збуту, виробництва і поставок матеріальних ресурсів.

3. Потреба в необхідній якості матеріальних запасів. Вимоги до якості виробничих запасів визначаються відповідно до діючих нормативно-технічних документів і формуються на етапі організації закупівлі матеріальних ресурсів у постачальника.

4. Визначення форм закупівлі матеріальних ресурсів. Закупки, як правило, здійснюються при великому обсязі споживання підприємством виробничих запасів, тому закупівля ведеться напряму в постачальника.

5. Забезпечення доставки матеріальних ресурсів у потрібний час. Дана функція реалізується шляхом вимоги у постачальника гарантованої доставки в певний, попередньо узгоджений термін.

6. Забезпечення прийнятних витрат. Підприємство має знижувати сукупні витрати, пов'язані з обслуговуванням і утриманням запасів. Об'єктивно політика матеріально-технічного забезпечення полягає в раціональному розподілі праці між постачальниками, посередниками і споживачами. Залежно від ринкових змін вона має бути гнучкою щодо всіх партнерів логістичних стосунків. Разом з тим пріоритетом у таких стосунках мають бути інтереси споживача. Така постановка питання веде до зниження собівартості готової продукції.

7. Забезпечення доставки матеріальних ресурсів у потрібне місце. Як правило, застосовується транзитна форма доставки матеріальних ресурсів, тобто товари рухаються безпосередньо від постачальника до замовника без додаткових перевантажувальних операцій.

Для поліграфічних підприємств доцільно застосовувати такі методи логістичного підходу в організації контролю за станом матеріальних запасів, як ABC-аналіз, визначення оптимального розміру замовлення, розрахунок норми підготовчого, поточного, страхового та норму виробничого запасу [6].

Поліграфічне підприємство застосовує широкую номенклатуру матеріалів для виробництва готової продукції. Для того щоб із великої кількості номенклатури матеріалів виділити найбільш значні для підприємства, доцільно застосувати ABC-аналіз [7].

Результати проведення ABC-аналізу на ВАТ "Книжкова фабрика ім. М. В. Фрунзе" наведені в таблиці.

Таблиця

ABC-аналіз витрат матеріалів за 2005 – 2009 роки

№ позиції	Нойменування матеріалів	Загальна вартість матеріалів, тис. грн	Частка вартості матеріалів від загальної вартості, %	Частка вартості матеріалів наростаючим підсумком, %	Групування об'єктів
1	Папір газетний у рулонах чи аркушах	1031,6	20,53	20,53	А
2	Папір друкарський	1749,2	34,81	55,34	
3	Папір і картон крейдовані для писання, друкування, графічних робіт з покриттям каоліном	897,3	17,85	73,19	А
8	Фарби та лаки на основі полімерів	686,9	13,67	86,86	В
6	Поліакрил	302,7	6,02	92,88	
7	Каучук синтетичний	23,2	0,49	93,37	С
5	Полівінілацетат	274,1	5,45	98,82	
4	Поліпропілен (полімери пропілену)	59,2	1,18	100	
	Усього	5024,4	100	-	



Таким чином, наявні запаси поділяються на три класи: А – дуже важливі, на які припадає основна частина грошових коштів; В – другорядні, менші за вартістю порівняно з групою А; С – на які припадає найменша частка вартості запасів.

Проведення даного аналізу не є витратним, дозволяє виділити найбільш значущу групу матеріальних запасів, контроль за якою найбільш важливий для підприємства.

Результати проведеного дослідження дозволили узагальнити вітчизняний і зарубіжний досвід упровадження логістичного підходу в організації контролю за станом матеріальних запасів на підприємстві і розробити рекомендації з підвищення ефективності його використання в поліграфічній промисловості.

Наук. керівн. Колодзієва Т. О.

Література: 1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Клосс Дейвид Д. ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 640 с. 2. Логистика : учебное пособие / под ред. Б. А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 368 с. 3. Линдерс М. Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / М. Р. Линдерс, Е. Ф. Харольд ; пер. с англ. – СПб. : Полигон, 2000. – 241 с. 4. Неруш Ю. М. Логистика : учебник для вузов / Ю. М. Неруш. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 495 с. 5. Гаджинский А. М. Логистика : учебн. пособие / А. М. Гаджинский. – М. : Изд. корп. "Дашков и КО", 2003. – 408 с. 6. Организация полиграфического производства / Г. В. Миронова, А. К. Ершов, Г. И. Осипова и др. – М. : МГПУ, 2002. – 352 с. 7. Миронова Г. В. Организация полиграфического производства : конспект лекций / Г. В. Миронова, Г. И. Осипова. – М. : МГУП, 2000. – 178 с.

Кузнєцов В. С.

УДК 658.7

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ВЗАЄМОДІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА ДИСТРИБУЦІЇ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

Анотація. Розглянуто проблеми взаємодії виробництва і дистрибуції. Доведено, що посилення інтеграції виробничих підприємств з комерційними організаціями та споживачами забезпечує надійний рух готової продукції від "точки виробництва" до "точки споживання" і підвищує рівень якості обслуговування споживачів. Наведено цикл реалізації управлінського процесу взаємодії систем виробництва та дистрибуції на засадах логістики.

Анотация. Рассмотрены проблемы взаимодействия производства и дистрибуции. Доказано, что усиление интеграции производственных предприятий с коммерческими организациями и потребителями обеспечивает надежное движение готовой продукции от "точки производства" к "точке потребления" и повышает уровень качества обслуживания потребителей. Приведен цикл реализации управленческого процесса взаимодействия систем производства и дистрибуции на принципах логистики.

Annotation. The problems of cooperation of production and distribution are violated. It is well-proved that strengthening of integration of production enterprises with commercial organizations and users provides reliable motion of the prepared products from the "point of production" to the "point of consumption" and promotes the level of quality of maintenance of users. The cycle of realization of administrative process of co-operation of the systems of production and distribution is resulted on principles of logistics.

Ключові слова: виробництво, дистрибуція, логістика, взаємодія виробництва та дистрибуції, розподільчо-збутові процеси.

Сучасна парадигма управління в ринковій економіці визначається інтеграцією процесів управління на різних рівнях економіки. Саме це спостерігається і в економіці України.

© Кузнєцов В. С., 2010



Посилення інтеграції виробничих підприємств з комерційними організаціями та споживачами забезпечує надійний рух готової продукції від "точки виробництва" до "точки споживання" і підвищує рівень якості обслуговування споживачів [1]. Ці функції, насамперед, покладаються на розподільчі канали, які складаються з власних комерційних служб підприємства і філій, торговельних представництв, розподільчих центрів, незалежних торговельних підприємств. При цьому процес реалізації продукції та послуги, що підтримують та супроводжують цей процес, усе частіше розглядаються споживачами у вигляді єдиного комплексного продукту, що формує нову сутність збутової діяльності й ускладнює взаємодію суб'єктів у каналах збуту. Тому ефективність комерційної діяльності підприємства значною мірою визначається якістю управління взаємодією систем виробництва та дистрибуції.

Питанням організації функціональних елементів системи виробництва та дистрибуції, розробки принципів і механізмів управління підприємствами з використанням концепцій логістики й маркетингу як наукових напрямків, так і механізмів господарювання, моделюванню поставок у виробничих й торговельних мережах присвячені роботи вітчизняних і закордонних учених, таких, як: Бауерокс Д. Дж., Гаджинський А. М., Геєць В. М., Григорак М. Ю., Клосс Д. Дж., Ф. Котлер, Крикавський Є. В., Окландер М. А., Тридід О. М., Д. Уотер, М. Чухрай та ін. [1 – 7].

Разом з тим, слід зазначити, що в більшості сучасних публікацій, присвячених дослідженню виробничо-розподільчо-збутових процесів, предметною областю є потоки товарів народного споживання. Найбільш досліджуваними суб'єктами господарської діяльності, які здійснюють процеси дистрибуції продукції, є дистриб'юторські компанії та складські комплекси логістичних організацій [2]. Питанням управління взаємодії систем виробництва та дистрибуції на підприємствах – виробниках продукції промислового призначення – у роботах названих авторів приділяється недостатньо уваги. В них, як правило, розглядаються окремі питання дистрибуції, які не відокремлюють її в самостійний напрямок економічної діяльності, бо елементи управління системою дистрибуції поділені між системами маркетингу, збуту і логістики. Тому науково-практичне завдання обґрунтування, розробки й упровадження на промислових підприємствах механізму управління системою взаємодії виробництва та дистрибуції є актуальним, що обумовило вибір теми дослідження, її мету і завдання.

Метою дослідження є розробка наукових та методичних засад щодо підвищення ефективності управління взаємодією систем виробництва та дистрибуції промислового підприємства. Для досягнення цієї мети в статті поставлено і вирішено такі завдання:

аналіз проблем в управлінні процесами розподілу готової продукції промислових підприємств України, а також дослідження існуючих підходів щодо організації системи дистрибуції та управління розподільчо-збутовими процесами на підприємствах різних галузей;

розробка концептуальних положень синтезу механізму управління системою виробництва та дистрибуції підприємства;

удосконалення технології взаємодії систем виробництва та дистрибуції на підприємстві.

Об'єкт дослідження – процеси організації та управління системою виробництва і дистрибуції підприємства.

Предмет дослідження – методи та механізми управління системою виробництва і дистрибуції промислових підприємств.

Управління дистрибуцією належить до комплексної категорії управління попитом [3], бо система дистрибуції взаємодіє та має спільні елементи з системами маркетингу, логістики, контролінгу, виробництва й фінансів, характеризується ознаками координованої логістичної системи і ланцюга постачань, адміністративної та договірної оргструктури, виступає буферною зоною між виробництвом продукції та її споживанням, у якій здійснюється підтримка потоків готової продукції з метою повного забезпечення потреб споживачів у продукції та їх високоякісного обслуговування, тобто створення додаткової цінності для споживача від взаємодії з постачальником, зміцнення виробником ринкових позицій і обсягів продажів [4]. Оскільки дистрибуція потребує значних витрат ресурсів, важливим завданням управління дистрибуцією є оптимізація функціональної структури та зниження вартості процесів.

Трансформація сутності дистрибуції на концептуальному рівні також зумовлює певні вимоги до удосконалення управлінських механізмів на підприємствах [5]. Під механізмом управління дистрибуцією будемо розуміти внутрішній устрій, сукупність станів і процесів, з яких формується зв'язок "виробництво-дистрибуція" та засіб, завдяки якому здійснюється управління цим зв'язком. Компонентами механізму є принципи, методи, функції, процеси, управлінські відносини, двосторонні зв'язки між суб'єктом і об'єктом управління, процеси реалізації в управлінській діяльності встановлених норм і правил поведінки, способи організації і забезпечення функціонування елементів системи дистрибуції, зорієнтованих на досягнення цілей підприємства [6].

З метою вирішення завдань підвищення ефективності та стабільності функціонування підприємств у мінливих ринкових умовах за рахунок удосконалення розподільчо-збутових процесів [7] пропонується застосовувати синтез механізму управління системою дистрибуції підприємства на базі інтеграції технологій різних сфер управління підприємством і організаційних підходів щодо забезпечення матеріальних потоків у межах збуту. Єдиний цикл реалізації управлінського процесу взаємодії систем виробництва і дистрибуції наведений на рисунку.

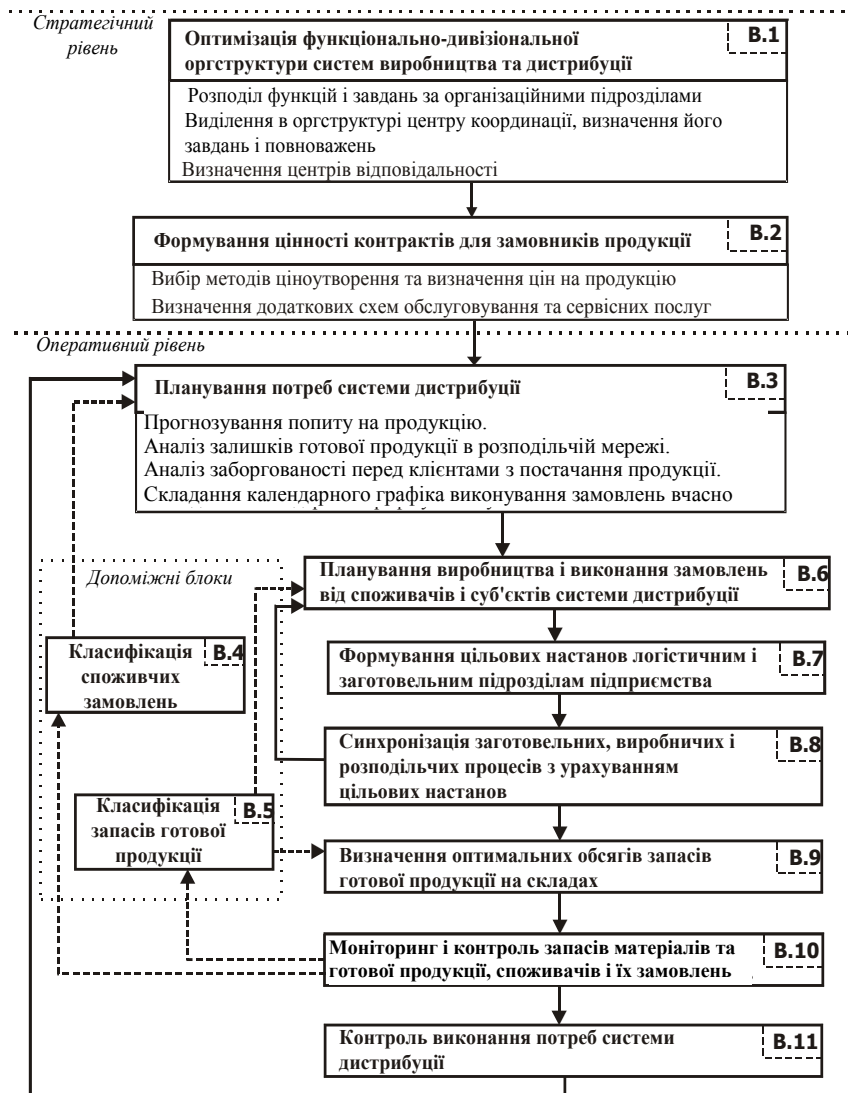


Рис. Цикл реалізації управлінського процесу взаємодії систем виробництва та дистрибуції

Однак треба зазначити, що на практиці вирішення комплексу стратегічних і тактичних завдань у межах указаної на рисунку схеми, розробка організаційних заходів щодо синтезу структури системи дистрибуції і прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності розподільчо-збутових процесів відзначається значною складністю, в першу чергу, за рахунок різноманітності цих процесів, невизначеністю цілей учасників цих процесів, і ринкового середовища.

Таким чином, для ефективного реалізації принципів управління попитом з урахуванням логістичних засад і з метою підвищення адаптивності збутових процесів до мінливих ринкових вимог та прибутковості підприємства актуальним є сформований цикл синтезу систем виробництва та дистрибуції промислового підприємства.

Тобто одержали подальшого розвитку інструменти щодо підтримки прийняття рішень в управлінні системою дистрибуції за рахунок застосування маркетингових і логістичних критеріїв та принципів реалізації готової продукції, які дозволяють обрати ефективну стратегію системи дистрибуції на основі оцінки її стану, посилити ринкову позицію підприємства та підвищити пропускну здатність розподільчих каналів, що, у свою чергу, сприяє збільшенню обсягів виручки від реалізації;

Наук. керівн. Овєнко С. О.

Література: 1. Шубин А. А. Механизм функционирования предприятия с точки зрения теории взаимодействия / А. А. Шубин // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2007. – № 1 (107). – С. 523–531. 2. Роберт Э. Рудзки. Эффективное снабжение. Простые и надежные способы снижения издержек и повышения прибыли / Роберт Э. Рудзки. – М. : Гревцов Паблишер, 2008. – 304 с.

3. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – СПб. : Изд-во Политех. ун-та, 2009. – 660 с.
4. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова ; под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
5. Рубцов С. В. Внедрение системы регламентации деловых процессов [Электронный ресурс] / С. В. Рубцов. – Режим доступа : http://or-rsv.narod.ru/Ref_models.htm.
6. Єгоров В. П. Концепція синтезу організаційно-економічного механізму управління системою дистрибуції підприємства / В. П. Єгоров // Держава та регіони. Серія "Економіка та підприємництво". – 2007. – №. 6 – С. 21–27.
7. Тридід О. М. Стратегія ефективного логістичного управління промисловими виробництвами / О. М. Тридід, К. М. Таньков // Маркетинг та логістика в системі менеджменту : зб. тез доповідей V міжнар. наук.-практ. конф., 7–9 жовтня 2004 р. ; Нац. ун-т "Львівська політехніка" (та ін.). – Львів, 2004. – С. 319–321.

УДК 339.142.017

Маслобойчикова Т. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ РЕГРЕСІЙНОЇ МОДЕЛІ В ОПЕРАЦІЙНОМУ БЕНЧМАРКІНГУ

Анотация. Розглянуто можливість використання багатofакторної лінійної регресійної моделі для зменшення собівартості продукції при проведенні операційного бенчмаркінгу.

Аннотация. Рассмотрена возможность использования многофакторной линейной регрессионной модели для снижения себестоимости продукции при проведении операционного бенчмаркинга.

Annotation. The possibility of the use of multifactor linear regressive model is considered for diminishing of unit cost during conducting of operating benchmarking is studied.

Ключові слова: аналіз, бенчмаркінг, витрати, конкурентоспроможність, регресійна модель, собівартість.

Для розвитку національної економіки в умовах кризи необхідно застосовувати нові методи управління, які забезпечили б збереження позицій на ринку вітчизняних виробників за допомогою удосконалення технічної та технологічної бази виробництва, освоєння випуску нової продукції, пошуку резервів зниження витрат та ін. Практика показує, що ретельне вивчення досвіду конкурентів дозволяє знизити затрати на власному підприємстві до п'ятдесяти відсотків, збільшити прибуток та оптимізувати стратегію організації, тому важливим інструментом аналізу конкурентоспроможності є бенчмаркінг, чим і обумовлена актуальність теми дослідження.

Предметом дослідження є застосування багатofакторної лінійної регресійної моделі в операційному бенчмаркінгу.

Об'єкт дослідження – операційний бенчмаркінг.

Мета даного дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності використання багатofакторної лінійної регресійної моделі в операційному бенчмаркінгу.

Бенчмаркінг був розглянутий такими зарубіжними вченими, як Ван Юй, Г. Ватсон, С. Кермаллі, Ф. Лютенс, Р. Рейдер, Харрінгтон Х. Дж. та ін. Вони займалися проблемами упровадження даного процесу як ефективного методу управління. Російські та українські вчені, такі, як, наприклад, Владимцев М. В., Гапоненко А. Л., Гончарук А. Г., Кузнецов Б. Л., Шарамко М. М., в основному досліджують позиції іноземних провідних економістів або недостатньо повно розкривають суть проблематики.

Бенчмаркінг (від англ. benchmarking – установлення контрольної точки) — це перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів [1].

Існує декілька видів бенчмаркінгової діяльності. Вони відрізняються за складністю завдань, що ставляться (прості і складні), за спрямованістю (внутрішня і зовнішня), за рівнем, на якому передбачається проводити бенчмаркінг (стратегічний і операційний). Яким чином компанія використовує бенчмаркінг, залежить від поставлених перед нею цілей, стадії її розвитку і стану галузі, тобто її основних конкурентів.



Операційний бенчмаркінг спрямований на забезпечення переваги над конкурентами (створення конкурентних переваг) у різних функціональних напрямках діяльності фірми – собівартості виробництва, ефективності продажу, дослідженнях та розробках тощо [2, с. 57].

Пошук відмінностей з порівнюваним еталоном, визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу займає до шести місяців, тому одним із перспективних напрямків, що дозволить зменшити затрати часу, є використання багатофакторної лінійної регресійної моделі в операційному бенчмаркінгу.

Будь-яке підприємство бажає отримати максимальний прибуток, тому головна мета операційного бенчмаркінгу – це аналіз собівартості товарів, робіт, послуг і пошук методів її зменшення. Це можливо досягти завдяки вираженню власної собівартості через систему принципів складових, а потім порівняння цих даних з аналогічними, зібраними у кращих компаній.

Перш за все, на першому етапі бенчмаркінгу виділяють область досліджень та об'єкти для порівняння. Потім збирають необхідну для аналізу інформацію.

Областями в аспекті собівартості можуть бути:

дослідження та розробки;

виробництво;

маркетинг;

обслуговування;

адміністрація та управління.

До груп принципів складових, що можуть бути об'єктами порівняння, слід віднести:

сировину та матеріали;

собівартість продукції;

трудові та адміністративні затрати;

затрати, пов'язані зі збутом та післяпродажним обслуговуванням;

затрати на маркетинг;

інші затрати.

Оскільки процес є достатньо довготривалим, то порівняльних аналогів має бути якомога менше, адже зі зростанням їх кількості збільшуються і витрати, а підхід бенчмаркінгу має сенс використовувати приблизно для 5 – 20 % основних процесів на підприємстві [3; 4]. Тому для виключення незначущих факторів з моделі можна застосувати покроковий регресійний метод, тобто для дослідження залежності собівартості продукції від різних показників можна використати рівняння регресії, яке матиме вигляд:

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \dots + \alpha_m x_m,$$

де y – собівартість продукції;

α_i – коефіцієнти регресії при факторах;

x_1 – продуктивність праці;

x_2 – темп зростання середньомісячної заробітної плати;

x_3 – коефіцієнт зносу;

x_4 – фондвіддача.

Для перевірки адекватності моделі обчислюються її залишки, а потім коефіцієнт кореляції. Якщо коефіцієнт буде приближений до одиниці, то це означає, що існує тісний зв'язок між видами витрат і собівартістю. Потім перевіряється значущість окремих показників регресії і визначається, які з них можна вилучити з багатофакторної моделі, застосовуючи метод послідовного включення, чи послідовного виключення. Найпоширенішим на практиці є метод послідовного включення показників або покроковий регресійний аналіз. Порядок включення вибирається за допомогою коефіцієнта кореляції як міри важливості факторів, які ще не включені в модель. Включення факторів припиняється коли модель стає задовільною.

При розрахунку коефіцієнта еластичності можна визначити як збільшиться або зменшиться собівартість продукції, якщо зросте фондвіддача чи зменшиться темп зростання середньомісячної заробітної плати робітникам. Якщо розрахувати загальну еластичність собівартості від усіх витрат, то даний показник покаже, як може зменшитися собівартість при зміні усіх факторів.

Після розрахунку довірчих інтервалів для математичного сподівання можна обчислити прогнознi значення собівартості продукції [5, с. 69].

Бенчмаркінг сприяє формуванню іншого стилю роботи, нової стимулюючої та конкурентної внутрішньої культури ведення бізнесу. Технології бенчмаркінгу дають змогу підприємству об'єктивно оцінювати результати своєї поточної діяльності, ретельно вивчати досвід конкурентів та партнерів і визначати напрями вдосконалення бізнес-процесів.

Тобто при використанні даної моделі на першому етапі операційного бенчмаркінгу підприємство може розробити шаблон розрахунку собівартості товарів, робіт чи послуг і вже на другому етапі отримані дані порівнювати з показниками підприємства-еталона, виявляти недоліки в об'єктах бенчмаркінгу та ідентифікувати причини їх виникнення. Об'єктами порівняння можуть також бути прями та непрямі трудові витрати, витрати, пов'язані з реалізацією продукції, витрати на маркетинг, управління та ін. [3, с. 206].



Практична значущість досліджень полягає в реалізації результатів аналізу в практичній діяльності підприємств певної галузі. Головний акцент у подальших дослідженнях буде поставлено на розробці стратегії і тактики нейтралізації виявлених у ході бенчмаркінгу слабких місць на підприємстві.

Це дасть змогу зменшити витрати часу та грошових коштів у майбутньому.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с. 2. Харрінгтон Х. Дж. Бенчмаркінг в лучшем виде! / Х. Дж. Харрінгтон, Дж. С. Харрінгтон ; пер. с англ. ; под ред. Б. Резниченко. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с. 3. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу / Олена Дубовик // Регіональна економіка. – 2005. – № 3.– С. 204–212. 4. Рейдер Р. Бенчмаркінг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли / Р. Рейдер ; пер. с англ. А. Л. Раскина ; под научн. ред. Т. В. Даниловой. – М. : Стандарты и качество, 2006. – 350 с. 5. Юнькова О. О. Економетрія : навч. посібн. для студ. вищ. навч. закл. / О. О. Юнькова, О. Л. Лещинський, В. В. Рязанцева, – К. : МАУП, 2003. – 208 с.

УДК 338.46:339.138

Яртим І. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

КЛАСИФІКАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Анотація. Розглянуто сутність маркетингу послуг, проаналізовано підходи до їх класифікації, удосконалено класифікацію маркетингу послуг залежно від форми та інструменту задоволення потреб.

Аннотация. Рассмотрена сущность маркетинга услуг, проанализированы подходы к их классификации, усовершенствована классификация маркетинговых услуг в зависимости от формы и инструмента удовлетворения потребностей.

Annotation. The essence of marketing of services is considered, approaches to its classification are analysed; classification of marketing services depending on the form and the tool of satisfaction of requirements is improved.

Ключові слова: послуга, чиста послуга, маркетинг послуг, модель маркетингу послуг.

В останній час серед вітчизняних науковців, що досліджують проблеми розвитку маркетингу, відзначився інтерес до маркетингу послуг. Цей інтерес, вочевидь, обумовлений процесом приватизації невиробничої сфери та стрімким розвитком таких сфер послуг, як банківська справа, страхування, консалтинг, туризм, платна освіта, приватна медицина та ін.

Проте слід відзначити, що вітчизняні маркетологи не мають загальноприйнятих моделей маркетингу послуг, на відміну від їх західних колег.

Зарубіжні та вітчизняні вчені звернули увагу на сферу послуг в 50 – 60-х роках минулого сторіччя. Дослідження у сфері маркетингу послуг з'явилися на початку 60-х років, і в цій сфері зарубіжні економісти, за визначеними причинами, випередили своїх українських та російських колег. Перша книга з маркетингу послуг вийшла в США в 1964 році. За кордоном на сьогодні існує близько 70 науково-дослідних груп в університетах, що вивчають менеджмент і маркетинг послуг. Головними науковими школами визнані: північна (Швеція, Фінляндія), французька та американська, членами якої є Гарвардська школа бізнесу, центр досліджень маркетингу послуг при університеті Арізони та Техаський університет. Перші публікації, присвячені цій тематиці, на теренах колишнього СРСР з'явилися на початку 90-х років ХХ ст.

Метою даної роботи є розкриття сутності маркетингу послуг та уточнення їх класифікації.

Для досягнення вищезазначеної мети поставлені такі завдання: розглянути суть маркетингу послуг, розкрити зміст моделей маркетингу послуг.

Для здійснення дослідження були використані методи послідовного аналізу та порівняння.

Послуги як вид економічної діяльності існують давно. В Англії домашні служниці були найбільш багаточисленним класом населення до 1870 року. Але дати чітке визначення цій послугі ніхто в той період не міг. Пожвавлення дискусій з цього приводу розпочалося в кінці 60-х – на початку 70-х



років XX ст. Саме тоді сфера послуг у розвинених країнах стала вносити до ВВП стільки ж, скільки промисловий та аграрний сектори економіки разом взяті.

Послуга – це будь-який захід, або вигода, які одна сторона може запропонувати іншій, і які, в основному, невідчутні і не призводять до привласнення чого-небудь. Виробництво послуг може чи не може бути пов'язаним з товаром у його матеріальному вигляді [1].

Ринок послуг не схожий на ринок товарів унаслідок багатьох відмінностей. Товари матеріальні, їх можна продемонструвати, вони можуть знаходитися в користуванні достатньо тривалий час. Послуги ж нематеріальні, вони виробляються та споживаються одночасно, вони не підлягають зберіганню та ін. Відмінності ринків товарів і послуг обумовлює відмінності маркетингових рішень відповідно них.

Розділення на традиційний маркетинг і маркетинг послуг досить умовне. В його основі лежить економічна теорія, яка розрізняє поняття матеріального виробництва та послуг. Але специфіка даної теми, безперечно, існує. Саме цей факт став причиною неоднозначного ставлення до маркетингу послуг і появу різних теоретичних моделей маркетингу послуг.

Маркетинг послуг – це маркетинг, який здійснюється як супутня діяльність у комплексі з маркетингом споживчих товарів або засобів виробництва [2].

На сьогодні існує декілька визнаних теоретичних моделей маркетингу, розробниками яких є Д. Ратмел, Є. Лангеард, Л. Ейгліє, К. Грьонрос, М. Бітнер, Ф. Котлер. Розглянемо "трикутну" модель класика маркетингу Ф. Котлера (рис. 1).

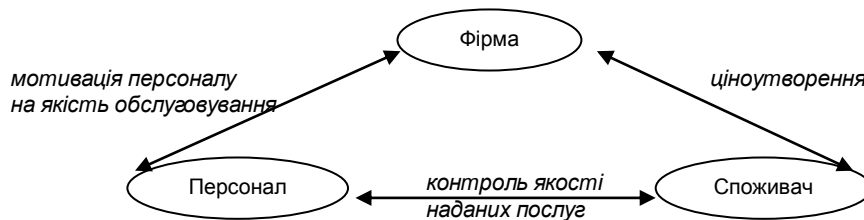


Рис. 1. "Трикутна" модель маркетингу послуг Ф. Котлера [1]

Спираючись на дослідження внутрішньоорганізаційних процесів і концепцію маркетингу відносин, Котлер запропонував розрізнити три взаємопов'язані елементи в маркетингу послуг: керівництво фірми, контактний персонал і споживач.

Ці три ключові одиниці утворюють три контрольовані ланки: фірма – споживач, фірма – персонал, персонал – споживач [3].

Для того щоб ефективно управляти маркетингом у фірмі послуг, необхідно розвивати три стратегії, спрямовані на ці три ланки. Стратегія традиційного маркетингу спрямована на ланку "фірма – споживач" і пов'язана з питаннями ціноутворення, комунікацій та каналів розповсюдження. Стратегія внутрішнього маркетингу спрямована на ланку "фірма – персонал" і пов'язана з мотивацією персоналу на якісне обслуговування споживачів. Нарешті, стратегія інтерактивного маркетингу спрямована на ланку "персонал – споживач". Вона пов'язана з контролем якості надання послуг, що відбувається в процесі взаємодії персоналу і споживача [4].

Аналізуючи модель Котлера, автором запропоновано класифікувати послуги за типами, що може стати основою для створення нової моделі маркетингу. Схема класифікації (рис. 2) ґрунтується на розподілі послуг за двома критеріями:

1. Форма задоволення потреб: може бути представлена у вигляді як окремої послуги, так і послуги, що можлива лише з продажем матеріального продукту, право власності на яке передається разом з ним (послуги косметолога / мобільний зв'язок). Відповідно до цих критеріїв послуги розташовуються на шкалі від чистої послуги до послуги, пов'язаної з матеріальним продуктом.

2. Інструмент чи спосіб задоволення потреби: персонал чи спеціальні механізми (юридичні послуги / автоматика). Відповідно до цього критерію послуги розміщуються на шкалі, починаючи з тих, де послуга надається працівником, а закінчується тими, де споживач отримує послугу за допомогою автоматичного обладнання чи механізму.

Відповідно до запропонованої схеми кожна послуга потрапляє в один з чотирьох квадрантів системи координат. Необхідно відзначити, що товари, які знаходяться поблизу системи координат, мають майже подібні властивості. Найбільш кардинальні відмінності спостерігаються між маркетингом товарів, що розташовані досить далеко від центру системи координат у різних квадрантах. У цілому, такий підхід до створення теорії маркетингу послуг дозволяє доповнити теорії, що ґрунтуються на пошуку спільного в різних послугах.

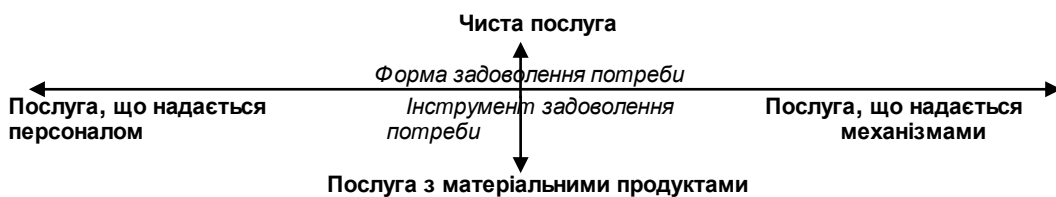


Рис. 2. Авторська схема класифікації послуг

Науковим результатом дослідження є уточнення класифікації маркетингових послуг. Диференційований підхід до маркетингу послуг доповнює існуючі теорії маркетингу послуг. На основі запропонованої класифікації послуг можна створити модель маркетингу послуг, яка буде враховувати специфіку кожного виду послуг. Звичайно, даний підхід потребує подальших досліджень, які повинні стосуватися принципів поділу послуг на типи та ретельного перепрацювання теорії маркетингу для кожного типу послуг, відповідно до даної класифікації.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с. 2. Маркетинг : толковый терминологический словарь-справочник / под ред. Джинчарадзе А. К. – М. : СП "Инфокопт", 1991. – 224 с. 3. Новаторов Э. Международные модели маркетинга услуг / Э. Новаторов // Маркетинг в России и за рубежом – 2000. – № 3. 4. Новаторов Э. Становление маркетинга услуг как самостоятельной научной дисциплины за рубежом / Э. Новаторов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2002. — № 4. 5. Маркова В. Д. Маркетинг услуг / В. Д. Маркова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 128 с.

УДК 659.111.2:004.738.5

Нестеренко А. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ: ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ, ХАРАКТЕРИСТИКА И ЕЕ ВИДЫ

Аннотация. Рассмотрены особенности рекламы в Интернете и ее виды. Приводится характеристика свойств ее отражения в средствах массовой информации. Ставится проблема изучения Интернет-рекламы.

Анотація. Розглянуто особливості реклами в Інтернеті та її види. Наведена характеристика властивостей її відображення в засобах масової інформації. Ставиться проблема вивчення Інтернет-реклами.

Annotation. The peculiarities of advertising in the Internet and its variety are observed. The characteristic of properties and publication principles of advertising production in the network mass media are considered. The problem of the Internet advertising study is raised.

Ключевые слова: Интернет, реклама, средства массовой информации, рекламная деятельность, принципы функционирования.

Полагаясь на опыт зарубежных стран в области рекламы, можно утверждать что рекламная деятельность – это особенная наука, где есть свои правила и законы. Эта наука использует познания психологии, социологии и исследования рынка для решения экономических проблем предприятия.

В экономической литературе исследованием Интернет-рекламы занимались много ученых и экономистов. Данная проблема достаточно актуальна в современных условиях хозяйствования. Реклама является неотъемлемой частью развития сферы услуг и экономики страны в целом. Следует отметить работы таких ученых, как: Ромат Е. В., Ляпин Д. О., которые значительное внимание уделили изучению процесса государственного управления рекламной деятельностью, видов рекламы и ее развития в Украине; Гринченко Т. А., Полуменко С. К., которые занимались исследованием этапов развития Интернета в Украине, его особенностей и ключевых принципов; Маслова З. И., Назаренко Л. Д., Панасенко К. Н., которые рассматривали в своей работе значение Интернет-рекламы и ее виды; Щербакова О. Ю., которая рассмотрела принципы функционирования Интернета в средствах массовой информации.

Целью исследования является уточнение сущности Интернет-рекламы и исследование возможности применения в Украине различных ее видов.

Если принять во внимание мнение о том, что "все сетевое пространство – это некое средство массовой информации" [1], то отсюда следует, что всю размещенную в СМИ информацию, к числу которой можно отнести и рекламу, важно рассматривать в контексте СМИ. Это является одной из особенностей абсолютно нового вида рекламы – Интернет-рекламы.

© Нестеренко А. А., 2010



На сегодняшний день точных определений Интернет-рекламы, как нового явления, мало. Наиболее емким является, на взгляд автора, определение известного маркетолога А. Панкрухина, который считает, что онлайн-рекламой принято называть "процесс информирования, убеждения возможного клиента или аргументированного удержания потребителя, путем распространения в сети информации на целевую аудиторию о продукте, условиях и возможности его приобретения" [2, с. 453]. Сравним с формулировкой рекламы в Законе Украины от 03.07.1996 года "О рекламе": "Реклама – это специальная информация о способе или продукции, которая распространяется в какой-либо форме, с помощью каких-либо средств, предназначенная для неопределенного круга лиц, формирует либо поддерживает заинтересованность и влияет на реализацию продукции [3, с. 7]. В данном случае видно, исходя из задач и целей, Интернет-реклама как вид не отличается от других видов рекламы. Интернет-реклама несет в себе информацию, обычно представленную в сжатой, художественно выраженной форме, эмоционально окрашенную и доводящую до сознания и внимания потенциальных покупателей наиболее важные факты и сведения о товарах и услугах [3, с. 9].

Интернет-реклама не только занимает достойное место в классификации, но и при подробном изучении может стоять в особом ряду, поскольку является принципиально новым средством рекламы, объединившим в себе признаки и способы других средств рекламы, трансформируя их в более удобные и мобильные виды для восприятия своей читательской аудиторией.

Выделяют следующие преимущества Интернет-рекламы [4]:

- интерактивность;
- эффект обратной связи, который принципиально важен для потребителя;
- широкий географический охват аудитории;
- доступность информации все 24 часа в сутки;
- эффективность Интернет-рекламы;
- симбиоз видов рекламы, например, слияние теле- и Интернет-рекламы на одном носителе;
- гибкость трансляций рекламы и целевой таргетинг (механизм, позволяющий выделить из всей аудитории ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям);
- возможность взаимодействия с аудиторией в рабочие часы, что немаловажно.

Виды Интернет-рекламы и их использование в Интернет-СМИ:

1. Одним из старейших видов рекламы являются доски объявлений на различных сайтах, которые появились даже раньше самих Интернет-СМИ.

2. Поисковая оптимизация. Ссылка на сайт появляется непосредственно в результатах поиска поисковых систем.

3. Контекстная реклама. Дает возможность рекламодателю привязать показ носителей к конкретной тематике страниц или даже ключевым словам. Обычно оплачивается по кликам (переходам), а не по показам, рекламодатель платит только за целевых посетителей.

4. Поисковая реклама (аналогична контекстной рекламе, с той лишь разницей, что показывается она только тогда, когда пользователь производит поиск на том или ином сайте).

5. Бегун. Текстовые ссылки транслируются в результате поиска систем, показывается одновременно до 3 ссылок, оплачиваются клики по ним.

6. Баннерная реклама представляет собой ссылку в виде статичного либо анимированного рекламного изображения / надписи через баннерные сети или платное размещение баннеров на популярных ресурсах.

7. Реклама в рассылках. Зачастую многие недооценивают этот вид рекламы, хотя, благодаря тематичности рассылок, он позволяет легко обратиться именно к целевой аудитории.

Если рассматривать виды рекламы в отношении формы подачи, то их можно разделить на три больших группы: текстовая, графическая и аудиовизуальная реклама [5, с. 268].

Все ранее перечисленные виды Интернет-рекламы, а именно баннерная реклама, контекстная, бегун, поисковая реклама, очень хорошо развиты в Украине. Контекстная реклама, как один из основных видов Интернет-рекламы, также получила в Украине широкое распространение. В настоящее время активно развивается контекстная реклама в Полтаве, во Львове, в Харькове.

Исходя из статистических данных, Киев, как столица, оставался лидером по популярности Интернет-рекламы, однако распространение в регионах широкополосного Интернет-доступа и снижение цен на него стимулировали рост числа пользователей и интерес рекламодателей к Интернет-рекламе в Харькове, Запорожье, Львове, а также в других украинских городах и регионах.

На рынке поисковой рекламы Украины представлены пять поисковых систем: Google, "Яндекс", "Мета", Vigmir, "Рамблер". Однако предпочтения контекстных рекламодателей очевидно на стороне крупнейших игроков — Google AdWords и "Яндекс.Директ".

Последние 2 года мы наблюдаем устойчивый рост объемов Интернет-рекламы. Несмотря на то, что в абсолютном выражении финансовые потоки в украинском Интернете несоизмеримо меньше, чем в телевидении или прессе, темп роста этого рынка существенно опережает темпы роста рынков других видов рекламы. Отдача от активного и разнообразного использования Интернета для продвижения товаров и услуг становится все больше благодаря активному росту количества Интернет-пользователей и повышению среднего уровня компьютерной грамотности Интернет-аудитории. В 2010 г. рост объема рынка Интернет-рекламы в Украине может составить до 30 % по сравнению с текущим годом. Интернет-отрасль продолжает развиваться, и в ближайшее время для украинского Интернета это будет только стремительное развитие. Интернет – это коммуникационное поле, на котором разворачивается борьба за клиента, и с каждым годом она растет. Когда проникновение Интернета в Украине достигнет 30 – 40 %, он станет неотъемлемой частью всех рекламных кампаний [2].



Данный обзор показывает, что технологии и виды Интернет-рекламы развиты настолько, что ее можно признать новым самостоятельным и перспективным видом рекламы. Интернет будет дополнять и усиливать воздействие традиционных СМИ. Но в то же время, он будет новым медиа-средством, которое позволит оживить и изменить традиционную рекламу.

Таким образом, научным результатом данного исследования является уточнение сущности Интернет-рекламы, систематизация ее видов.

Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является обоснование роли интернет-рекламы в формировании поведения потребителя.

Научн. рук. Мишин А. Ю.

Литература: 1. Маслова З. И. Распознавание уникальности обращения к интернет-информации / З. И. Маслова, Л. Д. Назаренко, К. Н. Панасенко // Вісник Сум. ДУ. Серія : Технічні науки. – 2009. – № 2. – С. 47–53. 2. Краткая история Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.neodesign.com.ua/pages-analitika/design-073.php. 3. Щербакова О. Ю. Реклама в Интернет-СМИ: принципы функционирования и типологическая характеристика / О. Ю. Щербакова // Вестник ВГУ. Серія : Филологія. Журналістика. – 2008. – № 2. – С. 264–269. 4. Передумови становлення інформаційного суспільства в Україні / О. Б. Баховець, Т. О. Грінченко, Л. Д. Гуляєв та ін. ; за ред. С. О. Довгого. – К. : Азимут-Україна, 2008. – 288 с. 5. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.google.com.ua/>. 6. Закон Украины "О рекламе" от 03.07.1996 года № 270 / 96 – ВР // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 39 – С. 181. 7. Панкрухин А. П. Маркетинг : учебник для студентов, обучающихся по специальности 080111-"Маркетинг" / А. П. Панкрухин. – 5-е изд. – М. : Омега-Л, 2007. – 656 с.

УДК 004.738.5:339.17

Чекалкина О. С.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотація. Проаналізовані можливості розвитку Інтернет-торгівлі в українській економіці, визначені її переваги та недоліки.

Анотація. Проаналізовано можливості розвитку Інтернет-торгівлі в українській економіці, визначені її переваги та недоліки.

Annotation. The possibility of development of Internet-commerce in the Ukrainian economy is analyzed and its advantages and disadvantages are determined.

Ключевые слова: торговля, Интернет, сеть, онлайн, сайт.

Торговля является сферой экономики с самой быстрой оборачиваемостью капитала, поэтому большинство как юридических, так и физических лиц стремятся вкладывать свои деньги именно в эту сферу деятельности.

С начала развития рыночной экономики были известны такие понятия, как рынок, торговля, в которых выделялась розничная торговля, опт, мелкий опт. Эти понятия и сейчас употребляются в литературе, науке, экономике, однако с развитием экономики выдвигается новый способ реализации или обмена товаров, продукции через Интернет. И уже в современном экономическом мире существует такое понятие, как "Интернет-торговля".

Интернет сегодня – это и новый канал сбыта, и, что самое главное, дополнительная услуга для покупателей. Поэтому данная тема на сегодняшний день является актуальной. Разработкой проблемы развития Интернет-торговли занимается широкий круг, как ученых, так и экономистов-практиков. Среди них: Г. Васильев, А. Литвинов, А. Губанов, К. Ряснова и многие другие.

Целью исследования является теоретическое обобщение особенностей применения Интернет-торговли в отечественной торговле, а также выявление ее преимуществ и недостатков.

В 1990-х годах было много мнений о том, что онлайн-торговля слишком специфический бизнес. И что "лезть" в него традиционным ритейлерам нет смысла. Но за прошедшие десять лет многие "чистые" игроки онлайн-торговли обанкротились, а традиционные ритейлеры, которые на



свой страх и риск открывали Интернет-магазины, напротив, начали набирать обороты. Сейчас в Украине существует 2 800 Интернет-магазинов, 70 % из которых находятся в Киеве. Наша страна на первом месте по темпам роста новых пользователей, и лишь немного отстает от Китая и Индии [1].

Интернет – отличный инструмент для работы с лояльными покупателями. Со стороны покупателя торговля через Интернет ассоциируется с сайтом, на котором размещена информация о продаваемом товаре, при этом можно увидеть его фотографию и сравнить с аналогичным товаром или же сделать заказ. Однако со стороны продавца, по определению Г. Васильева, Интернет-торговля – это та же самая продажа товара со склада под заказ, где ключевую роль играет сайт. Однако если учесть, что выбор товара происходит виртуально, а сами товары и покупатели – реальные, то кроме сайта необходимо находить поставщиков, заключать с ними договоры о поставке, вести учет, организовывать доставку товаров покупателю [2].

Основная целевая аудитория Интернет-торговли – занятые люди, для которых шопинг не удовольствие, а необходимость. Кроме того, среди онлайн-покупателей немало молодых мам, да и просто частых посетителей розничных магазинов. Онлайн-торговля может решить сразу несколько задач. Это не только новая услуга для покупателей, но и удобное средство для сбора и анализа профиля потребителей, оценки собственного ассортимента. Самыми распространенными товарами в сети являются все виды техники, диски, мобильные телефоны и аксессуары к ним, книги, подарки, сувениры, а также мебель, одежда, обувь, косметика, продукты питания и множество других товаров [2].

А теперь возникает вопрос, каким же образом можно расплатиться за приобретенный товар? Все очень просто! Интернет-магазины работают как с наличными, так и безналичными платежами, так как если учесть тот момент, что большинство клиентов – это физические лица, то без расчета наличными не обойтись. Автором предложен систематизированный перечень преимуществ и недостатков Интернет-торговли, которые представлены в таблице.

Таблица

Преимущества и недостатки Интернет-торговли

Преимущества	Недостатки
1. Экономия времени:	1. Неудобство потребителя расплатиться за товар:
1.1. Отсутствие очередей при покупке товара	1.1. Риск при хранении денег, перевозке
1.2. Покупка товара, не выходя из дома или офиса, а также обмен его на новый, в случае форс-мажорных обстоятельств по вине продавца	1.2. Возможность оплаты фальшивыми деньгами
1.3. Одновременная оплата за товар с помощью, например, платежной карточки или электронных денег	1.3. Для того чтобы воспользоваться банковским переводом, необходимо найти банк или его отделение
2. Удобство для потребителя:	2. Ограничение в доступе:
2.1. Легкость выбора товара	2.1. При отсутствии Интернета проблематично воспользоваться услугой
2.2. Предоставление характеристик товара на страничке сайта	
2.3. Осуществление как наличных, так и безналичных расчетов	
2.4. Предоставление доставки клиентам в любое указанное место	
2.5. Возможность забрать товар своим личным курьером	

Несмотря на все недостатки, преимуществ у Интернет-торговли достаточно. Чтобы заинтересовать круг пользователей, и учитывая скорость развития этой сферы торговли, очень скоро все смогут воспользоваться такой услугой, как торговля через Интернет.

Таким образом, результатом научного исследования является систематизация преимуществ и недостатков Интернет-торговли.

Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является разработка механизмов расширения Интернет-торговли в Харьковском регионе.

Научн. рук. Мишин А. Ю.

Литература: 1. Губанов А. Подробно об Интернет-торговле / А. Губанов // Экономика и прогнозирование. – 2008. – № 3. – С. 8. 2. Василев Г. Интернет-магазин: от замысла до реализации / Василев Г. // Все о бухгалтерском учете. – 2009. – № 25. – С. 6. 3. Литвинов А. Как в Интернет-магазине организовать расчеты с помощью платежных карт и системы электронных платежей / А. Литвинов // Все о бухгалтерском учете. – 2009. – № 23. – С. 11–16.

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ**

Анотація. Досліджено еволюцію міжнародного маркетингу, проаналізовано його визначення та уточнено модель міжнародного маркетингу.

Аннотация. Исследована эволюция международного маркетинга, проанализированы его определения и уточнено модель международного маркетинга.

Annotation. The evolution of the international marketing is explored, its determinations are analysed and the model of the international marketing is developed.

Ключові слова: міжнародний маркетинг, зовнішній ринок, споживання, наука, політико-інституціональні структури, виробництво.

У сучасному світі іноземні компанії роблять наполегливі спроби завоювати нові зовнішні ринки, тому що можливості внутрішніх уже вичерпалися. За таких умов виникає необхідність адаптувати свої дії до принципів міжнародного маркетингу, оскільки використання засобів міжнародного маркетингу підприємствами в сучасному світі стає насущною потребою. Отже, ефективне запровадження й використання маркетингу потребує правильного розуміння його суті.

Предметом дослідження є процес розвитку та напрямки реалізації міжнародного маркетингу.

Об'єктом дослідження виступає міжнародний маркетинг.

Мета дослідження полягає в розробці теоретичних положень формування і функціонування міжнародного маркетингу в Україні.

Завдання – розглянути визначення поняття "міжнародний маркетинг".

Дослідженню даної проблеми присвячені праці таких вчених, як Азарян Е. М. [1], Корж М. В. [2], Моисеева Н. К., Тарлопов І. О. [3] та ін. Усі вони концентрують свою увагу на дослідженні окремих напрямків підприємницької діяльності. Використання всіх цих визначень у теоретико-прикладній площині не дає змогу виявити причинно-наслідковий зв'язок поняття "міжнародний маркетинг" та надати об'єктивну оцінку кожній його складовій.

Слід зазначити, що Азарян О. М. визначає міжнародний маркетинг як системну діяльність підприємства на зовнішніх ринках, спрямовану на формування адекватного ринковому середовищу комплексу маркетингу, який буде сприяти задоволенню потреб споживачів і забезпечить досягнення стратегічних цілей підприємства [1, с. 14].

Міжнародний маркетинг є похідною категорією маркетингу національного, успадковує від нього основи філософії бізнесу, логіку та значний арсенал методів і прийомів дослідження ринку. Значні нововведення трансформують теорію й практику маркетингу на сучасному етапі, сприяючи трансформації ринкового середовища, яка відбувається у всіх його сферах. Ці нововведення знайшли своє відображення у визначеннях учених-науковців, наведених у таблиці.

Таблиця 1

Визначення поняття "міжнародний маркетинг"

Автори та рік визначення поняття	Визначення міжнародного маркетингу
А. Кавалер і Р. Крамер (1977)	Експорт або міжнародна підприємницька діяльність
В. Терпстра (1987)	Маркетинг за межами країни
А. Брадлей (1991)	Проведення довготривалих запланованих досліджень міжнародних ринків у двох або більше країнах
Г. Стар (1993)	Сукупність усіх видів діяльності підприємств з отримання прибутку у визначених країнах
М. Цинкота, І. Ронкаїнен (1993)	Планування і проведення операцій за межами країни
Х. Мефферт, Дж. Больц (1994)	Аналіз, планування, проведення, координація та контроль діяльності підприємств за кордоном шляхом здійснення комерційних операцій
А. Херманс, У. Вісмейер (1995)	Планування, координація та контроль усіх існуючих і потенційних міжнародних ринків щодо світових ринків



Таким чином, визначення поняття "міжнародний маркетинг" реалізується у двох напрямках. Згідно з першим, міжнародний маркетинг є невід'ємною частиною цілісної системи маркетингу підприємства. Представники даного підходу не вважають за необхідне надавати будь-яке окреме визначення міжнародного маркетингу. Прихильники першого напрямку вважають, що національний маркетинг виник раніше міжнародного. За таких умов закладені в ньому принципи і методи прийняття рішень є тотожними для маркетингу міжнародного, тобто можуть бути використані в умовах зовнішньоекономічної діяльності.

В основі другого напрямку лежить необхідність надання окремого визначення, проте єдності думок у вирішенні цього питання поки що не існує. Його прихильники обґрунтовують дану проблему активізацією глобалізаційних процесів. У цьому випадку міжнародний маркетинг як складова зовнішньоекономічної діяльності відрізняється від національного принципово новими якостями. Останні обумовлені поки що мало дослідженими та досить динамічними умовами розвитку країн-учасниць світогосподарських зв'язків.

Таким чином, посилення функцій і завдань маркетингу в умовах зовнішньоекономічної діяльності знайшло своє відображення у визначеннях міжнародного маркетингу. Але у всіх визначеннях спільним є те, що:

міжнародний маркетинг є похідною категорією національного маркетингу, тобто можливо використовувати визначення маркетингу, які констатують його в національних межах;

визначення маркетингу, у яких безпосередньо не окреслюються сфера його застосування, орієнтують діяльність підприємств на задоволення людських потреб, що відповідає концепціям сучасного маркетингу;

незважаючи на те, що міжнародний маркетинг базується на одних принципах із національним, він має свою специфіку, визначення якої потребує окремого дослідження.

Отже, міжнародний маркетинг є складним багатоаспектним явищем сьогодення, сутність і зміст якого відображає теоретична конструкція – модель міжнародного маркетингу, яка органічно поєднує у своєму складі такі системи: "наука", "виробництво", "споживання", "культура", "політико-інституціональні структури" тощо. Складові даної моделі функціонують автономно, постійно розвиваються та взаємодіють між собою шляхом обміну [3, с. 137].

Системоутворюючим ядром даної конструкції є чинник "наука", оскільки саме він орієнтує економічну систему на інтенсивний тип розвитку та дає змогу розв'язати суперечності між бажаннями індивідів задовольнити свої безмежні потреби за умов обмеженості ресурсів, які є у їхньому розпорядженні. Ця система переводить дану модель у стан динамічності.

Коли виникає зв'язок між системами "виробництво" та "споживання", формується своєрідне соціальне замовлення суспільства на розробку нового, більш сучасного обладнання, матеріалів, екологічно чистих продуктів харчування, що сприяє виникненню нових потреб суспільства та визначає найраціональніший шлях їх задоволення.

Особливе місце в моделі займає система "культура". Сучасне розуміння культури відображає ступінь розвитку суспільства та поєднує в собі духовні цінності у сфері мистецтва, літератури, моралі, освіти, які відображаються в діяльності різноманітних державних, суспільних, конфесійних та інших інституцій [2, с. 76].

Система "політико-інституційні структури" відображає сукупність організацій і закладів регулятивно-контрольного характеру різних рівнів управлінської вертикалі.

Вищезазначене дає змогу запропонувати інтегроване визначення міжнародного маркетингу. Отже, міжнародний маркетинг – це складна, багатофункціональна система, складовими якої є модель взаємопов'язаних елементів: "наука", "споживання", "культура", "політико-інституціональні структури" та "виробництво".

Таким чином, науковим результатом дослідження є уточнення сутності та визначення міжнародного маркетингу. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі виступає формування механізму реалізації міжнародного маркетингу.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Международный маркетинг / под. ред. Е. М. Азарян. – К. : НМЦВО МОиН Украины, Студент, 2005. – 282 с. 2. Корж М. В. Особенности развития международного маркетинга в промышленной сфере в условиях глобализации / М. В. Корж // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 73–81. 3. Тарлопов І. О. Тенденції розвитку міжнародного маркетингу та напрямки їх реалізації / І. О. Тарлопов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 129–139. 4. Bradley A. Elements of Export Marketing and Management. / A. Bradley. – Second edition. – Chapman&Hall, 1990. 5. Czinkova M. R. The global marketing imperative / M. R. Czinkova, L. A. RonKalnen. – The Dryden Press, 1995. 6. Hermanns A. International Marketing-Management / A. Hermanns, U. K. Wifineier. – 1995. 7. Kramer R. International Marketing / R. Kramer. – Cincinnati : South-Western Publishing CO., 1977. 8. Meffert H. International Marketing-Management / H. Meffert, J. Bolz. – 2 Auflage. – Stuttgart, 1994. 9. Srahr G. International Marketing / G. Srahr. – 2 Anlage. – 1993. 10. Terpstra V. International Marketing / V. Terpstra. – Fourth Edition. — The Dryden Press, 1987.

МАРКЕТОЛОГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто питання стосовно сутності поняття маркетолога та його ролі в діяльності компанії. Досліджено причини, які приводять до того, що маркетинг, єдиною метою та сенсом існування якого служить заробляння грошей, є витратною статтею бюджету, а не об'єктом інвестування.

Аннотация. Рассматривается вопрос относительно сущности понятия маркетолога и его роли в деятельности компании. Исследуются причины, которые приводят к тому, что маркетинг, единой целью и смыслом существования которого служит получению денег, является статьей затрат бюджета, а не объектом инвестирования.

Annotation. The question concerning essence of concept of the expert in marketing and its role in activity of the company is considered. The reasons which result to the fact that marketing the uniform purpose and sense of which is the reception of money, is the clause of expenses of the budget, instead of object of investment are investigated.

Ключові слова: маркетинг, маркетолог, потреби споживачів, поведінка конкурентів, керівник підприємства.

Сьогодні багато українських компаній відводять одну з головних ролей у розвитку власного бізнесу саме маркетологам, спеціалістам відділу маркетингу, маркетинговим відділам, департаментам маркетингу та реклами. І не дивно, адже важко недооцінити накоплені знання та досвід у маркетингових комунікаціях. Практично кожне з українських підприємств застосовує ті чи інші форми та прояви маркетингу – від простого аналізу підприємцем власної ролі в бізнес-середовищі до аналітики цілої галузі, можливо навіть або міжнародного бізнесу, що є актуальним.

Метою статті є обґрунтування ролі маркетологів організації бізнесу.

Ф. Котлер відзначив, що "терпіння гендиректорів щодо маркетингу закінчується. Вони отримують докладні звіти стосовно своїх інвестицій від фінансів, виробництва, інформаційних технологій, навіть від закупок, але не знають, що отримують від витрат на маркетинг" [1].

На думку автора, існує декілька причин, які приводять до того, що маркетинг, єдиною метою та сенсом існування якого служить заробляння грошей, є витратною статтею бюджету, а не об'єктом інвестування.

Причина перша – завищені очікування від маркетингу. Керівники українських підприємств нерідко звертаються до маркетингу, і одразу чекають від маркетологів дива – миттєвого зростання об'ємів продажів, черг клієнтів. Але маркетологи, по-перше, не всемогутні, по-друге, маркетинг – не атракціон з витягуванням грошей з гаманців споживачів, по-третє – роль і місце маркетолога в цілому в окремо взятому підприємстві визначається, в першу чергу, рівнем маркетингового мислення керівника підприємства чи його власників. І якщо керівник сам до кінця не розуміє, чого ж він хоче від свого бізнесу, окрім прибутку, то так же і уявляє, що він бажає отримати як результат від роботи маркетолога, а увесь маркетинг здається йому синонімом слова "реклама".

Причина друга – невизначеність цілей маркетингу на підприємстві. Як відомо, документами, регламентуючими дії будь-якого співробітника, в тому числі маркетолога, є "Положення про відділ..." та посадова інструкція.

Після вивчення хоча б декількох таких інструкцій розумієш, що створені вони практично під копірку, хоча і описують маркетинг зовсім різних організацій. Пропускаємо загальну частину, читаємо: "Маркетолог повинен: диференціювати..., позиціонувати..., здійснювати моніторинг..., здійснювати маркетингові дослідження..., розробляти та проводити рекламні компанії...". Фактично це ті інструменти, які повинен використовувати маркетолог у своїй діяльності. На думку автора, будучи професіоналом, маркетолог не тільки знає про наявність і різноманіття свого професіонального інструменту, більше того, уміє застосовувати та отримувати при цьому максимально можливий ефект.

Що стосується "Положення про відділ...", то "Метою створення відділу маркетингу є: ... здійснення маркетингових досліджень..., створення і підтримка баз даних..." та інше в такому ж сенсі. Але, ні в одному документі немає чіткої постановки маркетингових цілей, наприклад: "Ціллю створення служби маркетингу є збільшення прибутковості підприємства" чи "Ціль служби маркетингу – створення та підтримка клієнтоорієнтованості організації". Як ставимо цілі, такі результати і отримуємо [2].

А результатом є слабка концентрація на потребах споживачів, а ще більш слабка взаємодія служби маркетингу та інших підрозділів компанії, конфлікти інтересів, вічна проблема: "Що головніше – маркетинг чи продажі?", – нерозуміння функцій і сенсу роботи маркетолога в організації.

Причина третя – рівень підготовки маркетологів. Базову освіту маркетологи отримують в академічних вузах. І ось в минулому студенти, отримавши знання, приходять у реальну компанію і



повинні вирішувати цілком реальні практичні завдання. Але вони до них, як правило, не готові. Випускники вузів мають формалізовані академічні знання, але для вирішення бізнес-завдань необхідні знання технологічні, тобто методики, технології та прийоми вирішення маркетингових ситуацій. Маркетинг – це ремесло, а навчитися йому можна тільки на практиці. В аудиторії університету маркетолога-практика виховати неможливо. Ось в чому причини недовіри до професіоналізму маркетологів і їх можливостей вирішувати складні управлінські завдання. Можливо, що частковим вирішенням цієї проблеми можуть бути виступи чи практичні заняття, які проводяться для студентів маркетологами, що практикують.

Опираючись на свій власний досвід і на досвід провідних науковців, можна перерахувати ще як мінімум десять причин, які заважають маркетингу гідно справлятися з своїми обов'язками та бути прибутковоосновуючим фактором, а не статтею затрат.

Для того щоб компанія могла заробляти гроші, а не рахувати збитки, вона повинна бути сфокусована, в першу чергу, на споживачах і нарешті припинити розглядати їх як пасивну ринкову нішу для свого продукту. Головний представник споживача в компанії – це його маркетолог.

Керівникам підприємства доведеться зрозуміти, що маркетинг – це не техніка продажів і не реклама, а цілісна філософія бізнесу, стратегія життєдіяльності і виживання підприємства, а маркетолог – не додаткова одиниця у штатний розпис, а один з організаторів якісних перетворень у компанії.

Маркетинг має бути поставлений не в кінець виробничого циклу, а на його початок, оскільки саме робота маркетолога з вивчення споживачів і поведінки конкурентів дає можливість підприємству вчасно реагувати на зміни – удосконалювати сам продукт, систему дистрибуції, установлювати ціну на продукт згідно з його споживчою цінністю.

Сила не в ідеї, а у виконанні. На клієнта повинна працювати не тільки служба маркетингу. На клієнта повинні працювати усі підрозділи компанії. А як інакше? Саме вони платять заробітну плату директору, бухгалтеру, маркетологу. Тому маркетингові функції виконують усі підрозділи компанії, причому виконують їх добре. Тоді головним завданням маркетолога стає побудова цілісної стратегії позиціонування та просування, плюс контроль взаємодії всіх підрозділів підприємства, які задіяні в цій стратегії, плюс створення системи маркетингової інформації для прийняття управлінських рішень.

Для виконання поставлених перед ним завдань маркетолог повинен володіти реальними повноваженнями, за які буде нести повну відповідальність. Це означає, що, будучи професіоналом, він може і повинен приймати рішення в рамках своїх обов'язків. При цьому, контролюючи тільки функції реклами чи дослідження, він не може повністю бути відповідальним за прибутковість компанії.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є обґрунтування ролі маркетингу в організації бізнесу та систематизація причин неефективності маркетингових витрат. Перспектива подальших наукових досліджень – удосконалення підходів до скорочення маркетингових витрат.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Издательство "Прогресс", 1992. – 300 с. 2. Ефимов С. Значение и роль маркетолога на современном предприятии / С. Ефимов // Маркетинг и реклама. – 2007. – № 5 (129). – С. 42–45. 3. Дзюба Т. Маркетолог как специалист по зарабатыванию денег / Т. Дзюба // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 1(125). – С. 39–41.

Пушкар І. В.

УДК 330.342

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Анотація. Досліджено теоретичні аспекти функціонування ринку праці, проаналізовано вплив інновацій на підвищення його ефективності. Зроблено спробу визначити шляхи вирішення проблем розвитку ринку праці в Україні.

Аннотация. Исследованы теоретические аспекты функционирования рынка труда, проанализировано влияние инноваций на повышение его эффективности. Сделана попытка определить пути решения проблем развития рынка труда в Украине.

© Пушкар І. В., 2010

Annotation. The theoretical situation in the labor market. The mechanism of functioning of the labor market and the impact of innovations to improve its effectiveness. Solution to the problem of the labor market in Ukraine and shows how to solve them.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, інновації, інвестиції, ефективність, робоча сила, стратегія підприємства, трудові ресурси.

На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні однією з найактуальніших є проблема подолання наслідків економічної кризи та забезпечення переходу до економічного зростання. Її вирішення вимагає активізації чинників інноваційного розвитку, серед яких чи не найголовніший – відповідність якості робочої сили потребам економіки. Це, у свою чергу, потребує всебічного дослідження механізму функціонування ринку праці та пошуку шляхів підвищення його ефективності, а також вирішення низки проблем щодо стратегічного управління кадровим потенціалом підприємства як основним елементом досягнення довгострокових конкурентних переваг.

Важливі аспекти функціонування ринку праці, визначення цінності персоналу та його ролі в реалізації стратегії підприємства досліджуються в працях таких зарубіжних учених, як А. Оукен, Дж. Кейнс, А. Філіпс, М. Спенс, та вітчизняних – В. Мортіков, Петрова І. Л., Бондур С. І., Козенков Д. Є., В. Ватцкевич, Демуш О. Б., Соломенко К. М., Якубова Е. П., Галиця І. О., С. Петух та ін. Разом із тим подальшого всебічного розгляду потребують питання з'ясування ролі, значення та основних елементів стратегії й політики розвитку трудових ресурсів у реалізації інноваційної стратегії держави та підприємства [1].

Виходячи з цього, метою даної статті є дослідження впливу інновацій на підвищення ефективності ринку праці в Україні. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

визначити сутність ринку праці в економічній системі;

проаналізувати механізм функціонування ринку праці та вплив інновацій на підвищення його ефективності;

розкрити проблеми функціонування ринку праці в Україні та показати шляхи їх вирішення.

Економісти-теоретики з позиції відтворення робочої сили виділяють сукупність соціально-трудових відносин щодо умов зайнятості та використання працівників у суспільному виробництві. Ця сукупність (вузьке розуміння поняття «ринок праці») характеризує ринкові відносини у сфері зайнятості (на підприємстві, фірмі), а саме відносини з приводу ціни праці та часу її використання. В цьому випадку поняття «ринок праці» характеризує кількісний аспект і структуру зайнятих, задоволений попит на робочу силу. Воно термінологічно збігається з поняттям «ринку праці» у широкому розумінні, тобто з якісною характеристикою всієї сукупності відносин між суб'єктами ринку праці.

На думку автора, поняття «ринку праці» виражає найбільш глибоку сутність товарно-грошових і соціально-трудових відносин із приводу умов наймання і використання працівників у суспільному виробництві: це відносини обміну функціонуючої робочої сили (праці) на життєві засоби, реальну заробітну плату на основі законів попиту та пропозиції, вартості робочої сили, граничної продуктивності праці і конкуренції. Воно становить основу для формування заробітної плати, а також більш точно характеризує ринкові відносини в соціально-трудовій сфері.

Проблема обмеженості інформації про реальні можливості найманого фахівця призводить до того, що роботодавець починає орієнтуватися виключно на його зовнішні ознаки. Американський учений М. Спенс у роботі про інформаційні сигнали на ринку праці відзначив, що роботодавець, наймаючи фахівця, вивчає такі його об'єктивні характеристики, як стать, вік, расова і національна приналежність та освіта фахівця. Витратам на освіту й іншим змінюваним характеристикам здобувача М. Спенс дав назву сигнальних витрат. Здобувачі робочих місць інвестують кошти, витрачають час, щоб придбати більш високу сигнальну репутацію на ринку праці. Інакше інвестиції в людський капітал, у першу чергу, в освіту, здійснюються не тільки з метою збільшення продуктивності праці і, відповідно, її оплати, але й з метою підвищення сигнальної значущості працівника на ринку робочої сили. Від сигнальної репутації залежить і службове просування фахівця. Освіта, посвідчення її одержання у формі дипломів, сертифікатів тощо виконують функцію «фільтра» що розділяє претендентів на робочі місця в очах роботодавця [2].

Інновації активно впливають на структуру виробництва, а звідси, і на структуру зайнятості населення. Особливо відчутним є їх вплив у моногалузевих містах, оскільки переважна кількість їх населення зайнята на одному чи двох підприємствах. Технічна модернізація цих підприємств, їх перепрофілювання не лише змінюють структуру виробничого персоналу, а й сприяють зростанню структурного чи технологічного безробіття.

Між тим, навіть без здійснення масштабних заходів із переведення нашої держави на модель інноваційного розвитку на вітчизняному ринку праці, досить гостро стоїть проблема забезпечення зайнятості населення. Наприклад, протягом 2009 р. Державною службою зайнятості України було зареєстровано 1018 тис. громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, що на 22,6 % менше, ніж у 2008 р. [3]. Матеріали ж щоквартальних вибіркового обстежень населення з питань економічної активності показали, що чисельність безробітних у віці 15 – 70 років, визначена за методологією МОП, перейшла рубіж мільйона осіб (1 379,8 тис. осіб), або 10,2 %, до економічно активного населення [3]. Більш високий рівень даного показника в цьому році був лише у Польщі (19,2 %), Словаччині (17,1 %), Литві (12,7 %), Іспанії (11,3 %), Латвії (10,5 %) та Естонії (10,1 %), а найменшим – у Люксембургу та Нідерландах, відповідно 3,7 і 3,8 % [4].

Офіційні статистичні дані доводять невідповідність професійно-кваліфікаційної структури попиту на робочу силу її пропозиції – «ринку праці є надлишковим» За методологією МОП рівень



безробіття у 2009 році склав 47 %. Із зареєстрованих безробітних 44 % раніше займали робочі місця, 27 % – службовці, решту склали особи без професії. Навантаження незайнятого населення на 1 вакансію становило 5 осіб. При цьому за категоріями робочих місць цей показник становив: для робітників – 4 особи, службовців – 5, робітників без спеціальної підготовки – 12 осіб [3]. При цьому на фінансування інноваційної діяльності в Україні в 2009 р. було спрямовано трохи більше 6,5 млрд грн, із них: за рахунок власних коштів – 77,2 %; державного бюджету – 1,4 %; вітчизняних та іноземних інвесторів відповідно 0,2 % і 2,5 %; з інших джерел – 18,7 %. Із загальної кількості промислових підприємств України у 2009 р. впроваджували інновації лише 9 підприємств із 100 [5].

Організація і функціонування ринку праці в Україні як важливої складової ринкової економіки повинна орієнтуватись на вирішення таких важливих проблем, як забезпечення ефективного використання трудового потенціалу, що вимагає урахування цілого спектра чинників. По-перше, реалізація індивідуальної здатності до праці повинна орієнтувати роботодавців на одержання максимальної віддачі від кожного працюючого і стимулювати виплату найманому працівникові заробітної плати відповідно до його кваліфікації та виконаної роботи, по-друге, важлива роль у підвищенні ефективності трудової діяльності найманого працівника належить упровадженню пільгового оподаткування й кредитування для тих галузей і регіонів, у яких доцільно збільшити кількість робочих місць та застосування прямих виплат підприємствам за кожного найнятого працівника. В разі скорочення попиту на робочу силу доцільна жорсткіша кредитна політика, встановлення додаткового податку за використання праці працівників, зменшення інвестицій тощо. По-третє, через регульований ринок праці здійснюється узгодження економічних інтересів суб'єктів трудових відносин, забезпечується конкурентне середовище кожної зі сторін ринкової взаємодії, підтримується рівновага між попитом на робочу силу та її пропозицією.

Отже, ринок праці – це динамічна система, комплекс соціально-трудова відносин з приводу умов наймання, використання й обміну робочої сили на життєві засоби, включає в себе механізм самореалізації, механізм попиту та пропозиції і функціонує на основі інформації про зміну ціни праці (заробітної плати) [1].

Для забезпечення його ефективного функціонування: по-перше, сферою активної інноваційної діяльності повинно бути охоплено: створення нових енерго- і ресурсозберігаючих технологій; розвиток інформаційних комунікацій та технологій; розширення вітчизняних інформаційно-комп'ютерних мереж; розробка вітчизняних імпортозамінюючих технологій з високим рівнем конкурентоспроможності; відродження ракетно-космічної галузі, літакобудування; конверсія військово-промислового комплексу; розвиток соціальної інфраструктури, особливо в сільській місцевості. По-друге, низький рівень інноваційної діяльності у промисловості України не стимулює піднесення її конкурентоспроможності на світовому ринку, в тому числі і європейському. Тому ця проблема потребує особливої уваги і ґрунтовного дослідження з огляду на спрямованість України до Світової організації торгівлі, Європейського Союзу. По-третє, лише за умови досягнення існуючих стандартів у всіх сферах суспільного життя нашої держави, притаманних економічно розвиненим країнам, можна реально, якщо не попередити, то хоча б зменшити економічні, інвестиційні, екологічні, соціальні та інші ризики від вступу України у світові (наднаціональні) структури. По-четверте, інноваційний розвиток країни слід розглядати як ключовий елемент національної стратегії економічного зростання та забезпечення продуктивної зайнятості населення. В межах даної стратегії повинні бути чітко визначені пріоритети інноваційно-інвестиційної діяльності, окреслено коло конкретних заходів з її забезпечення в тісному поєднанні з розвитком вітчизняної науки, системою національної освіти, підготовкою та перепідготовкою кадрів тощо.

Наук. керівн. Колесніченко І. М.

Література: 1. Моргіков В. Роль інформації у функціонуванні сучасного ринку праці / В. Моргіков // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 3–7. 2. Бандур С. І. Розвиток інноваційної діяльності в контексті її впливу на ринок праці та якість робочої сили / С. І. Бандур // Вісник Хмельницького університету. Економічні науки. – 2007. – № 2. – Т.1. – С. 27–30. 3. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>. 4. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів України за 2007 рік. – К : Науково-дослідний економічний інститут Мінекономіки та запитань європейської інтеграції України, 2008. – 252 с. 5. Офіційний сайт Державного агентства України за інвестиції та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua>.

Зміст

Рудак В. М. Побудова рейтингу компаній з управління активами.....	3
Подлесний О. Ю. Використання дерев класифікації та логістичної регресії для оцінки фінансового стану підприємства.....	6
Монакова Я. С. Внутрішні чинники розвитку інфляційних процесів в Україні.....	10
Юхненко Р. А. Алгоритмическая модель исследования социально-экономического развития региона.....	12
Хрычиков Е. А. Анализ и прогнозирование регионального потребления энергоресурсов.....	14
Клисакова А. В. Проблеми та перспективи розвитку домогосподарств в українському суспільстві.....	17
Комар Ю. А. Інституціональні основи економічної діяльності держави.....	19
Азанова Ю. А. Чинники виникнення інфляційних процесів в Україні.....	22
Яремко О. С. Соціальна політика економічно розвинутих країн в умовах глобалізації.....	24
Третяк Д. В. Альтернативний підхід до визначення категорії вартості.....	27
Новиков Ю. В. Модель оптимального податкового тиску.....	29
Шейко Ю. М. Рейтингова оцінка платоспроможності бюджету району.....	31
Остапенко Л. В. Сущность дивидендной политики предприятия и ее теоретические основы.....	34
Мироненко С. М. Управління оптимізацією грошового потоку підприємства.....	37
Бурлуцький С. В. Особливості застосування традиційного та нетрадиційного підходів до управління кредитним портфелем комерційного банку.....	39
Разінькова М. Ю. Структурно-функціональне моделювання процесу управління фінансовою стійкістю підприємства.....	42
Бабенко Л. М. Визначення концептуальних основ управління оборотними активами підприємства.....	45
Буркун О. І. Класифікація банківських кредитів у ринковій економіці.....	48
Котенко В. С. Особливості управління оборотними активами залежно від джерел їх формування.....	51
Бережна О. С. Муніципальні облігації як джерело доходів місцевого бюджету.....	54
Перепелиця О. В. Класифікаційні аспекти доходів і видатків місцевого бюджету.....	57
Ткач С. М. Дослідження економічного змісту поняття "місцеві бюджети".....	59
Белікова М. В. Дослідження трансформації категорії "фінансова стійкість підприємства".....	63
Ткач А. С. Теоретичні аспекти антикризового управління підприємством.....	65



Онопрієнко О. М. Систематизація підходів до визначення категорії "фінансова стійкість комерційного банку".....	68
Ключко О. В. Формування категорії "фінансова безпека підприємства" в умовах фінансової кризи.....	71
Ряполова Т. Л. Управління витратами підприємства в умовах розвитку кризових явищ в економіці.....	73
Мінська К. Г. Проблеми управління прибутковістю в умовах глобальної автоматизації.....	76
Руденко О. М. Методи планування обігових коштів підприємства: переваги, недоліки, сфера застосування.....	79
Елентух І. В. Сучасні підходи до визначення витрат підприємства.....	82
Сацька Л. Г. Обґрунтування системи показників оцінки ефективності використання оборотних активів підприємства.....	84
Аніщенко М. Г. Теоретичні аспекти щодо управління оборотним капіталом підприємства.....	87
Петреченко О. О. Защита информации в банковских учреждениях Украины.....	89
Городовой А. П. Маркетинговые исследования в банковских учреждениях.....	91
Денисенко Д. Д. Электромагнитный терроризм: защита и противодействие.....	93
Луценко Д. Е. Использование новейших информационных технологий в банковской деятельности в Украине.....	95
Крючкова Т. С. Использование пакета MS Excel для автоматизации работы приемной комиссии.....	97
Забелкин И. М. Нейронные сети.....	98
Попов І. І. Інформаційні технології у банках: розвиток та перспективи.....	101
Цилюрик Л. Г. Принятие решений с помощью электронных средств в банковской деятельности.....	103
Крюков К. О. Корпоративный сайт как основа успешного бизнеса в Интернете.....	105
Кіріченко А. В. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства та джерел їх утворення.....	106
Аккерман О. С. Теоретико-методологічні підходи до визначення прибутку підприємства як економічної категорії.....	109
Мірошніченко О. А. Структурно-функціональне моделювання процесу антикризового управління діяльністю банку.....	113
Рябуха А. О. Логит и пробит анализ эффективности рекламной кампании предприятия.....	117
Михалушко С. М. Формування системи соціального захисту в Україні.....	121
Лещенко О. С. Критерії визначення оптимального обсягу золотовалютних резервів.....	124
Стукало Н. М. Методичний підхід щодо оцінки рентабельності малих підприємств.....	126
Мищенко І. П. Менеджер з логістики: постійна праця над собою.....	129

Сердечна С. М. Формування мерчандайзингового підрозділу на товарно-виробничому підприємстві.....	131
Стрижко О. С. Логістичний підхід до управління матеріальними ресурсами.....	133
Макарова М. М. Логістичний підхід до удосконалення діяльності складської підсистеми торгівельного підприємства.....	136
Мішак І. М. Упровадження логістичного підходу в організацію контролю за станом матеріальних запасів на поліграфічному підприємстві.....	138
Кузнєцов В. С. Шляхи вирішення проблем взаємодії виробництва та дистрибуції на засадах логістики.....	140
Маслобойчикова Т. М. Застосування багатофакторної регресійної моделі в операційному бенчмаркінгу.....	143
Яртим І. А. Класифікація маркетингових послуг.....	145
Нестеренко А. А. Реклама в Інтернеті: принципы функционирования, характеристика и ее виды.....	147
Чекалкина О. С. Інтернет-торговля: преимущества и недостатки.....	149
Бараннік А. А. Особливості розвитку міжнародного маркетингу.....	151
Данько Ю. Г. Маркетолог на підприємстві.....	153
Пушкар І. В. Вплив інновацій на підвищення ефективності ринку праці в Україні.....	154