Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 2

Електронний журнал

лютий 2015

Харків. Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 2

лютий 2015

Електронний журнал

Виходить раз на місяць

Засновник і видавець – ХНЕУ ім. С. Кузнеця. Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради.

Затверджено на засіданні вченої ради університету, протокол № 8 від 23.02.2015 р.

Редакційна колегія

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

Афанасьєв М. В. *– канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Внукова Н. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Гонтарева І. В. *– докт. екон. наук, доцент ХНЕУ ім. С. Кузнеця (науковий редактор)*
Гриньова В. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Дікань Л. В. *– канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Дороніна М. С. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Дорохов О. В. *– канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Іванов Ю. Б. *– докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Кизим М. О. *– докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України*
Клебанова Т. С. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Малярець Л. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Назарова Г. В. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Орлов П. А. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Пилипенко А. А. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (заступник головного редактора)*
Попов О. Є. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Пушкар О. І. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*
Ястремська О. М. *– докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

Поштова адреса засновника і видавця:
61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9-А

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

Поштова адреса редакції:
61166, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1-А, І під'їзд

Зав. редакції ***Оленич М. М.*** *(057)702-07-38*
Редакція (057)702-07-28

Випусковий редактор ***Булгакова А. К.***
Редактори: ***Бутенко В. О., Лященко О. Г., Пушкар І. П.***

Дизайн обкладинки ***Сергієнко О. В.***

Комп'ютерне верстання ***Топчій М. О.***
E-mail: *vydav@hneu.edu.ua*

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей. Рішення про розміщення статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.
Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

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

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9-А.

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

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2015.

Зміст

Арепьева В. А. Эконометрический анализ факторов, влияющих на туризм в Украине 7
Бойченко О. В. Аналіз факторів, що впливають на рівень захворюваності населення в Україні 9
Бочарникова Е. В. Анализ факторов, влияющих на величину квот международного валютного фонда 12
Волобуева К. Е. Факторы, влияющие на безработицу в Украине: эконометрический анализ 15
Воскобойнікова В. В. Аналіз факторів, що впливають на наукову та інноваційну діяльність в Україні 17
Гаримович Б. Р. Регрессионный анализ прямых зарубежных инвестиций в Украине 20
Голиш Т. І. Аналіз впливу валового регіонального продукту на середньомісячну заробітну плату для працівників Харківської області 22
Гузей Л. А. Регрессионный анализ факторов международной экономической интеграции Украины 25
Гузєва Л. Ю. Економетричний аналіз обсягу надходжень від туристичної сфери до ВВП України 28
Дзегилевич А. С. Анализ факторов, влияющих на приток иностранных инвестиций Китайской народной республики 30
Иснюк М. Н. Анализ факторов, влияющих на уровень эмиграции населения Украины 33
Козієв Д. О. Регресійний аналіз факторів інтенсивності еміграційних процесів в Україні 39
Краснюк И. В. Регрессионный анализ валового регионального продукта Украины 41
Кутепова В. О. Аналіз впливу обсягу реалізованої промислової продукції на валовий внутрішній продукт в Україні 45
Мерщанская А. П. Анализ факторов, которые влияют на мировую цену золота 48
Морозова М. В. Экономический анализ факторов, влияющих на уровень преступности в Украине 51
Нгуен Тхи Фьюнг Ань. Факторы, влияющие на размер среднемесячной заработной платы в Украине 54
Недавня А. В. Аналіз факторів, що впливають на рівень зайнятості в Україні 57
Отлейкина П. В. Эконометрическая модель расчета стоимости квартиры в г. Харькове 60
Пономаренко Т. С. Регрессионная модель объема реального ВВП Украины 63

Руденок О. І. Вплив факторів на прямі іноземні інвестиції в Україну 67
Старченко О. О. Економетричний аналіз факторів, що впливають на рентабельність сільського господарства України.....69
Столяренко В. В. Эконометрический анализ факторов, влияющих на качество жизни населения в Украине.....72
Столярова А. А. Эконометрический анализ факторов, влияющих на инвестиционный климат Украины.....74
Тельна А. О. Використання кореляційно-регресійного аналізу при визначенні впливу середньомісячної заробітної плати на доходи населення.....77
Тимченко А. И. Определение факторов потребления алкогольных напитков и табачных изделий.....80
Харченко Д. В. Регресійний аналіз міграційних процесів в Україні.....83
Чеперис Ю. С. Регресійний аналіз рівня бідності в Україні 86
Шевцов И. В. Анализ курса гривни и факторов, влияющих на него.....89
Шудра Л. О. Плотность населения Украины: факторы и различия 93
Шурмиль М. И. Факторы, влияющие на количество трудоустроенных в Украине 96
M. Aksonova. Human Resource Management and Its Role in the Modern Business Community.....98
Ye. Harkusha. Characteristic Features of Ukrainian Financial Policy in the Context of Global Microfinance Crisis.....101
O. Kokhan. Investment in Ukraine.....103
O. Kotsiuba. Analysis of Investment Activity of Ukrainian Banks 105
H. Mykhailychenko. Some Famous Inventions of the 20th and 21st Centuries that Changed People's Way of Life 107
O. Nazarenko. Online Advertising as a Social and Cultural Phenomenon 109
O. Petrunovska. European Integration of Ukraine as a Logical Process of Economic Development 111
M. Prystinska. Sources of Financing: Equity and Debt 113
O. Priadka. Comparative Analysis of Inflation in Ukraine and Russia.....115
M. Shapovalov. The Role of Information Technology in Education and Business.....117
Трифанова К. П. Коучинг та наставництво як ефективні інструменти адаптації персоналу 120
Євтехова М. Д. Проблеми організації бухгалтерського обліку в Україні 122
Мажуга К. О. Амортизація основних засобів 125
Орленко Т. И. Применение международных стандартов финансовой отчетности в Украине 129
Сушильнікова А. О. Особливості трактування поняття "нематеріальні активи" 131
Ткачова Є. О. Особливості бухгалтерського обліку кредитних операцій у комерційних банках.....135

Биков Я. Ю. Маркетингова діяльність у сфері банківських послуг 137
Буйновський А. О. Проблеми та напрями підвищення ефективності управління комунікаційною політикою підприємства.....139
Галенко К. С. Вибір стратегічних напрямів удосконалення товарної політики підприємства 143
Карягдиєв Ф. М. Характеристика каналів розподілу.....146
Лазоренко А. В. Методичні аспекти оцінювання ефективності реклами на підприємстві 149
Лісоколенко В. С. Управління комунікаційною політикою підприємства 151
Саврасова Л. А. Роль маркетинга в повышении конкурентоспособности продукции предприятия 154
Солдатова Ю. В. Проблемы развития современной банковской системы Украины.....157
Фоміна В. В. Методологічні підходи до оцінювання іміджу підприємства.....161
Христич Я. В. Конкурентоспособное позиционирование товара в сознании потребителей.....165
Шаламова Я. Б. Проблеми сегментування ринку 167
Бєліченко Ю. О. Аналіз формування та використання фонду заробітної плати.....170
Біленко А. О. Підходи до аналізу ефективності використання основних засобів підприємства 174
Бухаліна Ю. Ю. Інформаційна безпека банківських установ 177
Галущак А. В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии 180
Гужва А. В. Економічна сутність оборотних активів підприємства 184
Джигіль Л. А. Аналіз ефективності портфеля цінних паперів банку.....187
Марунич А. В. Напрями забезпечення інформаційної безпеки діяльності банку.....191
Нікітіна Г. Ю. Особливості аналізу земельного фонду сільськогосподарських підприємств.....194
Нікітіна Л. Ю. Аналіз ефективності використання основних засобів на сільськогосподарських підприємствах.....197
Пивовар К. О. Аналіз комерційних ризиків торгових підприємств 200
Попович К. В. Аналіз методів визначення потреби банку в ліквідних коштах.....205
Самко М. С. Визначення категорії "економічна безпека", її сутнісна характеристика.....210
Харковська В. В. Аналіз основних засобів та ефективності їх використання 212
Шахзадян Ю. Г. Фіскальна безпека як невід'ємна складова економічної безпеки підприємства 216
Кібкало А. О., Воліков С. В. Теоретичні підходи до оцінки об'єктів права інтелектуальної власності фінансових установ 219

Обуховська О. В. Аналіз платіжних систем з випуску електронних платіжних засобів 223
Чубич Д. Б. Оцінювання ризику ліквідності банків другої групи банківської системи 227
Буряк О. О. Особливості аналізу основних засобів та напрями підвищення вартості їх використання 234
Дулембова К. О. Особливості бухгалтерського обліку неприбуткових підприємств 237
Киба К. В. Чинне Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: особливості, переваги та недоліки 241
Кириченко Є. О. Особливості та дискусійні аспекти фінансової звітності відповідно до П(С)БО 245
Ковальова О. А. Облік витрат опортуністичної поведінки на сільськогосподарських підприємствах 247
Костенко В. М. Особливості бухгалтерського обліку біологічних активів 250
Леоненко А. О. Класифікація доходів і витрат банку та особливості їх обліку 254
Манукян А. У. Формування стратегії вдосконалення системи управління витратами 259
Пересічанська А. С. Визнання оригіналу електронного бухгалтерського документа 261
Савченко Т. С. Проблеми обліку власного капіталу на підприємствах 263
Тєлєгіна А. В. Вплив подій в Україні на стан трудових ресурсів 266
Балеха К. О. Вплив макроекономічних факторів на стан банківського сектору України за допомогою PEST-аналізу 269
Діденко С. С. Оцінювання впливу ризиків та загроз на фінансову безпеку підприємства 273
Коцегуб Ю. О. Визначення фінансової стратегії діяльності підприємства на основі матриці Франшона – Романе 277
Максимова В. В. SWOT-аналіз банківської установи в процесі стратегічного планування 282
Семененко О. А. Реалізація стратегічного планування на основі SWOT-аналізу на прикладі банківської установи 285
Муренець І. Г. Формування системи контролю якості проектного підприємства 289
Оренчак Д. С. Особливості технічного розвитку сільськогосподарських підприємств 292
Соханьова Я. О. Взаємозв'язок економічної та соціальної ефективності в сучасних умовах господарювання 295
Яцун К. С. Напрями розвитку персоналу підприємства 298

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ТУРИЗМ В УКРАИНЕ

УДК [338.48:330.44](447)

Арепьева В. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Построена эконометрическая модель зависимости количества туристов в Украине от факторов, оказывающих на нее наибольшее влияние. Проанализированы основные факторы, дана интерпретация.

Ключевые слова: регрессионная модель, туризм, факторы.

Анотація. Побудовано економетричну модель залежності кількості туристів в Україні від факторів, що мають на неї найбільший вплив. Проаналізовано основні фактори, дана інтерпретація.

Ключові слова: регресійна модель, туризм, чинники.

Annotation. An econometric model was built to determine the dependence of the number of tourists in Ukraine on the factors which have the greatest influence on it. The main factors were analyzed and interpreted.

Keywords: regression model, tourism, factors.

На сегодняшний день туризм занимает ведущие позиции в мировой экономике и является одной из самых динамичных отраслей. По оценке Всемирной туристической организации он занимает первое место среди отраслей мирового хозяйства по объему экспорта товаров и услуг [1]. Актуальность темы исследования обусловлена многоплановостью и сложностью туризма как отрасли, а также нестабильностью экономики Украины, что затрудняет его развитие.

Украина имеет все условия для интенсивного развития туризма: особое географическое положение, рельеф, благоприятный климат, богатство природного потенциала, историко-культурный и туристическо-рекреационный потенциалы. Но, несмотря на все преимущества нашей страны, данная отрасль является слаборазвитой и требует значительных капитальных вложений и действенных решений для ее восстановления со стороны государства. [2]

Вопросами развития туризма занимались отечественные и зарубежные ученые, как: Ветрова Н. М., Мальськая М. П., Стеченко Д. М., Худо В. В., Фадеева А. С., Подсолонко В. А., Яковенко И. М., Холловей Дж. К., Н. Тейлор, Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз и др.

Целью статьи является определение основных факторов, влияющих на количество туристов, – граждан Украины внутри страны и за ее пределами с помощью вычисления эконометрической модели.

Согласно Закону Украины "О туризме", туризм – это временный выезд лица с места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых или иных целях без осуществления оплачиваемой деятельности в месте, куда лицо отправляется. В зависимости от направления поездки туризм бывает внешним и внутренним. В течение последних нескольких лет в Украине имеется тенденция к увеличению количества туристов-граждан Украины, выезжающих за рубеж. Количество же внутренних туристов постепенно уменьшается. Это можно объяснить неудовлетворительным качеством обслуживания, проблемами с транспортом и размещением туристов, отсутствием полной информации о курортах и туристических фирмах, а также недостатком туристического предложения [3].

На количество туристов как внутри страны, так и за ее пределами влияют: количество занятых, количество населения страны в общем и размер заработной платы. Также во всех развитых странах

© Арепьева В. А., 2015

после выхода на пенсию люди начинают активно путешествовать, поэтому четвертым фактором был выбран средний размер пенсии (таблица).

Таблица

Исходные данные для анализа факторов, влияющих на количество туристов – граждан Украины по годам в период 2000 – 2012 гг. [4]

Годы	Количество туристов – граждан Украины (внутри страны и за границей), тыс. чел.	Занятое население трудоспособного возраста (в среднем), тыс. чел.	Количество населения, тыс. чел.	Среднемесячная заработная плата, грн	Средний размер пенсии в месяц, грн
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
2000	1 636,13	18 520,70	49 429,80	230,00	68,90
2001	1 758,90	18 453,30	48 923,20	311,00	83,70
2002	1 847,59	18 540,90	48 457,10	376,00	122,50
2003	2 266,34	18 624,10	48 003,50	462,00	136,60
2004	1 454,06	18 694,30	47 622,40	590,00	182,20
2005	1 499,26	18 886,50	47 280,80	806,00	316,20
2006	1 907,37	19 032,20	46 929,50	1 041,00	406,80
2007	2 491,37	19 189,50	46 646,00	1 351,00	478,40
2008	2 668,90	19 251,70	46 372,70	1 806,00	776,00
2009	2 007,81	18 365,00	46 143,70	1 906,00	934,30
2010	1 944,92	18 436,50	45 962,90	2 239,00	1 032,60
2011	1 965,71	18 516,20	45 778,50	2 633,00	1 151,90
2012	2 763,68	18 736,90	45 633,60	3 026,00	1 253,30

Далее для анализа факторов необходимо вычислить эконометрическую модель, в которой зависимой переменной Y соответствует количество туристов – граждан Украины, а факторам X_1, X_2, X_3, X_4 – количество занятого населения, количество населения в общем, среднемесячная заработная плата и средний размер пенсии соответственно. Для этого была использована программа *Statgraphics Centurion.*

В результате проведения статистического анализа получили следующее уравнение регрессии, в котором исключены статистически не значимые факторы:

$$Y = 1\,680{,}94 + 0{,}259871 \times X_3.$$

Параметр a_0 = 1 680,94 данного уравнения показывает, что количество туристов – граждан Украины составило бы 1 680,94 тыс. человек, при условии отсутствия влияния со стороны среднемесячной заработной платы. Параметр b_1 показывает, что при увеличении среднемесячной заработной платы на 100 грн, количество туристов вырастет на 0,26 %.

Коэффициент детерминации R^2 равен 0,3435, то есть 34,35 % вариации количества туристов в период 2000 – 2012 гг. обуславливается вариацией средней заработной платы.

Так как $t_{расч.}$ равен 9,82775 для свободного члена уравнения регрессии и 2,39892 для коэффициента регрессии и превышает $t_{табл.}$, то на 5-ти процентном уровне значимости можно сделать вывод, что параметры регрессии не равны нулю не случайно и являются статистически значимыми.

Притом, что $F_{расч.}$ = 5,75, что больше $F_{табл.}$, то при 5-ти процентном уровне значимости можно сделать вывод о том, что построенная модель является статистически значимой.

Значение статистики Дарбина – Уотсона, равное 1,62068, свидетельствует о существовании автокорреляции. Стандартная погрешность оценки показывает стандартное отклонение остатков, равное 355,289. Данное значение можно использовать для построения границ прогнозирования новых наблюдений.

В результате анализа было выяснено, что среди приведенных факторов наибольшее влияние на количество туристов – граждан Украины имеет размер среднемесячной заработной платы. Действительно, уровень туризма в любой стране мира в большей степени зависит от благополучия граждан, чем, например, от количества населения страны. Чем выше заработная плата человека, тем большую сумму он может себе позволить потратить на путешествия.

Предположение о том, что во многих странах люди, вышедшие на пенсию, имеют возможность активно путешествовать, для Украины не соответствует действительности (в основном, из-за размера пенсий), что и подтверждает вычисленная эконометрическая модель.

Таким образом, с целью повышения уровня туризма в Украине усилия правительства, в первую очередь, должны быть направлены на повышение реальной заработной платы населения, которая является основным фактором, определяющим возможности украинцев путешествовать как в пределах своей страны, так и за границей.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Котляр А. И. Государственное регулирование и развитие туризма в Украине / А. И. Котляр. – Х. : ХНЭУ, 2007. 2. Мелихова А. О. Туризм в Украине : проблемы, перспективы развития / А. О. Мелихова. Материалы научной конференции "Молодые научные работники – географической науке". 3. Цехла С. Ю. Систематизация факторов развития туристической индустрии / С. Ю. Цехла // Экономика и управление. – 2009. – Том 22, № 2. – С. 373–380. 4. Сайт Государственной службы статистики Украины. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ЗАХВОРЮВАНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

УДК 330.45:314.14(477)

Бойченко О. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз впливу різних показників на рівень захворюваності населення України в 2012 році за допомогою кореляційно-регресійного аналізу та побудованої економетричної моделі. Виявлено фактори, що мають найбільший вплив. Перевірено отриману модель на статистичну значущість.

Ключові слова: захворюваність, рівень захворюваності, забруднення, фактори впливу, регресійна модель.

© Бойченко О. В., 2015

Аннотация. Проведен анализ влияния различных показателей на уровень заболеваемости населения Украины в 2012 году с помощью корреляционно-регрессионного анализа и построенной эконометрической модели. Выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние. Проверена полученная модель на статистическую значимость.

Ключевые слова: заболеваемость, уровень заболеваемости, загрязнения, факторы воздействия, регрессионная модель.

Annotation. The influence of various parameters on the population sickness rate in Ukraine in 2012 has been analyzed, with the use correlation and regression analysis and an econometric model. Factors having the greatest impact have been identified. The resulting model has been tested for statistical significance.

Keywords: morbidity, sickness incidence, pollution, impact factors, regression model.

Сучасний світ своєю швидкоплинністю змушує людину рухатися і працювати у шаленому темпі, що дуже часто призводить до особистих проблем із найважливішим у житті кожної людини – її здоров'ям.

Захворюваність населення – збірне поняття, що включає в себе показники, які характеризують рівень різних захворювань та їх структури серед усього населення або окремих його груп на даній території. У комплексі медичних показників здоров'я захворюваність посідає особливе місце, її медико-соціальне значення визначається тим, що саме захворювання є основною причиною смерті, тимчасової та стійкої втрати працездатності що, в свою чергу призводить до великих економічних втрат суспільства, негативного впливу на здоров'я майбутніх поколінь і зменшення чисельності населення.

Матеріали про рівень і структуру захворюваності в різних регіонах, а також в окремих статево-вікових групах, особливо в динаміці за ряд років, необхідні для цілеспрямованої розробки програм щодо зміцнення здоров'я населення, підвищення його рівня життя та рівня економічного розвитку.

Дослідженням проблеми захворюваності по всьому світу займаються багато міжнародних організацій, зарубіжних вчених, вітчизняних вчених-аналітиків та лікарів, таких, як: П. Роуз, М. Сміт, Р. Шніцер, О. Голяченко, В. Нестеренко, О. Акимова та ін.

Метою статті є визначення за допомогою економетричного дослідження основних факторів, що впливають на рівень захворюваності населення в Україні.

Захворюваність – медико-статистичний показник, що визначає сукупність захворювань та порушень загального стану здоров'я, зареєстрованих за певний проміжок часу серед населення, що проживає на певній території. Рівень захворюваності населення – це певна кількість хворих людей, чий стан здоров'я є незадовільним відносно загального стану здоров'я всього населення країни. Загальна захворюваність враховує поширеність усіх хвороб серед населення в цілому та окремих захворювань у певних його групах на даній території за результатами звертань.

Виникнення захворюваності пояснюється, як правило, багатьма економічними, історичними, природними та антропогенними факторами, головними з яких є: рівень життя населення, рівень доходів, екологічна ситуація, стан системи охорони здоров'я у країні тощо. Частота захворювань, пов'язаних із забрудненням довкілля, зниженням імунітету, стресами, недостатнім та неповноцінним харчуванням тощо, також має тенденцію зростання (таблиця).

Таблиця

Вхідні дані для аналізу факторів впливу на рівень захворюваності населення України за регіонами у 2012 році [2]

Регіони	Рівень захворюваності населення, %	Середня заробітна плата, грн	ПКІЗВ	ІЗА, %	Інвестиції в охорону здоров'я України, млн дол.
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
1	2	3	4	5	6
Україна	45,2	3 026	6	7,5	198,87
Вінницька	45,9	2 432	5	8,8	1,5

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
Волинська	22,1	2 339	5	8,1	3,05
Дніпропетровська	47,8	3 138	6	12,6	5,06
Донецька	67,5	3 496	8	14,2	15,84
Житомирська	33,1	2 369	6	9,7	5,94
Закарпатська	32,9	2 351	3	8,7	9,56
Запорізька	50,9	2 927	8	7	14,78
Івано-Франківська	22,9	2 539	5	7,9	13,27
Київська (без м. Києва)	35,7	3 157	5	6,3	20,03
Кіровоградська	31,4	2 428	6	8,4	3,54
Луганська	49,3	2 090	7	10,4	7,89
Львівська	30,4	2 578	4	7,5	11,02
Миколаївська	45,6	2 822	9	7,9	15,07
Одеська	29,7	2 700	9	9,8	23,98
Полтавська	37,9	2 850	7	8,6	18,34
Рівненська	25,5	2 575	4	9,8	13,09
Сумська	37,5	2 503	5	8,6	16,07
Тернопільська	41,2	2 185	6	9,8	9,08
Харківська	40,6	2 753	5	11,8	21,09
Херсонська	38,8	2 269	4	8,7	10,01
Хмельницька	35,3	2 425	6	8,6	8,56
Черкаська	29,9	2 508	7	9	5,78
Чернівецька	36,7	2 329	5	8	4,32
Чернігівська	40,1	2 308	4	9,8	7,56
м. Київ	44,2	4 607	6	5,5	34,87

Для об'єктивного аналізу факторів, що впливають на рівень захворюваності населення України, доцільно обчислити економетричну модель, де залежною змінною є рівень захворюваності населення – Y, а факторами: середня заробітна плата – X_1; питомий комбінаторний індекс забрудненості води – X_2; індекс забрудненості атмосферного повітря – X_3; об'єм інвестицій у сферу охорони здоров'я України – X_4.

Після регресійного аналізу, виконаного в пакеті *Statgraphics Centurion,* та виключення статистично не важливих факторів, рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 29{,}4367 - 0{,}00412865 \times X_1.$$

Значення коефіцієнта кореляції дорівнює -0,61, що свідчить про помірний зв'язок між рівнем захворюваності та середньою заробітною платою в Україні, коефіцієнт детермінації R^2, у свою чергу, дорівнює 0,4071, тобто 40,71 % варіації рівня захворюваності варіацією середньої заробітної плати.

Зі збільшенням середньої заробітної плати на 100 грн рівень захворюваності зменшиться на 0,41 %.

Оскільки $t_{розрах}$, що дорівнює 5,86787 для вільного члена рівняння регресії та -5,02664 для коефіцієнта регресії, більше $t_{табл}(1;\ 25;\ 0{,}05)$, що дорівнює 2,0595, то на 5-відсотковому рівні значущості можна зробити висновок про те, що параметри регресії не дорівнюють нулю невипадково і є статистично значущими.

Також слід звернути увагу, що якщо $F_{розрах}$ = 14,45, що більше $F_{табл}$ (1; 25; 0,05) = 4,24, то на 5 відсотковому рівні значущості можна зробити висновок про те, що і модель є статистично значущою.

Значення статистики Дарбіна – Уотсона (Durbin-Watson statistic), що дорівнює 1,768, свідчить про відсутність автокореляції. Стандартна похибка оцінки показує стандартне відхилення залишків, що дорівнює 2,71678. Це значення може бути використане для побудови меж прогнозування для нових спостережень.

Крім зазначених факторів, на отриманий результат могли вплинути також такі чинники, як: якість продуктів харчування, стан житлово-комунальних приміщень, ступінь утилізації промислових і побутових відходів, радіоактивне та акустичне забруднення, професійний вплив. Також важливими факторами є: морально-психологічний стан людини, її соціальне положення, схильність до стресів та нервових напружень. Усі фактори є досить важливими, але в модель були включені лише найбільш значущі [3].

Отже, найбільший вплив на рівень захворюваності населення України серед наведених факторів має саме середня заробітна плата. Насправді, заробітна плата визначає рівень доходів людини, що в свою чергу впливає на його соціальне становище. Доходи обумовлюють якість життя людини, а саме: у яких умовах вона буде жити, якими продуктами буде харчуватися, яку медицину та обслуговування зможе собі дозволити. Проблема боротьби з хворобами в Україні, безперечно, є однією з найважливіших проблем для держави і суспільства в цілому. Високі соціальні гарантії, дотримання прав і свобод людини гарантують підтримання рівня життя на необхідно високому рівні. Також важливим аспектом є залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у сферу охорони здоров'я, що підвищить рівень соціального обслуговування [4].

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Кольцова Н. І. Соціальна медицина і організація охорони здоров'я / Н. І. Кольцова, О. З. Дерик. – Івано-Франківськ, 2007. – 304 с. 2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua. 3. Щорічник стану забруднення атмосферного повітря на території України за даними державної системи спостережень гідрометслужби за 2012 рік. ЦГО. – К., 2012. 4. Щорічник про стан забруднення поверхневих вод суші на території України за даними державної системи спостережень гідрометслужби за 2012 рік. ЦГО. – К., 2012.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЕЛИЧИНУ КВОТ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

УДК 339.732.4:005.33

Бочарникова Е. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен анализ факторов, влияющих на формирование величины квоты МВФ на основе построенной эконометрической модели.

Ключевые слова: квота, МВФ, факторы, регрессионная модель.

© Бочарникова Е. В., 2015

Анотація. Проведено аналіз факторів, що впливають на формування величини квоти МВФ на основі обчислюваної економетричної моделі.

Ключові слова: квота, МВФ, фактори, регресійна модель.

Annotation. Factors which influence the formation of IMF quotas value were analyzed based on a calculated econometric model.

Keywords: quota, IMF, factors, regression model.

МВФ является ведущей мировой организацией по международному сотрудничеству в валютной сфере, включает 188 государств-членов. Одной из множества целей МВФ является способствование процессу расширения и сбалансированного роста международной торговли, экономическому росту и повышению занятости. В случае возникновения затруднений с платежным балансом эта организация оказывает на временной основе финансовую помощь [1, ст. 548].

Для каждого государства-члена МВФ устанавливается квота, которая отражает его относительное положение в мировой экономике и определяется на основе формулы для расчета квот. Квоты государств-членов определяют размер их финансовых обязательств перед МВФ, служат основой для определения доступа к ресурсам МВФ, определяют долю государств-членов в общем распределении специальных прав заимствования (СДР) и тесно связаны с числом их голосов. СДР – это расчетная единица МВФ.

Крупнейшим государством-членом МВФ являются США, квота которых в настоящее время составляет 42,1 млрд СДР (приблизительно 65 млрд дол. США), а наименьшим по размеру – Тувалу, с квотой 1,8 млн СДР (приблизительно 2,78 млн дол. США).

Квоты выполняют несколько важных функций. Квота государства-члена определяет финансовые и организационные отношения с МВФ, например, взносы (доля квоты). Взнос государства-члена по квоте определяет максимальную сумму финансовых ресурсов, которую страна обязана предоставить МВФ. Также квота в значительной мере определяет число голосов (долю голосов) государства-члена в решениях МВФ [2].

Величина квоты в МВФ зависит от четырех компонентов: ВВП, открытости, изменчивости (вариативности) экономики и резервов страны с весами 50, 30, 15 и 5 % соответственно. Для этой цели ВВП измеряется с помощью составного показателя ВВП на основе рыночных обменных курсов (с весами 60 процентов) и на основе обменных курсов по паритету покупательной способности (40 процентов). Эта формула также включает "коэффициент сжатия", уменьшающий дисперсию расчетных долей квот между государствами-членами. Факторы, влияющие на величину квоты приведены в таблице.

Таблица

Исходные данные для анализа факторов, влияющих на величину квоты

Страна	Квота (млрд СДР)	ВВП номинальный (млрд дол.)	ВВП по ППС (млрд дол.)	Экспорт (млрд дол.)	Международные резервы (млрд дол.)
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
1	2	3	4	5	6
Украина	1,37	175,53	332,00	71,53	24,65
США	42,12	16 799,70	16 245,00	1 612,00	146,13
Япония	15,63	4 901,53	4 575,00	792,90	1 258,00
Китай	9,53	9 181,38	12 261,00	2 021,00	3 820,00
Франция	10,74	2 737,36	2 238,00	567,50	166,20

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
Германия	14,57	3 635,96	3 167,00	1 492,00	216,50
Россия	5,95	2 118,01	2 486,00	542,50	473,90
Кувейт	1,38	186,06	151,00	109,40	28,02
Таиланд	1,44	387,16	645,00	218,10	172,25
Саудовская Аравия	6,99	745,28	884,00	381,50	725,69
Норвегия	1,88	511,25	274,00	162,70	52,80
Уругвай	0,31	57,11	53,60	9,81	8,91
Нидерланды	5,16	800,01	696,00	556,50	46,24

Для объективного анализа факторов, которые влияют на величину квоты целесообразно построить эконометрическую модель, где зависимой переменной является величина квоты – *У*, а факторами: номинальный ВВП – X_1, ВВП по ППС – X_2, экспорт – X_3, международные резервы – X_4. Для этого была использована программа Statgraphics Centuration.

Анализ влияния факторов на зависимую переменную следует провести с помощью линейного уравнения множественной регрессии, которое имеет вид:

$У = 1{,}41759 + 0{,}007459 \times X_1 - 0{,}00537033 \times X_2 + 0{,}0021137 \times X_3$.

Параметр $a_0 = 1{,}41759$ данного уравнения показывает, что размер квоты составил бы 1,41759 млрд СПЗ, при условии отсутствия влияния со стороны величины объема ВВП и экспорта. Параметр b_1 показывает, что при увеличении объема ВВП на 1 млрд дол., величина квоты увеличится на 0,0074 %. Параметр b_2 показывает, что при увеличении объема ВВП по ППС на 1 млрд дол., величина квоты уменьшится на 0,0053 %. Параметр b_3 показывает, что при увеличении объема экспорта на 1 млрд дол., величина квоты увеличится на 0,0021 %.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}9987$, то есть 99,87 % вариации величины квоты обуславливается вариацией объема ВВП и экспорта страны.

Так как $t_{расч.} = 3{,}1$ для свободного члена уравнения регрессии и превышает $t_{табл}$, то при пятипроцентном уровне значимости можно сделать вывод, что параметры регрессии не равны нулю неслучайно и являются статистически значимыми.

Критерий Дарбина – Уотсона статистически проверяет остатки для определения, есть ли значимая корреляция, основанная на порядке, в котором они встречаются в файле данных. Поскольку Р-значение превышает 0,05, нет наличия серийной автокорреляции в остатках на 95,0 % уровня доверия.

Модель может быть упрощена. Если Р-значение для фактора X_4 больше 0,05, то, следовательно, этот фактор следует исключить из модели.

В результате проведенного анализа выяснено, что из приведенных факторов наибольшее влияние на уровень квоты МВФ имеют ВВП, ВВП по ППС и экспорт страны. Действительно, для определенного государства необходимо учитывать объем его ВВП, то есть чем выше уровень ВВП, тем на большую сумму страна может получить кредит. При этом ее голос важен в решениях МВФ, а сумма финансовых ресурсов, которое это государство обязано предоставить МВФ, значительна.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Мировая экономика : учебник / под. ред. Б. М. Смитиенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд. "Юрайт". – 2011. – 590 с. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.imf.org/.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА БЕЗРАБОТИЦУ В УКРАИНЕ: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

УДК 330.44:331.56/.57(477)

Волобуева К. Е.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Рассмотрены основные факторы, повлиявшие на безработицу в Украине в 2000 – 2013 гг. Построена корреляционно-регрессионная модель взаимосвязи приведенных факторов и безработицы.

Ключевые слова: безработица, число безработных, факторы, регрессионная модель.

Анотація. Розглянуто основні фактори, що вплинули на безробіття в Україні в 2000 – 2013 рр. Побудовано кореляційно-регресійну модель взаємозв'язку наведених факторів та безробіття.

Ключові слова: безробіття, число безробітних, фактори, регресійна модель.

Annotation. The main factors that influenced unemployment in Ukraine in the years 2000 – 2013 were analyzed. A regression model of correlation between the given factors and unemployment was built.

Keywords: unemployment, the number of unemployed, factors, regression model.

На сегодняшний день в Украине проблема занятости является одной из актуальнейших проблем современного этапа развития отечественной экономики и важной характеристикой конкурентоспособности на рынке труда.

Безработица составляет угрозу стабильному национальному развитию и национальной безопасности, поскольку может выступать главной причиной социально-экономической дестабилизации среди работников крупных промышленных и ключевых в жизнеобеспечении страны предприятий. Безработица становится фактором дестабилизации и в том случае, когда существенно увеличивается количество лиц, которые на протяжении длительного времени ищут работу. Люди находятся в отчаянии, плохо контролируют свое поведение и способны на любые угрожающие поступки, в том числе и антиправительственные акции.

Следовательно, данный вопрос является чрезвычайно актуальным на сегодняшний день и требует повышенного внимания со стороны государства для урегулирования основных недостатков.

В течение последних лет проблемы безработицы неоднократно находили свое отражение в трудах многих ученых и практиков, среди которых: В. Галицкий, И. Гнибиденко, И. Моцин, Ю. Маршавин, М. Папиев, Я. Миклош, Л. Еневич, В. Саульский, Л. Шиян, М. Миропольская [1].

Целью работы является определение основных факторов, влияющих на количество безработных в Украине в 2000 – 2013 гг., с помощью эконометрического исследования.

Безработица – это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг [2]. На количество безработных влияют такие основные социально-экономические факторы, как: повышение средней заработной платы, индекс инфляции, количество прямых иностранных инвестиций в Украину (таблица). Помимо перечисленных, существуют и другие факторы [3].

© Волобуева К. Е., 2015

Таблица

Исходные данные модели

Годы	Безработное население (за методологией МОТ), тыс. чел.	Среднемесячная номинальная заработная плата, грн	Прямые иностранные инвестиции в Украину, млн дол. США	Индекс потребительских цен, %
	Y	X_1	X_2	X_3
2000	2 630,0	230	3 281,8	104,6
2001	2 440,3	311	3 875,0	101,5
2002	2 128,6	376	4 555,3	100,8
2003	1 994,0	462	5 471,8	105,2
2004	1 888,2	590	6 794,4	109,0
2005	1 595,2	806	9 047,0	113,5
2006	1 513,7	1 041	16 890,0	109,1
2007	1 416,7	1 351	21 607,3	112,8
2008	1 424,0	1 806	29 542,7	125,2
2009	1 956,6	1 906	35 616,4	115,9
2010	1 784,2	2 239	40 053,0	109,4
2011	1 731,7	2 633	44 806,0	108,0
2012	1 656,6	3 026	50 333,9	100,6
2013	1 576,4	3 265	55 296,8	99,7

Для объективного анализа факторов, влияющих на безработицу, была построена эконометрическая модель, в которой зависимой переменной является количество безработных, тысяч человек – Y, а влияющими факторами: средняя номинальная заработная плата в гривнах – X_1; прямые иностранные инвестиции в Украину в миллионах долларов США – X_2; индекс потребительских цен в процентах (индекс инфляции) – X_3.

Для обработки данных был использован статистический пакет анализа *StatGraphics*. Уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y = 5\,134{,}49 - 0{,}190337X_1 - 0{,}0952217X_2.$$

На основе коэффициента регрессии b_1 можно сделать вывод, что при изменении средней заработной платы на 1 гривну, количество безработных изменится в противоположную сторону на 190 человек. Значение коэффициента регрессии b_2 указывает на то, что при изменении количества прямых иностранных инвестиций на 1 млн дол. США количество безработных изменится в противоположную сторону на 95 человек.

Значения коэффициента детерминации R^2 равняется 0,644, то есть 64,44 % вариации количества безработных в Украине в период 2002 – 2013 гг. обусловлено влиянием средней заработной платы и размеров прямых иностранных инвестиций в Украину. Влияние других факторов, невключенных в модель, составляет 35,56 % от общей вариации.

Критерий Фишера (F) подтверждает статистическую значимость построенной модели, так как $F_{расч}$ = 8,85, что больше F табличного. Включенные в модель факторы являются статистически значимыми исходя из того, что значения t-критерия Стьюдента t_a = 5,42, t_{b1} = -2,96, t_{b2} = 2,66 больше,

чем табличные. Значение статистики Дарбина – Уотсона DW = 1,89 свидетельствует об отсутствии автокорреляции, что подтверждает высокое качество построенной модели.

В результате проведенного регрессионного анализа было установлено, что на количество безработных в большой степени влияют средняя заработная плата и прямые иностранные инвестиции в Украину. На основе полученных результатов можно сделать вывод, что государству необходимо уделить особое внимание проведению социальных и экономических реформ, а также созданию благоприятного инвестиционного климата для привлечения прямых иностранных инвестиций, так как именно эти факторы имеют особое влияние на количество безработных в Украине.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/. 2. Чурилова О. В. Безработица в Украине : причины, виды, последствия / О. В. Чурилова // Научные труды молодежи – решению проблем европейской интеграции. – 2008. – Т. 2. – С. 182–184. 3. Сайт Международной организации труда. – Режим доступа : http://www.ilo.org/global/standards.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НАУКОВУ ТА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

УДК 330.45:330.341.1(477)

Воскобойнікова В. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Наведено аналіз впливу факторів на обсяг виконаних наукових робіт в Україні за допомогою обчислень побудованої економетричної моделі.

Ключові слова: наукова діяльність, інновації, інвестиції, багатофакторна модель.

Аннотация. Приведен анализ влияния факторов на объем выполненных научных работ в Украине с помощью вычислений построенной эконометрической модели.

Ключевые слова: научная деятельность, инновации, инвестиции, многофакторная модель.

Annotation. The analysis of the influence of some factors on the volume of completed scientific works in Ukraine was presented using calculations of an econometric model.

Keywords: scientific research, innovation, investment, multifactor model.

© Воскобойнікова В. В., 2015

Інноваційна та наукова діяльність є дуже важливою для будь-якої розвиненої країни. Завдяки інноваціям та науковим здобуткам відбувається технологічний прогрес переоснащення підприємств, що, у свою чергу, дає змогу випускати більше продукції, роблячи її якіснішою при зменшенні витрат на виробництво. Нова утворена продукція може конкурувати на міжнародних ринках, а при зростанні попиту на неї – залучати кошти іноземних інвесторів. Інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як: пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність.

Інновація – це об'єкт упровадження чи процес, що веде до появи чогось нового. У наукову термінологію цей термін уперше ввів Й. Шумпетер. У буквальному перекладі він означає "втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу". Існує декілька класифікацій інновацій. Перша класифікація за об'єктом: товарна – впровадження нового продукту; технологічна – впровадження нового методу виробництва; ринкова – створення нового ринку товарів і послуг; маркетингова – освоєння нового джерела постачання сировини; управлінська – реорганізація структури управління; соціальна – впровадження заходів з метою покращення життя населення; екологічна – впровадження заходів з питань охорони довкілля. Друга класифікація за ринковою сутністю: постійні інновації – вдосконалення наявних виробів, які не вносять значних змін у спосіб їх використання споживачами; переривчасті – повністю нові вироби, які вимагають від споживачів зусиль для прийняття нових звичок щодо їх використання, але не справляють істотного впливу на раніше наявні ринки; підривні – інновації, які створюють новий ринок завдяки іншим вартостям, які в кінцевому результаті розповсюджуються на раніше наявний ринок та повністю його змінюють [1].

Важливо створити прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів. Здійснення цілеспрямованих структурно-функціональних змін в економіці має привести до поліпшення ситуації в усіх галузях економіки. Крім того, наукова та інноваційна діяльність вливає на розмір валового внутрішнього продукту. В Україні можна спостерігати зменшення частки інноваційного фактора в приростi ВВП за останнє десятиріччя. При зростанні обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт за цей період, у 2013 році питома вага обсягу виконаних робіт у ВВП склала 0,81 %, що менше на 0,3 %, ніж у 2003 році. Кількісні показники, що характеризують наукову і науково-технічну діяльність в Україні, є загалом порівняними з відповідними міжнародними показниками і свідчать про наявність значного, але не досконало структурованого науково-технічного потенціалу. Так, у 2013 році існує 1 143 організації, які виконують наукові дослідження й розробки.

Проблемам інноваційної діяльності присвячені дослідження таких відомих вітчизняних та іноземних учених-економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, О. Водачкової, В. Геєця, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, Р. Іванух, С. Ільєнкової, Н. Краснокутської, Я. Крупки, О. Кузьміна, Б. Литвина, О. Лапко, Л. Гітмана, А. Кутейникова, Д. Львова, Б. Патона, А. Пересади, А. Перлакі, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранека, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта та ін.

На обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт впливає чисельність науковців, виділені кошти з державного бюджету, власні кошти, іноземні інвестиції та інше (таблиця).

Таблиця

Вхідні дані для аналізу факторів впливу на обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за період 1996 – 2013 рр. [2]

Роки	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн грн	Чисельність науковців, осіб	Виділені кошти з державного бюджету, млн грн	Власні кошти, млн грн	Іноземні інвестиції, млн грн
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
1	2	3	4	5	6
1996	1 111,7	160 103	6,3	1 255,6	65,1
1997	1 263,4	142 532	5,6	1 263,5	75,2

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
1998	1 269	134 413	10,2	1 206,9	112,6
1999	1 578,2	126 045	8,3	1 265,2	59,6
2000	1 978,4	120 773	7,7	1 399,3	133,1
2001	2 275	113 341	55,8	1 654	58,5
2002	2 496,8	107 447	45,5	2 141,8	264,1
2003	3 319,8	104 841	93	2 148,4	130
2004	4 112,4	106 603	63,4	3 501,5	112,4
2005	4 818,6	105 512	28,1	5 045,4	157,9
2006	5 354,6	100 245	114,4	5 211,4	176,2
2007	6 700,7	96 820	144,8	7 999,6	321,8
2008	8 538,9	94 138	336,9	7 264	115,4
2009	8 653,7	92 403	127	5 169,4	1 512,9
2010	9 867,1	89 564	87	4 775,2	2 411,4
2011	10 349,9	84 969	149,2	7 585,6	56,9
2012	11 252,7	82 032	224,3	7 335,9	994,8
2013	11 781,1	77 853	24,7	6 973,4	1 253,2

Для аналізу факторів, що впливають на розвиток інноваційної діяльності в Україні, доцільно обчислити економетричну модель, де залежною змінною є обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні $-Y$, а факторами: чисельність науковців $-X_1$; виділені кошти з державного бюджету $-X_2$; власні кошти $-X_3$; іноземні інвестиції $-X_4$.

Щоб обчислити дані, було використано статистичний пакет аналізу *Statgraphics Centurion.*

Після регресійного аналізу та виключення статистично не важливих факторів, рівняння регресії має вигляд:

$$Y = -146{,}419 + 1{,}12015 \times X_3 + 2{,}16788 \times X_4.$$

Значення коефіцієнта кореляції дорівнює 0,92, що свідчить про сильний зв'язок між обсягом виконаних наукових робіт та власними коштами і іноземними інвестиціями, коефіцієнт детермінації R^2, у свою чергу, дорівнює 0,8479, тобто 84,79 % варіації обсягу виконаних наукових робіт обумовлюється варіацією власних коштів і іноземних інвестицій.

Оскільки $t_{\text{розрах}}$ для X_3 дорівнює 10,2963, для X_4 – 5,09259, більше $\text{t}_{\text{табл}}(1; 18; 0{,}05)$, що дорівнює 2,1009, то на 5-відсотковому рівні значущості можна зробити висновок про те, що параметри регресії не дорівнюють нулю невипадково і є статистично значущими. Модель є статистично значущою при 5-відсотковому рівні значущості, оскільки $\text{F}_{\text{розрах}} = 96{,}58$, що більше $\text{F}_{\text{табл}}\ 1; 18; 0{,}05\ = 4{,}41$.

Значення статистики Дарбіона – Уотсона дорівнює 1,42163, що свідчить про відсутність авто-кореляції.

Таким чином, на обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за період 1996 – 2013 рр. найбільше вплинули власні кошти підприємств та іноземні інвестиції. Тож інноваційна діяльність потребує прямої державної підтримки для створення в регіонах мережевих інноваційних структур,

які сприяли б розвитку співробітництва технологічно пов'язаних між собою підприємств, наукових установ, фінансових інституцій, адміністративних органів.

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Електронна енциклопедія. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Інновації. 2. Сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.

РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ПРЯМЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИИ В УКРАИНЕ

УДК 311.21:330.322(477)

Гаримович Б. Р.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на объем прямых иностранных инвестиций в Украине на основании вычисленной эконометрической модели. Выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние. Полученная модель проверена на статистическую значимость.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, регрессионный анализ, факторы, влияние.

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні на основі обчисленої економетричної моделі. Виявлено фактори, що мають найбільший вплив. Отриману модель перевірено на статистичну значущість.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, регресійний аналіз, фактори, вплив.

Annotation. The influence of some factors on the foreign direct investment in Ukraine was analyzed based on the calculated econometrical model. Factors that have the greatest impact were identified. The resulting model was tested for statistical significance.

Keywords: foreign direct investment, regression analysis, factors, influence.

С появлением транснациональных корпораций (то есть предприятий, которые являются собственниками или контролируют производство товаров и услуг за пределами страны, в которой они базируются) важная часть международного движения капитала принимает формы прямых иностранных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции – это долгосрочные вложения материальных средств компаниями-нерезидентами в экономику страны (например, для организации и строительства предприятий).

© Гаримович Б. Р., 2015

Прямые иностранные инвестиции являются наиболее востребованной формой капиталовложений для развивающихся экономик, так как позволяют реализовывать крупные проекты. Кроме того, в страну поступают новые технологии, практики корпоративного управления и т. п.

Роль прямых иностранных инвестиций заключается в следующем:

• являются отличным дополнительным источником денежных средств для расширения и обновления основного капитала, реализации инвестиционных программ и проектов, которые обеспечивают подъем и оживление экономики, а также насыщение внутреннего рынка конкурентоспособными услугами и товарами;

• позволяют внедрять прогрессивные технологии, современные методы маркетинга и управления, а также ноу-хау;

• ускоряют процесс интеграции экономики в мировое хозяйство, развивают эффективные процессы интеграции, улучшают использование различных преимуществ международной кооперации труда и его разделения;

Анализ факторов, которые влияют на объемы прямых иностранных инвестиций в страну, позволит разработать эффективные программы по их привлечению и выявить наиболее значимые макропоказатели. Для этого был проведен регрессионный анализ. Для исследования были отобраны факторы, приведенные в таблице. Таким образом, прямые иностранные инвестиции являются результативным показателем Y, а прирост ВВП (X_1), реальная процентная ставка (X_2), ВНД на душу населения (X_3), уровень безработицы (X_4) и инфляции (X_5) – факторными признаками.

Таблица

Исходные данные для моделирования

Год	Прямые иностранные инвестиции, млн дол. США	Прирост ВВП, %	Реальная процентная ставка, %	ВНД на душу населения по ППС, дол. США	Уровень безработицы, %	Инфляция, потребительские цены, %
1999	496,000	-0,200	21,627	2 930,000	11,600	22,684
2000	595,000	5,900	14,955	3 190,000	11,600	28,203
2001	792,000	9,200	20,310	3 650,000	10,900	11,959
2002	693,000	5,200	19,242	3 950,000	9,600	0,757
2003	1 424,000	9,400	8,939	4 450,000	9,100	5,210
2004	1 715,000	12,100	1,950	5 160,000	8,600	9,036
2005	7 808,000	2,700	-6,727	5 520,000	7,200	13,520
2006	5 604,000	7,300	0,253	6 120,000	6,800	9,076
2007	10 193,000	7,900	-7,212	6 820,000	6,400	12,843
2008	10 700,000	2,300	-8,626	7 200,000	6,400	25,201
2009	4 769,000	-14,800	6,889	6 130,000	8,800	15,900
2010	6 451,000	4,200	1,862	6 540,000	8,100	9,365
2011	7 207,000	5,200	1,413	6 970,000	7,900	7,958
2012	7 833,000	0,200	9,636	7 180,000	7,500	0,565

Вычисленная модель множественной линейной регрессии имеет вид:

$$Y = 4\,260{,}27 + 1{,}35576 \times X_3 - 973{,}826 \times X_4 + 123{,}07 \times X_5.$$

Выполненные с помощью программы *Statgraphics* вычисления показали, что переменные X_1 и X_2 являются незначимыми, то есть из модели были исключены такие факторы: прирост ВВП и реальная процентная ставка.

Критерий Фишера подтверждает статистическую значимость данной модели ($F = 35,92 > F_{табл} = 3,71$). Значения t-статистики также больше табличных и говорят о статистической значимости включенных в модель факторов.

Статистика Дарбина – Уотсона проверяет наличие автокорреляции. В данной модели она составляет 2,64061, таким образом, модель не может быть использована для прогнозирования.

Коэффициент детерминации указывает на то, что 91,5076 % вариации результативного признака, то есть прямых зарубежных инвестиций, объясняется вариацией включенных в модель факторов, а именно: валового национального дохода на душу населения, уровня безработицы и уровня потребительских цен, а 8,4924 % – вариацией неучтенных в модели факторов.

Таким образом, при разработке программ привлечения иностранных инвестиций следует учитывать такие макроэкономические показатели страны: ВНД на душу населения, уровень безработицы и инфляции. Объем прямых зарубежных инвестиций зависит также от ряда неучтенных факторов, таких как: политическая обстановка в стране, ожидания инвесторов и т. д.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Сайт Государственной службы статистики Украины. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/. 2. Национальный банк Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bank.gov.ua/. 3. Финансовый портал "Минфин" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.com.ua/.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ НА СЕРЕДНЬОМІСЯЧНУ ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ ДЛЯ ПРАЦІВНИКІВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

УДК 303.55(477.54)

Голиш Т. І.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто фактор середньомісячної заробітної плати за регіонами, що впливав на рівень внутрішнього регіонального продукту в Харківській області в 2004 – 2013 роках.

Ключові слова: валовий регіональній продукт, заробітна плата, регресійний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз.

Аннотация. Рассмотрен фактор среднемесячной заработной платы по регионам, который влиял на уровень внутреннего регионального продукта в Харьковской области в 2004 – 2013 годах.

Ключевые слова: валовый региональный продукт, заработная плата, регрессионный анализ, корреляционно-регрессионный анализ.

© Голиш Т. І., 2015

Annotation. The factor of the average monthly wage in the regions that affected the level of the domestic regional product in Kharkiv region in 2004 – 2013 was studied.

Keywords: GRP, wages, regression analysis, correlation and regression analysis.

Рівень життя громадян будь-якого суспільства обумовлено ступенем його економічного розвитку. Досягнення високого рівня матеріального добробуту громадян забезпечується високими темпами економічного зростання національного господарства. Регіональні особливості розвитку різних територій також суттєво впливають на ефективність функціонування економіки і, отже, формування людського потенціалу.

Для розуміння того, наскільки міцна економіка країни і як швидко вона зростає, існує поняття "Валового внутрішнього продукту" (ВВП). Уперше термін був запропонований у 1934 р. американським економістом російського походження Саймоном Кузнецем. Йому була вручена Нобелівська премія з економіки 1971 р. "за емпірично обґрунтоване тлумачення економічного зростання, яке привело до нового, глибшого розуміння економічної та соціальної структури і процесу розвитку в цілому" [1].

Рівень розвитку регіону визначається як економічними показниками (обсягом валового регіонального продукту (ВРП), так і соціальними показниками (заробітною платнею).

Валовий регіональний продукт (ВРП) – це вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території регіону для споживання, експорту та накопичення.

Мета роботи – за допомогою економетричного дослідження довести, що існує прямий тісний зв'язок між заробітною платою та рівнем валового регіонального продукту.

Заробітна плата як багатоаспектна категорія відіграє значну роль в економічному та соціальному житті суспільства. Від її стану та впливу на валовий регіональний продукт багато в чому залежать також можливості розвитку економіки взагалі.

Автором було розглянуто зв'язок середньомісячної заробітної плати (в розрахунку на одного штатного працівника, грн) та валового регіонального продукту (на душу населення, грн) у Харківській області за період з 2004 по 2013 рік (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Вихідні дані

Роки	Середньомісячна заробітна плата (грн), (*y*)	Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (грн), (*x*)
2004	499	5 639
2005	623	7 182
2006	830	9 025
2007	1 029	11 353
2008	1 405	15 645
2009	1 558	21 294
2010	1 757	21 228
2011	2 101	23 639
2012	2 423	27 966
2013	2 717	29 972

Регресійний аналіз (англ. *regression analysis*) – це метод визначення відокремленого і спільного впливу факторів на результативну ознаку та кількісної оцінки цього впливу шляхом використання відповідних критеріїв. Регресійний аналіз проводиться на основі побудованого рівняння регресії і визначає внесок кожної незалежної змінної у варіацію досліджуваної (прогнозованої) залежної змінної величини. Метод регресійного аналізу вважається найдосконалішим з усіх використовуваних нині нормативно-параметричних методів [2].

Для проведення запропонованого дослідження в якості залежної *змінної* у було обрано середньомісячну заробітну плату на одного штатного працівника Харківської області (грн), а в якості фактора аргумента – валовий регіональний продукт у загальній сумі наявного доходу на 1 людину (грн), яка має вплив на результуючий показник.

Для обчислення всіх необхідних характеристик моделі була створена розрахункова таблиця (табл. 2), на основі якої знайдено $a_1 = 0,09$ та $a_0 = 0,95$.

Таблиця 2

Розрахункова таблиця для лінійної функції

Роки	Середньомісячна заробітна плата (грн), (*y*)	Валовий регіональний продукт (грн), (*x*)	y^2	x^2	xy	$\hat{y}$	$y - \hat{y}$	$\left\|\frac{y-\hat{y}}{y}\right\| \cdot 100\%$
2004	499	5 639	249 430	3 1798 321	2 816 286	44	455	8,08 %
2005	623	7 182	387 718	5 1581 124	4 472 016	55	568	7,91 %
2006	830	9 025	688 518	8 1450 625	7 488 674	73	757	8,39 %
2007	1 029	11 353	1 058 841	12 8890 609	11 682 237	90	939	8,27 %
2008	1 405	15 645	1 974 025	24 4766 025	21 981 225	122	1 283	8,20 %
2009	1 558	21 294	2 427 364	45 3434 436	33 176 052	135	1 423	6,68 %
2010	1 757	21 228	3 087 049	45 0627 984	37 297 596	153	1 604	7,56 %
2011	2 101	23 639	4 414 201	55 8802 321	49 665 539	182	1 919	8,12 %
2012	2 423	27 966	5 870 929	78 2097 156	67 761 618	210	2 213	7,91 %
2013	2 717	29 972	7 382 089	89 8320 784	81 433 924	235	2 482	8,28 %

Коефіцієнт регресії a_1 показує, що з ростом середньомісячної заробітної плати на 1 тис. грн частка валового регіонального продукту збільшиться приблизно на 0,09 грн.

Рівняння регресії має вигляд: $y = 0,95 + 0,09x$.

Значущість рівняння регресії перевіряється за допомогою критерію Фішера. Використовуючи таблицю критичних точок розподілу Фішера – Снедекора, було знайдено $F_{табл.}$ Модель є статистично значущою за критерієм Фішера, бо $F_{роз.} = 160$ більше ніж $F_{табл.} = 7,71$ [3]. Побудована модель є якісною, тому що коефіцієнт детермінації дорівнює $R^2 = 0,95$ та середня помилка апроксимації – $A = 1,87$ %. Отже, відхилення розрахункових значень $\hat{y}$ від фактичних у незначне.

На основі отриманих результатів вище виведеного можна зробити висновок, що зв'язок між середньомісячною заробітною платою та валовим регіональним продуктом у Харківській області є тісний та прямий. Отож для підвищення добробуту області необхідно збільшити середньомісячну заробітну плату. Цього можна досягти за допомогою наступних рекомендацій:

- скорочення розриву між середнім рівнем оплати праці працівників установ і середнім рівнем заробітної плати;
- зниження диференціації в оплаті праці працівників, що надають державні послуги;
- усунення диференціації в оплаті праці керівників і працівників установ;
- більш чітке вироблення критеріїв і показників ефективності діяльності установ і працівників;
- диференціація оплати праці працівників, що виконують роботи різної складності;
- установлення оплати праці залежно від якості надаваних послуг (виконуваних робіт) і ефективності діяльності працівників за заданими критеріями й показникам.

Наук. кер. Железнякова Е. Ю.

Література: 1. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с. 2. Елисеева И. И. Общая теория статистики : учебник для вузов / И. И. Елисеева,

М. М. Юзбашев ; под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 656 с. 3. Офіційний сайт статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua. 4. Таблиця критичних точок розподілу Фішера – Снедекора [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chemstat.com.ru/node/19.

РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ

УДК 339.92(477)

Гузей Л. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на уровень развития интеграционных процессов в Украине в 2003 – 2013 гг. на основе вычисленной эконометрической модели.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, эффект от экономической интеграции Украины, прирост ВВП, регрессионная модель.

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на рівень розвитку інтеграційних процесів в Україні у 2003 – 2013 рр. на основі обчисленої економетричної моделі.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, ефект від економічної інтеграції України, приріст ВВП, регресійна модель.

Annotation. The factors of influence on the development of integration processes in Ukraine in 2003 – 2013 years were analyzed on the basis of a calculated econometric model.

Keywords: international economic integration, the effect of economic integration of Ukraine, GDP growth rate, regression model.

Глобальные трансформации, как реальная действительность и стратегическая перспектива, усиление влияния действия факторов глобальной интеграции, которая становится главной закономерностью мирового развития, – все это побуждает нас по-новому подойти к проблеме эволюции и исторической роли государственности и национального государства как международной институции.

Весомый вклад в исследование проблемы экономической интеграции страны внесли такие зарубежные и отечественные ученые: Н. Овчаренко, Ф. Барановский, С. Глазьев, И. Фомин и др. Недостаточно полно авторами были рассмотрены факторы, которые непосредственно влияют на украинскую интеграцию.

Экономическая интеграция **–** это процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах. Она обусловлена увеличением продуктивных сил, увеличением уровня обобществления производства и научно-технической революцией. Экономическая интеграция проявляется в государственных формах объединения стран, например: Европейский Союз, ОПЭК, Всемирная торговая организация и т. д. Однако при этом экономика интегрированных стран теряет свое национальное лицо, самобытность [1].

© Гузей Л. А., 2015

Экономическая интеграция способствует усилению взаимосвязи и взаимодополняемости национальных хозяйств на основе международного разделения труда.

Международная экономическая интеграция составляет процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких стойких взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на разных уровнях и в разных формах [1].

Непосредственное и активное участие Украины в современных интеграционных процессах объективно обусловлено преимуществами международного разделения труда, а также потребностью преодолеть искусственную обособленность нашего государства от мирового хозяйства, к которой привели одностороннее его развитие в пределах высокоспециализированных СССР и СЭВ, деформированная внешнеэкономическая политика и механизм внешнеэкономической деятельности, неразвитые товарно-денежные отношения и национальные рынки товаров, услуг, работы и капиталов [2].

Среди внутриэкономических факторов принципиальным является переход Украины к развитой рыночной экономике, для чего нужна разработка и реализация соответствующей долгосрочной программы. Такая программа должна, во-первых, учитывать современное социально-экономическое состояние и особенности Украины; во-вторых, быть адаптированной к эволюционирующей внешней рыночной среде; в-третьих, опираться на опыт перехода к рыночным отношениям других постсоциалистических стран [2].

Международная экономическая интеграция осуществляется под влиянием таких объективных факторов, как: рост интернационализации хозяйственной жизни, активизация иностранной инвестиционной деятельности, углубления международного разделения труда, развитие НТР, рост уровня открытости национальных экономик.

Анализ факторов, которые влияют на интеграцию, позволит разработать программу содействия украинской интеграции и определить наиболее значимые макропоказатели. Поэтому предлагается экономический анализ проблемы уровня интеграции, проведенный на основе корреляционно-регрессионных моделей влияния макроэкономических показателей на эффект от экономической интеграции Украины – результативный признак у – прирост ВВП (млн дол. США). В качестве факторов (независимых переменных) было обозначено: x_1 – прямые иностранные инвестиции (ПИИ) (млн дол. США); x_2 – платежный баланс (млн. долл. США); x_3 – инновационная активность (млн грн); x_4 – ВВП на душу населения (грн); x_5 – величина экономической открытости (часть торгового оборота в ВВП, млн дол. США); x_6 – численность населения (тыс. чел.); x_7 – среднемесячная заработная плата (грн); x_8 – индекс потребительских цен (%).

Для построения модели влияния были использованы официальные данные за 2003 **–** 2013 гг., которые приведены в таблице.

Таблица

Данные для моделирования [3]

Годы	Прирост ВВП (млн дол. США),	ПИИ (млн дол. США)	Платежный баланс (млн дол. США)	Инновационная активность (млн грн)	ВВП на душу населения (грн)	Величина экономической открытости (млн дол. США)	Численность населения (тыс. чел.)	Среднемесячная заработная плата (грн)	Индекс потребительских цен (%)
	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2003	3 4120	3 875	1 685	1 979,4	4 195	36 731,7	48 923,2	311	106,1
2004	2 1620	4 555,3	1 236	3 018,3	4 685	40 180,8	48 457,1	376	99,4
2005	4 1534	5 471,8	2 260	3 059,8	5 591	51 792,9	48 003,5	462	108,2
2006	77 769	6 794,4	2 539	4 534,6	7 273	69 029,4	47 622,4	590	112,3
2007	96 339	9 047	10 721	5 751,6	9 372	79 434,4	47 280,8	806	110,3

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2008	102 701	16 890	2 408	6 160	11 630	94 631,5	46 929,5	1 041	111,6
2009	176 578	21 607,3	9 421	10 850,9	15 496	123 993,6	46 646	1 351	116,6
2010	227 325	29 542,7	-3 063	11 994,2	20 495	170 711,9	46 372,7	1 806	122,3
2011	-34 711	35 616,4	-13 726	7 949,2	19 832	99 900,6	46 143,7	1 906	112,3
2012	169 224	40 053	5 031	8 045,5	23 600	129 354,5	45 962,9	2 239	109,1
2013	219 510	44 806	-2 455	14 333,9	28 488	171 029,8	45 778,5	2 633	104,6

Модель рекомендуется рассчитывать как линейную многофакторную регрессионную модель.

Разработанная модель множественной линейной регрессии для описания отношений между x_1 – x_8 независимых переменных имеет вид:

$$y = -2{,}32858 + 5{,}51263x_2 + 2{,}55719x_5 + 46{,}1774x_6.$$

Таким образом, были исключены из модели такие факторы, как: инновационная активность, индекс потребительских цен, среднемесячная заработная плата, ВВП на душу населения. Их P-Value превышает 0,05.

Критерий Фишера (F) подтверждает статистическую значимость разработанной модели. Значения t-статистики говорят о статистической значимости всех факторов, которые остались в модели.

Проверка общего качества уравнения регрессии показывает, что модель на 97,5437 % изменчива к результативному признаку – прирост ВВП, но из-за того, что в модели используются ряды с разным числом независимых переменных, больше подходит для сравнения моделей скорректированный R^2, который равен 96,6226 %. То есть на 96,6226 % эффект от интеграции выражен в показателе "прирост ВВП", который зависит от платежного баланса Украины, величины экономической открытости и размера страны. По коэффициенту регрессии b_2 = 5,51263 имеем, что при увеличении платежного баланса на 1 млн дол. США прирост ВВП увеличится на 5,51263 млн дол. США. По значению коэффициента b_5 = 2,55719 получается, что при увеличении части торгового оборота в ВВП на 1 млн дол. США, прирост ВВП увеличится на 2,55719 млн дол. США, а коэффициент b_6 указывает на то, что при увеличении численности населения Украины на 1 тыс. чел., прирост ВВП увеличится на 46,1774 млн дол. США.

Статистика Дарбина – Уотсона проверяет присутствие автокорреляции. Для данной модели она составляет 2,40704, следовательно, построенная модель не может быть использована для прогнозирования.

Таким образом, проведя по статистическим данным Украины за 2003 – 2013 гг. корреляционно-регрессионный анализ зависимости, можно сделать вывод, что на эффект от экономической интеграции Украины, выраженный как прирост ВВП, влияют такие факторы, как: платежный баланс, величина экономической открытости и численность населения. Данная модель отображает тесную зависимость эффекта от интеграции от соответствующих факторов.

В модели не имеют статистического значения такие факторы, как: прямые иностранные инвестиции (ПИИ), инновационная активность, ВВП на душу населения, среднемесячная заработная плата и индекс потребительских цен, которые были исключены из регрессионной модели.

На основе полученных результатов анализа факторов международной интеграции рекомендуется разработать управленческое решение для развития интеграционных процессов в Украине.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Боринец С. Я. Международные валютно-финансовые отношения: учебник для студентов вузов / С. Я. Боринец. – К. : Знания, 1999. 2. Украина и мировое хозяйство. Взаимосвязь на грани тысячелетий : учебн. пособ. / А. С. Филипенко, Д. Г. Лукьяненко. – К. : Лыбидь, 2002. 3. Сайт Государственной службы статистика Украины. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГУ НАДХОДЖЕНЬ ВІД ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ ДО ВВП УКРАЇНИ

УДК 330.44:330.55:338.48

Гузєва Л. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив різноманітних показників на обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України. Виявлено найбільш значущі показники. Перевірено отриману модель на статистичну значущість. Проведено аналіз впливу факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: туризм, ВВП, багатофакторна модель, економетричний аналіз.

Аннотация. Рассмотрено влияние различных показателей на объем поступлений от туристической сферы в ВВП Украины. Выделены наиболее значимые показатели. Полученная модель проверена на статистическую значимость. Проведен анализ влияния факторов на результативный признак.

Ключевые слова: туризм, ВВП, многофакторная модель, эконометрический анализ.

Annotation. The influence of various parameters on the revenue from the tourism sector in the GDP of Ukraine was considered. The most significant parametrs were selected. The resulting model was checked for statistical significance. The factors of influence on the result were analyzed.

Keywords: tourism, GDP, multifactor model, econometric analysis.

Характерною рисою кінця XX століття став бурхливий розвиток туризму – найбільш демократичної та інтернаціональної сфери суспільної діяльності. Туризм є однією з найприбутковіших галузей світової економіки і за своєю економічною віддачею вийшов на її провідні позиції: на нього припадає близько 10 % виробленого у світі валового продукту та близько 30 % світової торгівлі послугами. Завдяки розвитку туристичної сфери в світі, надзвичайно гострим стає питання розвитку цієї сфери в Україні, яка має дуже великий потенціал у цій галузі. Саме тому надзвичайно актуальним є аналіз розвитку туризму в Україні, зростання доходів від цієї галузі та факторів, що впливають безпосередньо на частку надходжень від туристичної галузі до ВВП України.

Внесок туризму у соціально-економічний розвиток, його значення для світової економіки, у тому числі, з урахуванням сучасних світових тенденцій висвітлюють у своїх дослідженнях такі вітчизняні вчені: М. Бондаренко, О. Вуйцик, Н. Гостєва, М. Рега, В. Смаль, І. Смаль, В. Суходуб та ін. Основні проблеми, умови та чинники розвитку туризму розглядаються у працях багатьох вітчизняних науковців, таких, як: А. Мельник, І. Темник, С. Цьохла та ін.

Основною метою дослідження є аналіз факторів, що впливають на обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України, побудова економічної моделі залежності обсягу надходжень від цих факторів за допомогою застосування економетричних методів дослідження та розробка практичних рекомендацій за результатами отриманої моделі.

Серед основних факторів, що впливають на обсяг надходжень від туристичної сфери, виділяють: інвестиції до основного капіталу культури та спорту, відпочинку та розваг, інвестиції до основного капіталу транспорту та зв'язку, зміни у валютних курсах, рівень цін на транспорт, рівень цін на послуги готелів та ресторанів, кількість готелів та інвестиції до основного капіталу діяльності готелів. Саме ці фактори будуть використовуватися у подальшому аналізі.

Слід позначити в якості результативної змінної Y – обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України, млн грн, в якості факторів X_1 – інвестиції до основного капіталу культури та спорту,

© Гузєва Л. Ю., 2015

відпочинку та розваг, млн грн, X_2 – інвестиції до основного капіталу транспорту та зв'язку, млн грн, X_3 – зміни у валютних курсах, грн за 1 дол., X_4 – рівень цін на транспорт, %, X_5 – рівень цін на послуги готелів та ресторанів, %, X_6 – кількість готелів, одиниць, X_7 – інвестиції до основного капіталу діяльності готелів, млн грн. Вихідні дані подані у табл. 1 [1].

Таблиця 1

Вихідні дані

Роки	Обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України, млн грн	Інвестиції до основного капіталу культури та спорту, відпочинку та розваг, млн грн	Інвестиції до основного капіталу транспорту та зв'язку, млн грн	Зміни у валютних курсах, грн за 1 дол.	Рівень цін на транспорт, %	Рівень цін на послуги готелів та ресторанів, %	Кількість готелів, одиниць	Інвестиції до основного капіталу діяльності готелів, млн грн
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7
2004	8 627,8	1 254,6	15 015,3	5,33	111	109,2	1 192	567,9
2005	10 595	1 194,9	16 887,5	5,31	120	117,5	1 232	750,5
2006	12 516	2 014	20 328,5	5,05	114	116,4	1 269	610,7
2007	15 856	2 893,7	31 709,4	5,05	110	112,7	1 420	1 232,4
2008	19 909	4 054,2	32 558,4	5,05	125	128,4	1 595	1 510,6
2009	21 007	3 642,4	24 555,1	7,7	121	116,3	1 684	1 423,2
2010	22 734	3 319,7	29 084,5	7,98	110	107,4	1 731	1 623,9
2011	28 646	6 803,3	39 375,1	7,96	118	107,8	1 757	2 934,7
2012	32 458	6 781,7	39 316,0	7,99	108	104,6	1 829	2 598,7
2013	34 918	6 120,9	42 233,0	7,99	102	101,9	1 876	2 880,3

Економетричний аналіз доцільно провести за допомогою пакета статистичного аналізу *Statgraphics.* У результаті було отримано множинну регресію з параметрами та відповідними критеріями перевірки значущості параметрів регресії та моделі в цілому (табл. 2).

Таблиця 2

Параметри та відповідні їм критерії Стьюдента моделі множинної регресії

Змінна X_i	Параметр b_i	Критерій Стьюдента t_i
X_3	2 733,75	4,3963
X_4	-649,713	-4,59653
X_5	700,935	4,43153
X_7	7,8212	10,0437

Також у результаті зворотного відбору даних з'ясувалося, що значущими факторами є X_3, X_4, X_5, X_7. Фактори X_1, X_2, X_6 не мають значного впливу на результативну ознаку Y. На першому етапі відбору повинна бути відсіяна змінна X_2 (Р-значення = 0,8323). Після усунення змінної X_2 треба видалити змінну X_6 (Р-значення = 0,100949). Після усування змінної X_1 (Р-значення = 0,168294) всі змінні, що залишилися, мають Р-значення менше за 0,05, а відповідно обчислені значення t_p більші, ніж табличні, отже, можна стверджувати, що модель є статистично значущою.

Порівнявши розрахункові значення t-критерію Стьюдента з табличним t (0,05; 5) = 2,57, можна стверджувати про значущість параметрів моделі.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 98,9295 %. Це означає, що фактори X_3, X_4, X_5, X_7 на 98,9295 % пояснюють варіацію результативної ознаки Y.

Для виявлення факту наявності автокореляції слід використати критерій Дарбіна – Уотсона, який у даній моделі дорівнює 2,32998, тобто можна стверджувати про майже відсутність автокореляції в моделі.

Модель має такий вигляд:

$$Y = -14\,539{,}6 + 2\,733{,}75 \times X_3 - 649{,}713 \times X_4 + 700{,}935 \times X_5 + 7{,}8212 \times X_7.$$

Аналізуючи коефіцієнти регресії видно, що при збільшенні курсу валют на 1 грн за 1 дол., обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України збільшиться на 2 733,75 млн грн при інших рівних умовах. Зворотній зв'язок мають змінні X_4 та Y. При зменшенні рівня цін на транспортні послуги на 1% порівняно з минулим роком, обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України збільшиться на 649,713 млн грн. При збільшенні рівня цін на послуги ресторанів та готелів на 1 % порівняно з минулим роком, обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України збільшиться на 700,935 млн грн. При збільшенні обсягу інвестицій до основного капіталу діяльності готелів на 1 млн грн обсяг надходжень від туристичної сфери до ВВП України збільшиться на 7,8212 млн грн.

Аналіз отриманих даних може сприяти покращенню розвитку туристичної сфери в Україні та пошуку нових шляхів покращення туризму як перспективної галузі.

Отже, для розвитку галузі туризму в Україні потрібно створити сприятливі умови для покращення інвестиційного клімату, зокрема необхідно збільшувати інвестиції до капіталу діяльності готелів. Також однією з практичних рекомендацій покращення стану туристичного ринку є зниження цін на транспортні послуги, що приведе до збільшення доходів від туризму та розвитку цієї галузі в Україні.

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Державна служба статистики України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. 2. Мельник А. О. Перспективи розвитку вітчизняного туризму в умовах євроатлантичної інтеграції / А. О. Мельник, І. А. Чапліч // Вісник Хмельницького національного університету : [науковий журнал]. – 2009. – № 1. – С. 76–80. 3. Цимбал О. І. Туристична сфера України як плацдарм до розвитку національної економіки та міжнародного туризму / О. І. Цимбал // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 133–136.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

УДК [339.727.22:005.33]

Дзегилевич А. С.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на количество привлеченных иностранных инвестиций Китая на основе построения многофакторной регрессионной модели.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, критерий Фишера.

© Дзегилевич А. С., 2015

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на кількість залучених іноземних інвестицій Китаю на основі побудови багатофакторної регресійної моделі.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, критерій Фішера.

Annotation. The analysis of the factors influence on the amount of foreign investments in China was made by constructing a multivariate regression model.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, Fisher criterion.

В процессах глобализации экономики прямые иностранные инвестиции играют немаловажную роль на ряду с международной торговлей товарами и услугами. Они являются одной из самых важных причин эффективного развития экономики любой страны. На данный момент практически все страны мира вовлечены в мировую инвестиционную деятельность.

Наибольшее количество прямых иностранных инвестиций поступает в развитые и развивающиеся страны. Одной из таких стран, показывающих тенденцию активного развития и, как следствие, улучшения инвестиционного климата, является Китайская Народная Республика (КНР).

Инвестиции являются одним из источников дополнительных средств, которые способствуют еще более активному развитию экономики, передовых технологий, современного менеджмента. Они способствуют рыночным преобразованиям, повышению конкурентоспособности отечественной продукции. Активизация притока иностранного капитала в страну – одна из основных задач государственной политики Китая.

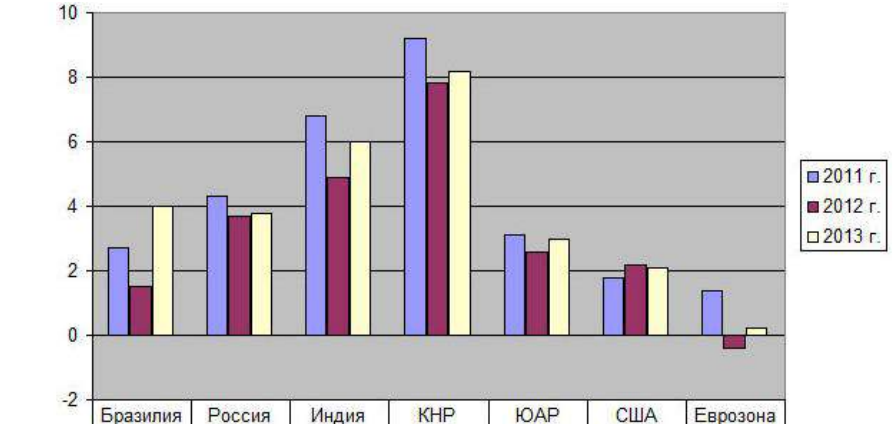
Инвестициями КНР занималось и занимается множество китайских, отечественных и западных экономистов, таких, как: Булатов А. С., Каменов П. В., Милонов В. С., Новоселова Л. В., Потапов М. А., В. Кузнецова.

Целью данной статьи является проследить связь между прямыми иностранными инвестициями и факторами, влияющими на их привлечение, а также определить степень влияния каждого фактора на данный процесс.

Главная выгода для принимающей страны состоит в получении в свое распоряжение дополнительных ресурсов, включая капитал, технологии, управленческий опыт и квалифицированный труд. ПИИ стимулируют развитие национальной экономики, увеличивают объем производства продукта и дохода, ускоряют экономический рост и развитие [1].

Для стран-доноров основная выгода ПИИ состоит в возможности получить максимальную прибыль, в том числе и за счет сокращения уровня налогообложения и диверсификации рисков по сравнению с аналогичными внутренними инвестициями.

На протяжении последних трех лет КНР показывает наиболее высокий уровень ВВП, что говорит о стремительном экономическом развитии (рисунок).



	Бразилия	Россия	Индия	КНР	ЮАР	США	Еврозона
2011 г.	2,7	4,3	6,8	9,2	3,1	1,8	1,4
2012 г.	1,5	3,7	4,9	7,8	2,6	2,2	-0,4
2013 г.	4	3,8	6	8,2	3	2,1	0,2

Рис. **Рейтинг ВВП стран мира**

Также КНР демонстрирует увеличение баланса по текущим счетам. Так, с 2000 по 2013 год баланс Китая увеличился на 168,2 млн долларов США.

Резервы Китайской Народной Республики также значительно увеличились. С 2000 по 2013 год они возросли на 39,3 млн долларов США, что обеспечивает стабильность и твердость денежной единицы данной страны.

Эти улучшения повышают приток иностранных инвестиций, так как стабильная экономическая и политическая ситуации обеспечивают гарантии инвесторам.

Каждый из факторов качества жизни, как и самого процесса жизни, имеет долю в суммарном процессе, проявляется в синергии, то есть во взаимодействии этих факторов. Так же и прямые иностранные инвестиции. Они взаимодействуют с большим количеством факторов, которые определяют объем привлеченных инвестиций.

Формирование инвестиционного климата Китая зависит от нескольких факторов: валовый внутренний продукт, баланс счета текущих операций, внешний долг, а также общие резервы страны (таблица).

Таблица

Исходные данные о ПИИ и факторах, оказывающих влияние на них

Годы	ПИИ, трл дол.	ВВП, трл дол.	Баланс счета текущих операций, трл дол.	Внешний долг, трл дол.	Резервы, включая золото, трл дол.
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
2013	72,1	9,2	188,7	22,4	40,9
2012	63,7	8,2	193,1	26,1	33,2
2011	101	7,3	136,1	28,7	32
2010	124	5,9	237,8	33,5	28,6
2009	38,7	5	243,3	17,7	24,1
2008	95	4,5	420,6	17	19,5
2007	121	3,5	353,2	19,6	15,3
2006	69,5	2,7	231,8	16,2	10,6
2005	60,3	2,3	132,4	17,6	8,2
2004	60,6	1,9	68,9	18,5	6,1
2003	53,5	1,6	43,1	19,2	4,1
2002	52,7	1,4	35,4	9,9	2,9
2001	46,9	1,3	17,4	8,3	2,6
2000	40,7	1,2	20,5	5,9	1,6

Применение эконометрических методов для определения характера и величины влияния определенных факторов на ПИИ заключается в построении многофакторной регрессионной модели, где результативным признаком выступят ПИИ Китая за 2000 – 2013 годы, а факторным признаком – ВВП, баланс счета текущих операций, внешний долг и резервы страны.

Исследование влияния указанных факторов на приток ПИИ Китая рационально при условии построения многофакторной линейной модели. Все расчеты получены в ходе использования статистического пакета *Statgraphics Centurion.*

Результаты исследования показали, что наиболее значимые факторы из всех рассмотренных за данный промежуток времени – баланс счета текущих операций и внешний долг страны. Остальные переменные были отсеяны с учетом того, что влияли на зависимую переменную незначительно. В итоге была получена линейная двухфакторная модель, и ее уравнение приняло следующий вид:

$$Y = 20{,}8089 + 0{,}0991145X_2 + 1{,}853X_3.$$

Отсюда, согласно F-критерию Фишера, значение которого меньше 0,5, значимость модели при данных переменных является существенной. Рассматривая Т-критерий Стьюдента, можно утверждать, что значимость включенных в модель факторов остается не менее существенной, а коэффициенты регрессии являются статистически значимыми.

Коэффициент детерминации (R^2), как правило, показывает тесноту связи между влияющими факторами модели и ее результативным показателем. В данном случае влияющие переменные, а соответственно, и баланс текущих счетов (X_2) и внешний долг (X_3) влияют на 55,34 % на количество на количество привлеченных инвестиций Китая. Также значение критерия Дарбина – Уотсона, практически равное 2, свидетельствует об отсутствии автокорреляции.

В общем можно сказать, что ПИИ Китая, прежде всего, обусловлены высоким и стремительным ростом и развитием по сравнению с другими странами. Высокий баланс текущих операций и относительно не большой внешний долг способствуют этому, исходя из сравнения теоретических коэффициентов β2 и β3, где β2 > β3, что означает большее влияние второго фактора. Это обусловлено тем, что экономика КНР набирает стремительных оборотов за счет экспорта, инвестиций и потребления.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в целом экономика Китая получила дополнительный стимул для стремительного роста и развития. Также были выявлены наиболее влияющие факторы такие как баланс текущих операций, а также внешний долг страны. Использование ПИИ под строгим контролем государства сыграло заметную роль в стимулировании открытости китайской экономики, а также восполнило определенный недостаток внутренних накоплений, дало возможность получить определенный доступ к передовому опыту управления и передовым производственным технологиям.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Кузнецов А. Прямые иностранные инвестиции. Эффект соседства / А. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 9. – С. 40. 2. Статистические данные КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://knoema.ru/atlas/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9. 3. Егоршин А. Лабораторный практикум по дисциплине "Экономико-математические методы и модели: эконометрика" : учеб. практ. пособ. / А. А. Егоршин, Л. М. Малярец – Х. : Изд. ХНЭУ, 2011, – 146 с.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ЭМИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

УДК 33.021:331.556.46(477)

Иснюк М. Н.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на эмиграцию населения Украины. Построена многофакторная регрессионная модель.

Ключевые слова: эмиграция, регрессионный анализ, двухфакторная модель.

© Иснюк М. Н., 2015

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на еміграцію населення України. Побудовано багатофакторну регресійну модель.

Ключові слова: еміграція, регресійний аналіз, двофакторна модель.

Annotation. The factors of influence on the emigration of the population of Ukraine was analyzed. A multivariate regression model was built.

Keywords: emigration, regression analysis, two-factor model.

Все явления и процессы, существующие в природе и обществе, взаимосвязаны, поэтому изучение взаимосвязей и причинных зависимостей является одной из важнейших задач экономики, статистики и эконометрики в целом. Причинная зависимость является главной формой закономерных связей, однако причина сама по себе еще не определяет в полной мере следствие, зависящее также от условий, по которым действует та или иная причина. Безусловно, условия и причину создают факторы, которые, в свою очередь, имеют особое влияние на результативный показатель.

Как известно, большинство социально-экономических показателей формируется под влиянием не одного, а многих факторов. Метод построения модели такой связи называется методом многофакторного корреляционно-регрессионного анализа. Важнейшими условиями многофакторной модели связи является достаточное количество единиц в совокупности и отсутствие мультиколлинеарности факторов [1, с. 146].

На практике теоретические положения о наличии взаимосвязей подтверждаются парными коэффициентами корреляции между зависимой и независимыми изменениями. Для расчета множественного уравнения регрессии выбирают наиболее значимые из всего множества независимых переменных в соответствии с коэффициентами корреляции.

На сегодняшний день наблюдаются значительные потоки эмиграции из Украины. По результатам исследования, проведенного экспертами европейской комиссии на 2012 год, примерно 6 млн трудовых мигрантов из Украины находятся за границей. А в 2013 году, согласно данным Государственной службы статистики, количество людей, которые эмигрировали из Украины, выросло более чем в два раза – на 157 % по сравнению с предыдущим годом [2].

Как правило, основными факторами, влияющими на внешнюю эмиграцию населения Украины, являются массовая безработица, низкий жизненный уровень и сравнительно низкая средняя заработная плата, индекс потребительских цен, социальные или политические проблемы в стране, отсутствие должной поддержки от государства и, безусловно, близость к границе с ЕС.

Однако количественный анализ миграционных процессов осложняется тем, что большинство перечисленных факторов не поддается количественному выражению, и дальнейшее рассмотрение ограничивается только теми факторами, по которым возможно получение статистических данных. Поэтому проанализируем влияние основных факторов на внешнюю эмиграцию населения за 2012 – 2013 годы по регионам Украины. На выезд граждан из Украины влияют такие факторы, как: безработица, уровень средней заработной платы и индекс потребительских цен. Безработица – это социальное явление, когда количество желающих получить работу превышает количество рабочих мест (преобладание предложения рабочей силы над ее спросом). Основными мотивами эмигрантов является поиск более высокооплачиваемой работы, которой в Украине недостаточно. Заработная плата в Украине по сравнению с другими странами также гораздо ниже. Люди, которые стремятся улучшить свой уровень жизни, не находят другого пути, кроме как выехать в страны с высоким уровнем экономического роста. И еще одним немаловажным фактором является индекс потребительских цен, который демонстрирует уровень жизни населения. Выходные данные представлены на рис. 1 – 3.

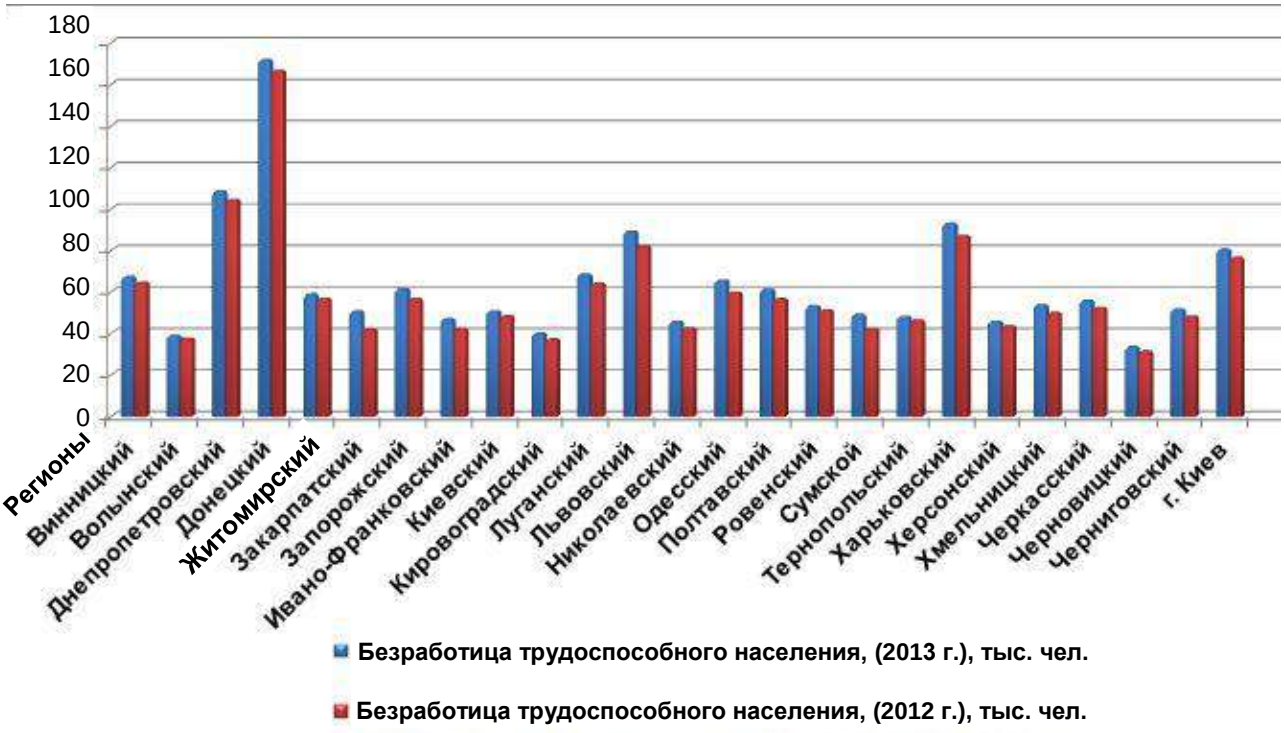


Рис. 1. **Сравнение количества безработных за 2012 и 2013 года по регионам Украины**

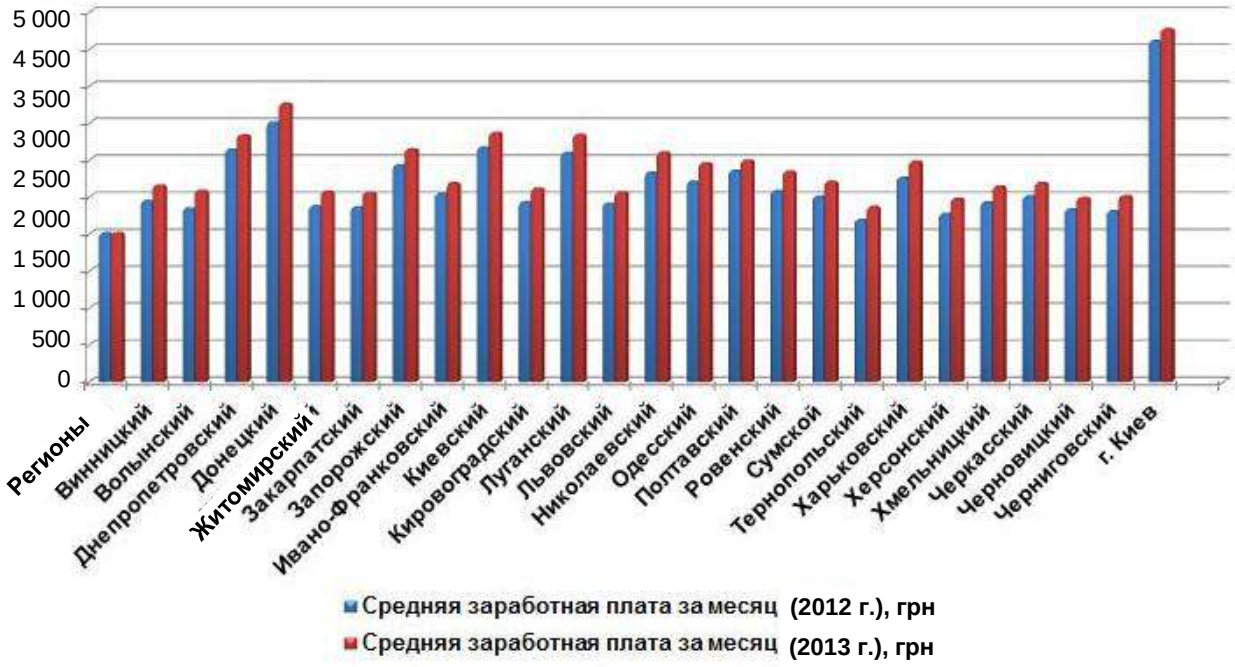


Рис. 2. **Сравнение средней заработной платы в месяц за 2012 и 2013 года по регионам Украины**

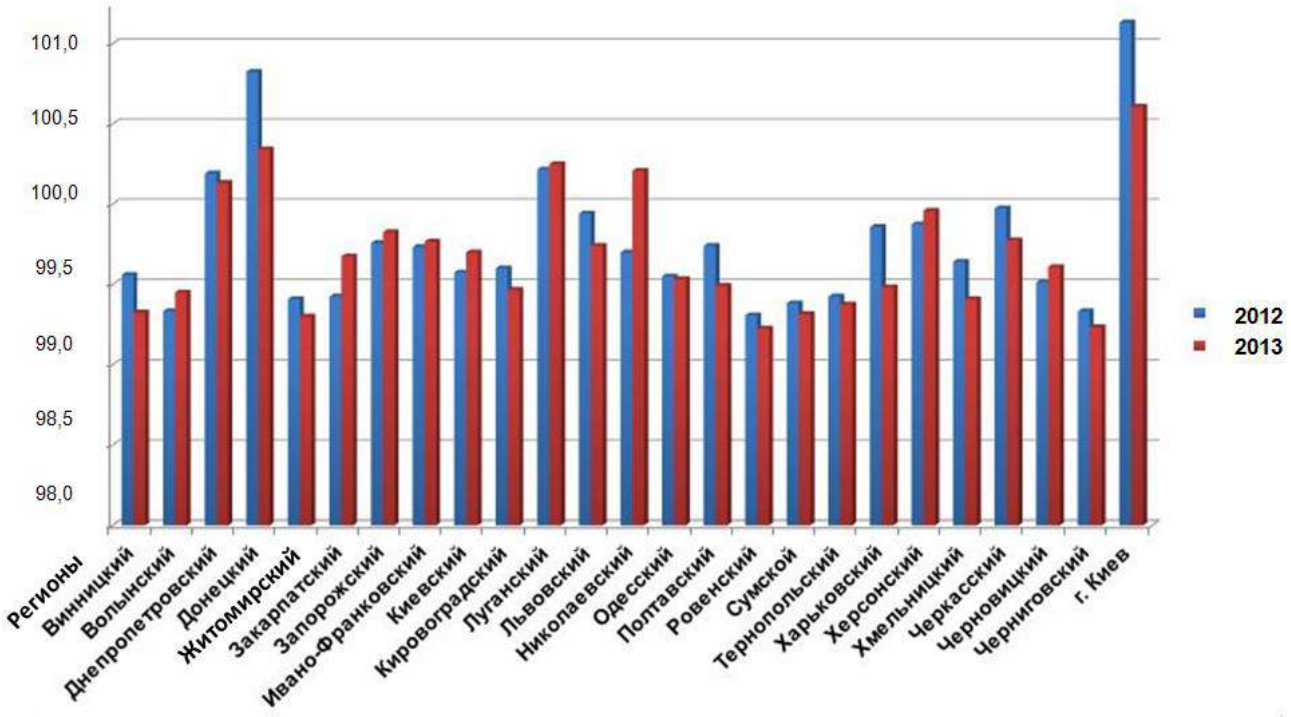


Рис. 3. **Сравнение индекса потребляемых цен за 2012 и 2013 года по регионам Украины**

Анализ выбывших из страны конкретно по регионам считается более точным, потому что можно сравнить количество эмигрантов по определенным территориям, оценить фактический уровень безработицы (X_1), средний уровень заработной платы (X_2) и индекс потребительских цен (X_3) на региональном уровне.

Создав эконометрическую модель, можно сделать характеристику участия факторов, влияющих на уровень миграции населения. Для этого целесообразно провести корреляционно-регрессионный анализ на примере одной из стран (в данном случае Украины). Так, например, проведем анализ показателей эмиграционного процесса, используя соответствующие факторы.

Применение эконометрических методов для определения характера и величины влияния определенных факторов на миграционный процесс заключается в построении многофакторной регрессионной модели, где результативным признаком являются объемы выбывших из страны в 2012 и 2013 годах, а факторы – безработица населения трудоспособного возраста (X_1), средняя заработная плата в месяц (X_2) и индекс потребительских цен по регионам Украины (X_3).

Проведение корреляционно-регрессионного анализа для 2012 года позволило построить уравнение регрессии следующего вида:

$$Y = 0{,}677X_1 + 398{,}708X_2 - 4\,108{,}2.$$

В данном случае влияющие переменные: фактический уровень безработицы (X_1) и индекс потребляемых цен (X_3) на региональном уровне влияют на 89,81 % на количество эмигрантов из страны в 2012 году. Значение критерия Дарвина – Уотсона, практически равное 2, свидетельствует об отсутствии автокорреляции.

Значения P – value составляют 0,0001 и 0,0279 соответственно, что меньше 0,05, поэтому с вероятностью 95 % можно сделать вывод, что эти факторы являются статистически значимыми.

Расчетное значение F – критерия Фишера составляет 6,42, тогда как табличное – 3,38, что указывает на адекватность построенной модели.

Значения коэффициентов регрессии b_i представлены в табл. 1. Коэффициент регрессии b_1 показывает, что при увеличении показателя уровня безработицы населения на 1 % уровень эмиграции увеличится в среднем на 0,26 %. Коэффициент регрессии b_2 показывает, что с увеличением средней заработной платы в стране на 1 тыс. грн уровень миграции уменьшится в среднем на 0,01 %.

Таблица 1

Значения коэффициентов регрессии на 2012 год

Фактор	X_1	X_3
b_i	0,3456	-0,01

Значение коэффициента корреляции R составляет 0,9317 и свидетельствует о наличии тесной связи между факторами. Величина коэффициента детерминации R^2 = 0,53 показывает, что переменные: безработицы населения трудоспособного возраста (X_1) и индекс потребляемых цен (X_3) влияют на количество эмигрантов из страны в 2012 году на 52,54 %. Другие факторы влияют на 47,46 % – вариацией неучтенных в модели факторов.

Что касается полученных данных за 2013 год, то здесь уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = 1{,}393X_1 + 421{,}351X_2 – 3\ 217{,}9.$$

В построенное уравнение регрессии были включены такие факторы, как: безработица населения трудоспособного возраста (X_1), средняя заработная плата в месяц в Украине (X_2). Их значения P – value составляют 0,0004 и 0,0354 соответственно, что меньше 0,05, поэтому с вероятностью 95 % можно сделать вывод, что эти факторы являются статистически значимыми. Значение t – статистики Стьюдента для этих факторов также свидетельствует о необходимости включения их в модель. Другие факторы являются статистически незначимыми и были изъяты из модели.

Расчетное значение F – критерия Фишера составляет 8,32, а табличное – 3,38, что указывает на адекватность построенной модели.

Значения коэффициентов регрессии b_i представлены в табл. 2. Коэффициент регрессии b_1 показывает, что при увеличении показателя уровня безработицы населения на 1 % уровень эмиграции увеличится в среднем на 0,26 %. Коэффициент регрессии b_2 показывает, что с увеличением средней заработной платы в стране на 1 тыс. грн уровень миграции уменьшится в среднем на 0,01 %.

Таблица 2

Значения коэффициентов регрессии на 2013 год

Фактор	X_1	X_2
b_i	0,256225	-0,01

Значение коэффициента корреляции R составляет 0,7248 и свидетельствует о наличии тесной связи между факторами. Величина коэффициента детерминации R^2 = 0,53 показывает, что переменные: безработица населения трудоспособного возраста (X_1) и средняя заработная плата в месяц (X_2), влияют на количество эмигрантов из страны в 2013 году на 52,54 %. Другие факторы влияют на 47,46 % – вариацией неучтенных в модели факторов.

Присутствие автокорреляции в модели проверяется с помощью статистики Дарбина – Уотсона. Автокорреляция – это корреляция между значениями результирующей переменной, которая возникает вследствие зависимости значений случайной величины в различных наблюдениях [2, с. 210]. Значение статистики Дарбина – Уотсона составляет 2,16, отсюда можно сделать вывод, что данная модель не является пригодной для прогнозирования.

Итак, корреляционно-регрессионный анализ позволил установить зависимость между величиной уровня безработицы населения трудоспособного возраста и средней заработной платы и уровнем эмиграции населения Украины. Построенная эконометрическая модель может быть использована для сравнения уровня привлечения факторов, влияющих на уровень эмиграционного процесса, в зависимости от определенного круга экономических, научно-технических и природных факторов.

В данном случае влияющие переменные, а фактический уровень безработицы (X_1) и индекс потребляемых цен (X_3) на региональном уровне, влияют на 89,81 % на количество эмигрантов из страны в 2012 году. Также значение критерия Дарвина – Уотсона, практически равное 2, свидетельствует об отсутствии автокорреляции.

Таким образом, интерпретируя полученные результаты вычисления параметров модели, можно выяснить, что показатель коэффициента детерминации в 2013 году гораздо снижается (на 37,27 %) в сравнении с 2012 годом. Самое весомое влияние на уровень эмиграции населения оказывает именно уровень потребительских цен в стране.

Таким образом, внешняя миграция из Украины прежде всего обусловлена низким по сравнению с другими странами, индексом потребительских цен, а потом уже уровнем среднемесячной заработной платы, исходя из сравнения теоретических коэффициентов β1 и β2, где β1 > β2, что означает большее влияние первого фактора. Это обусловлено тем, что за границу выезжают преимущественно люди, которые видят лучшую жизнь в других странах, а вместе с тем и надежную работу с достойной заработной платой. Анализируя результативные и факторные значения, можно сказать, что хотя индекс потребительских цен уменьшается, а уровень средней заработной платы растет, что указывает на улучшение состояния экономики и жизни в Украине, все же эмиграция рабочей силы остается весьма распространенной (рис. 4).

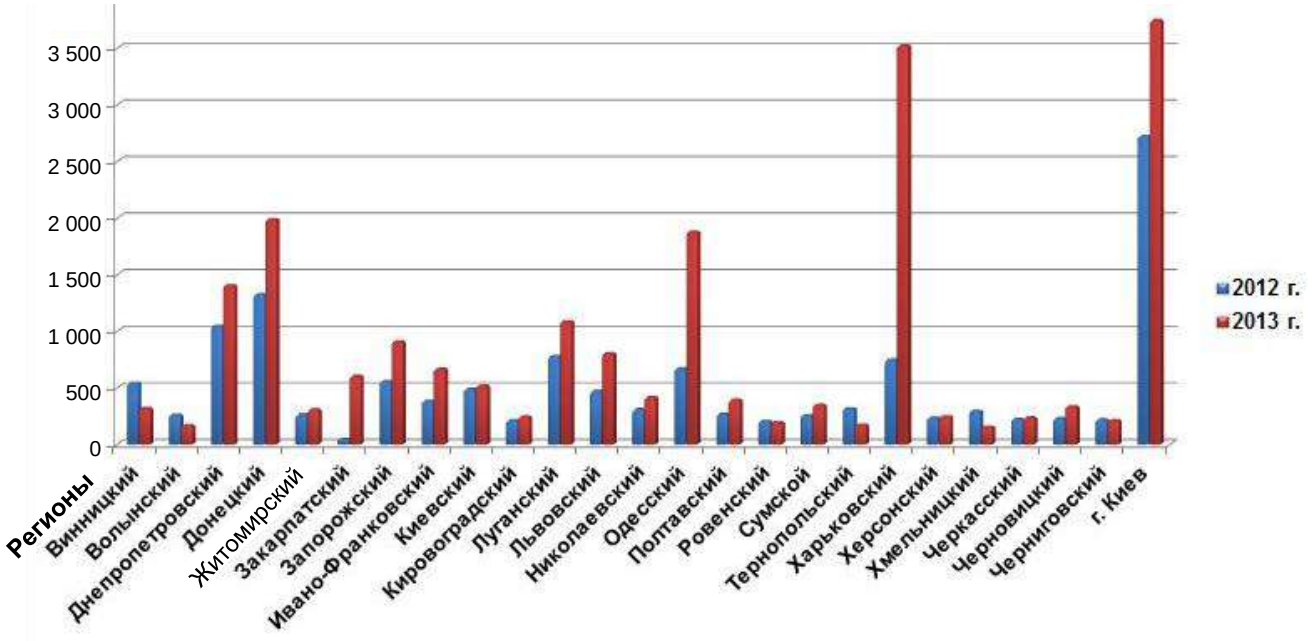


Рис. 4. **Сравнение количества эмигрантов за 2012 – 2013 годы по регионам Украины**

Так как в последние годы Украина все же остается страной-донором дешевой рабочей силы и количество эмигрантов колеблется от 5 до 7 млн человек, что значительно влияет на внутреннее экономическое, политическое и социальное положение страны, следует особое внимание уделять государственному регулированию миграционных процессов.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Егоршин А. Лабораторный практикум по дисциплине "Экономико-математические методы и модели : эконометрика" : учеб. практ. пособ. / А. А. Егоршин, Л. М. Малярец. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2011. – 146 с. 2. Количество украинских эмигрантов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://korrespondent.net/ukraine/events/. 3. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/.

РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ІНТЕНСИВНОСТІ ЕМІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

УДК 330.44:314.151.3-054.72(477)

Козієв Д. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз впливу різноманітних показників на інтенсивність еміграційних процесів в Україні у 2002 – 2013 роках за допомогою кореляційно-регресійного аналізу та побудованої економетричної моделі. Виявлено фактори, що мають найбільший вплив. Перевірено отриману модель на статистичну значущість.

Ключові слова: еміграція, фактори, економетрична модель, кореляційно-регресійний аналіз, безробіття.

Аннотация. Проведен анализ влияния различных показателей на интенсивность эмиграционных процессов в Украине в 2002 – 2013 годах при помощи корреляционно-регрессионного анализа и построенной эконометрической модели. Выявлены факторы, имеющие наибольшее влияние. Полученная модель проверена на статистическую значимость.

Ключевые слова: эмиграция, факторы, эконометрическая модель, корреляционно-регрессионный анализ, безработица.

Annotation. The effect of various parameters on the rate of emigration in Ukraine in 2002 – 2013 years was analyzed using regression analysis and a calculated econometric model. Factors that had the greatest impact were identified. The resulting model was tested for statistical significance.

Keywords: emigration, factors, econometric model, correlation and regression analysis, unemployment.

Із розвитком міжнародних процесів глобалізації, зростанням ролі транснаціональних корпорацій, розширенням міжнародної інвестиційної діяльності істотно активізувалися процеси трудової міграції. Сьогодні у світі більше міжнародних мігрантів, ніж будь-коли, і їхня кількість протягом останніх десятиліть швидко зростає. У 2013 році у світі нараховувалось 232 мільйони міжнародних мігрантів, що свідчить про зростання їх кількості майже на 60 мільйонів лише за першу половину XXI століття та вдвічі у порівнянні з даними 1980 року.

Значно впливає на зміну чисельності трудових ресурсів міграція, яка являє собою процес механічного переміщення людей через кордони тих чи інших територій зі зміною постійного місця проживання або з регулярним поверненням до нього. Це складне соціальне явище сприяє обміну трудовими навичками, досвідом і знаннями, сприяє розвитку особистості, впливає на сімейний склад, статево-вікову і професійно-кваліфікаційну структури, веде до оновлення кадрів, безпосередньо пов'язане із соціальною, галузевою та професійною мобільністю населення [1].

Для України ця проблема також має особливий інтерес. У ході різних історичних подій в Україні вже впродовж століть активно відбуваються міграційні процеси. Шукати кращого життя українці їдуть до країн ЄС, США, Канади, Австралії та Ізраїлю. Так, на сьогоднішній день Україна посідає п'яте місце у світі за кількістю емігрантів.

Міграційні процеси відбуваються під впливом різноманітних чинників. Серед них виділимо, спираючись на інформацію з сайту Держкомстату, показники, що є актуальними саме для території

© Козієв Д. О., 2015

нашої держави і можуть вплинути на інтенсивність міграційних процесів (таблиця): X_1 – кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду; X_2 – середньомісячна заробітна плата у грн; X_3 – потреби підприємств у працівниках; X_4 – наявний дохід у розрахунку на одну особу у грн. Залежною змінною є Y – щорічна кількість емігрантів [2].

Таблиця

Вихідні дані для аналізу факторів впливу на інтенсивність еміграційних процесів в Україні у 2002 – 2013 роках [3]

	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
2002	76 264	1 034 200	376	123 900	2 938,0
2003	63 699	988 900	462	138 800	3 400,3
2004	46 182	981 800	590	166 500	4 468,4
2005	34 997	881 500	806	186 600	6 332,1
2006	29 982	759 500	1 041	170 500	7 771,0
2007	29 669	642 300	1 351	169 700	10 126,0
2008	22 402	844 900	1 806	91 100	13 716,3
2009	19 470	531 600	1 906	65 800	14 372,8
2010	14 677	544 900	2 239	63 900	18 485,6
2011	14 588	482 800	2 633	59 300	21 637,9
2012	14 517	506 800	3 026	48 600	25 206,4
2013	22 187	487 700	3 265	45 300	25 905,1

Для об'єктивного аналізу факторів, що впливають на інтенсивність еміграційних процесів в Україні доцільно обчислити економетричну модель. Для цього слід використати статистичний пакет аналізу *Statgraphics Centurion*.

Після регресійного аналізу та виключення статистично не важливих факторів рівняння регресії має вигляд:

$$Y = -25\,815{,}6 + 0.083994 \times X_1.$$

Оскільки всі P-значення менше 0,05, існує статистично значущий зв'язок між змінними на рівні 95,0 %, t-статистика для моделі з 12-ма змінними та 1 фактором при рівні значущості 0,05 має значення 2,179. Порівнюючи табличне значення t-статистики з розрахунковими, слід зазначити, що, оскільки всі розрахункові t-статистики більше теоретичної, то всі коефіцієнти регресії статистично значущі.

Щодо табличного значення критерію Фішера, то $F_{табл}(1; 7; 0{,}05) = 4{,}12$, а розрахунковий критерій Фішера – 29,04, що більше, ніж теоретичний, тому із імовірністю 95 % можна сказати про статистичну значущість рівняння регресії.

При цьому є таке значення коефіцієнта детермінації: $R^2 = 0{,}7438$, тобто на 74,38 % мінливість Y пояснюється варіацією X_1, а на 25,62 % – варіацією неврахованих факторів. Коефіцієнт кореляції вираховується як квадратний корінь коефіцієнта детермінації та дорівнює 0,8625. Ураховуючи, що коефіцієнт кореляції – r – більше 0,7, слід зазначити, що між Y та пояснюючим фактором є тісний зв'язок.

Отже, спираючись на отримані дані, а саме: значення коефіцієнта регресії, можна стверджувати, що при зменшенні загальної кількості безробітних на 1 000 осіб, кількість мігрантів, що покинуть територію України, зменшиться в середньому на 83 особи при інших рівних умовах.

Статистика Дарбіна – Уотсона *(Durbin-Watson statistic)* перевіряє модель на присутність автокореляції. Побудована модель не може бути використана для прогнозування. Автокореляція викликана також присутністю такого фактору, як безробіття, для якого характерна певна реакція на зміну економічних умов із запізненням, тобто має місце часовий лаг. Стандартна похибка оцінки показує стандартне відхилення залишків, що дорівнює 10 660,1. Це значення надвелике для того, щоби бути використаним для побудови меж прогнозування для нових спостережень.

Таким чином, наведена модель демонструє пряму залежність інтенсивності еміграційних процесів в Україні від рівня безробіття. Така залежність дійсно має місце у реальному житті, тому можна стверджувати, що дана модель економічно вірна [4].

Проаналізувавши отримані результати, можна також зробити висновок, що для вирішення проблеми трудової міграції в Україні слід, у першу чергу, сконцентруватися на створенні сприятливих умов на ринку праці та створенні достатньої кількості робочих місць. Тому є доцільним упровадження та фінансування нових програм, спрямованих на зменшення кількості безробітних в Україні.

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Карпачова Н. І. Світова проблема міграції висококваліфікованої робочої сили та відтік інтелекту з України / Н. І. Карпачова // Безпека життєдіяльності. – 2007. – № 10. – С.15–19. 2. Лихолат С. М. Аналіз соціально-економічних причин та наслідків трудової міграції населення України / С. М. Лихолат // Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.8. – С. 216–220. 3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua. 4. Бровченко О. О. Трудова міграція та її взаємозв'язок із безробіттям в Україні / О. О. Бровченко // Управління розвитком. – 2013. – № 8 (148). – С. 146–149.

РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА УКРАИНЫ

УДК 330.44:330.55:332.1(477)

Краснюк И. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Разработана эконометрическая модель зависимости валового регионального продукта Украины от основных определяющих факторов. Определена степень влияния каждого фактора. Проведен анализ определяющих факторов валового регионального продукта Украины.

Ключевые слова: эконометрическая модель, валовый региональный продукт, факторы.

Анотація. Розроблено економетричну модель залежності валового регіонального продукту України від основних визначальних факторів. Визначено ступінь впливу кожного фактора. Проведено аналіз визначальних факторів валового регіонального продукту України.

Ключові слова: економетрична модель, валовий регіональний продукт, чинники.

© Краснюк И. В., 2015

Annotation. An econometric model was made to determine the dependence of the gross regional product of Ukraine on a number of factors causing it. The degree of influence of each factor was identified. The important factors of the gross regional product were determined.

Keywords: econometric model, the gross regional product, factors.

Проблема социально-экономического развития регионов Украины является наиболее актуальной в наше время. Развитие отдельных ее регионов определяет развитие всего государства. Одним из обобщающих показателей социально-экономического развития региона является валовой региональный продукт (ВРП) [1].

ВРП характеризует результаты процесса производства товаров и услуг на территории региона. Производство валового регионального продукта определяется множеством факторов, среди которых можно выделить: уровень цен, индекс капитальных инвестиций, уровень занятости (безработицы), количество предприятий, функционирующих в регионе, среднемесячная заработная плата и т. д. [1].

Следует рассмотреть, как отдельный показатель влияет на ВРП. Если ВРП рассчитывать в текущих ценах, то в обществе складывается не совсем правильное представление о состоянии экономики и жизненном уровне населения. Получается, будто ВРП растет и, следовательно, жизненный уровень должен повышаться, а он фактически понижается. Чтобы получить реальную картину динамики производства, необходимо при расчете ВРП учитывать влияние на него инфляции. Кроме того, немаловажным фактором, что обусловил значение ВРП, является уровень занятости. Фактор занятости может рассматриваться с двух сторон: как уровень безработицы (то есть процентного отношения числа безработных к общей численности трудоспособного населения страны) либо как обратный показатель численности работающих. Один из законов макроэкономики, закон Оукена, связывает колебания уровня безработицы с колебаниями ВРП и гласит, что "цена" безработицы – это непроизведенная продукция. То есть чем больше уровень занятости, тем больше значение ВРП. Что касается числа предприятий, функционирующих в регионе, то этот показатель является также немаловажным. От него зависит, сколько продукции будет произведено, а, следовательно, и величина ВРП. Индекс капитальных инвестиций показывает динамику капитальных вложений в промышленность того или иного региона, и, соответственно, уменьшение или увеличение данного показателя может оказывать непосредственное влияние на исследуемый показатель. Размер среднемесячной заработной платы определяет величину спроса на товары и услуги. Увеличение зарплатного фактора приводит к повышению спроса, а это, в свою очередь, способствует увеличению количества предложений, и, следовательно, росту производства [1].

Следует провести исследование, которое покажет, насколько в действительности влияют рассмотренные выше показатели на величину ВРП. Для этого необходимо построить эконометрическую модель, объясняющую зависимость ВРП от рассмотренных факторов.

Следует заметить, что были взяты факторы, доступные в статистических публикациях. Среди факторов следует рассмотреть: X1 – количество занятых, тыс. чел.; X2 – индекс потребительских цен, %; X3 – количество предприятий, единиц; X4 – численность населения, чел.; X5 – среднемесячная зарплата, грн; X6 – индекс капитальных инвестиций, %

Таблица 1

Факторы влияния на ВРП

ВРП, млн грн	Y
Количество занятых, тыс. чел.	X1
Индекс потребительских цен, %;	X2
Количество предприятий, единиц	X3
Численность населения, чел.	X4
Среднемесячная зарплата, грн	X5
Индекс капитальных инвестиций, %	X6

Данные были взяты по показателям регионов Украины за 2011 – 2012 гг. [2].

Таблица 2

Показатели регионов Украины

Области/регионы	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
1	2	3	4	5	6	7	8
2011 г. АР Крым	32 426	58,9	106	13 152	1 962 794	2 678	256
Винницкая	23 589	75,2	102,8	8 075	1 635 018	2 396	127,6
Волынская	14 429	39,9	103,2	4 896	1 038 548	2 292	124,5
Днепропетровская	116 136	112,3	104,3	26 865	3 321 366	3 064	122,1
Донецкая	128 986	177,7	105	28 892	4 405 768	3 439	153,3
Житомирская	18 743	61,4	103,9	6 218	1 273 666	2 399	88,7
Закарпатская	15 299	55,2	103	5 574	1 250 517	2 494	133,7
Запорожская	42 736	64,5	104,6	14 937	1 792 341	2 954	70,4
Ивано-Франковская	20 446	50,5	102,9	7 643	1 380 127	2 461	87,6
Киевская	44 953	54,1	103,9	16 502	1 718 831	3 245	130,8
Кировоградская	15 749	40,9	103,7	6 642	1 003 153	2 414	144,2
Луганская	45 541	70,3	105,6	11 058	2 274 082	3 346	114,3
Львовская	41 655	92,1	104,9	16 675	2 541 730	2 533	120,3
Николаевская	24 055	47,4	104,4	8 485	1 178 695	2 848	87,8
Одесская	53 878	66,7	105,4	23 551	2 387 968	2 822	81,8
Полтавская	44 291	66	103,7	9 630	1 477 904	2 911	102,3
Ровненская	15 882	56,8	103,4	4 899	1 154 088	2 693	117,2
Сумская	18 333	52	103,6	5 424	1 153 077	2 474	113,3
Тернопольская	12 726	50,2	103,7	4 970	1 080 800	2 132	112,2
Харьковская	65 293	96,2	104,1	25 739	2 743 121	2 798	144,3
Херсонская	15 649	47,8	104,5	6 728	1 083 733	2 274	129,3
Хмельницкая	18 096	55,4	104	6 408	1 320 785	2 390	105,6
Черкасская	22 354	57,7	103,5	7 134	1 278 071	2 479	97,4
Черновицкая	9 892	34,2	102,4	3 731	905 225	2 320	95,5
Черниговская	17 008	54,9	103,6	5 522	1 089 383	2 211	117,8
г. Киев	196 639	82,5	106,1	92 464	2 812 521	4 819	108,1
г. Севастополь	7 785	11,9	106,7	3 881	381 107	2 974	90,3
2012 г. АР Крым	44 536	56,1	98,4	13 964	1 964 715	2 987	109,1
Винницкая	33 024	67,3	99	8 744	1 628 040	2 694	101,2
Волынская	20 005	39	99	5 177	1 040 083	2 591	121,7
Днепропетровская	147 970	108,5	99,7	27 363	3 308 969	3 385	94

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Донецкая	170 775	171,8	101,3	28 009	4 378 073	3 811	112,6
Житомирская	24 849	58,9	99	6 221	1 269 431	2 617	110,3
Закарпатская	21 404	50,6	98,8	5 627	1 254 396	2 695	81,8
Запорожская	54 828	61,4	99,3	14 301	1 785 854	3 155	101,9
Ивано-Франковская	32 286	46,9	99,3	7 675	1 381 220	2 682	114,3
Киевская	69 663	50,8	99,1	17 482	1 721 903	3 528	118,3
Кировоградская	22 056	40	98,8	7 011	995 955	2 660	122,1
Луганская	58 767	68,5	100,3	10 732	2 257 686	3 335	124,3
Львовская	61 962	89,1	99,3	17 332	2 541 128	2 791	86,8
Николаевская	29 205	45,6	99,3	10 198	1 173 770	3 321	102,7
Одесская	64 743	65,6	99,4	24 676	2 393 848	3 100	153,8
Полтавская	56 580	61,2	99,1	9 772	1 468 525	3 215	143,2
Ровненская	21 795	53,3	98,9	4 925	1 156 964	2 903	106
Сумская	24 933	49	98,8	5 432	1 144 166	2 722	102,1
Тернопольская	17 957	48	98,9	4 810	1 077 691	2 466	122,1
Харьковская	82 223	93	99,2	24 960	2 743 442	3 068	111,3
Херсонская	19 357	45,7	99,4	7 641	1 078 795	2 543	88
Хмельницкая	26 237	53,7	99,6	6 588	1 314 818	2 728	92,8
Черкасская	31 265	55,8	99,5	7 186	1 269 942	2 726	118,2
Черновицкая	13 166	33,5	98,8	3 994	907 133	2 628	111,9
Черниговская	23 934	51,6	98,8	5 887	1 078 828	2 498	108,2
г. Киев	275 685	80,4	101,6	75 338	2 841 674	5 368	103
г. Севастополь	9 891	11,3	100,7	3 890	383 202	3 655	112

С помощью программы *Statgraphics Centurion* можно рассчитать регрессионную модель, характеризующую факторы влияния на валовой региональный продукт. Эту модель рекомендуется вычислять как линейную многофакторную.

Данное исследование дало следующие результаты:

$$Y = -103\,485 + 33{,}3887X5 + 557{,}544X1 + 1{,}40488X3.$$

Как можно заметить, в модель программа включила не все рассмотренные факторы. Были исключены такие факторы, как численность населения, индекс потребительских цен, а также индекс капитальных инвестиций. Это значит, что влияние данных показателей на величину ВРП незначительное по сравнению с такими факторами, как среднемесячная заработная плата, количество занятых и количество предприятий в регионе. Можно утверждать о статистически значимой взаимосвязи между факторами с 95 % вероятностью, так как *P-value* для каждого включенного фактора больше 0,05. Критерий Фишера (234,81) показывает, что данная модель статистически значима. Вариация значения ВРП на 92 % объясняется вариацией учтенных факторов, а на долю прочих факторов приходится только лишь 8 %. Стандартная погрешность оценки показывает стандартное

отклонение остатков, которое в данной модели составляет 13 596,2. Средняя абсолютная ошибка, равная 8 708,16, является средним значением остатков. Коэффициент регрессии при переменной X5 свидетельствует о том, что с ростом среднемесячной заработной платы на 1 грн, ВРП увеличивается в среднем на 33 млн грн, коэффициент регрессии при переменной X1 показывает, что с увеличением количества занятых на 1 тыс. человек, ВРП увеличится на 557,544 млн грн, а коэффициент при X3 говорит, что при увеличении количества предприятий на 1 единицу, ВРП увеличится на 1,40488 млн грн. Т-статистика говорит о том, что коэффициенты корреляции статистически значимые и есть целесообразность включения их в модель. Статистика Дарбина – Уотсона показала, что в данной модели отсутствует автокорреляция, так как DW = 2,01. Это означает, что данная модель пригодна для прогнозирования [3].

Таким образом, при проведении исследования на основе данных Государственной службы статистики за период 2011 – 2012 гг., было установлено, что на значение ВРП Украины влияют такие факторы, как: среднемесячная заработная плата, количество занятых и количество предприятий в регионе. Наиболее значимым фактором из включенных является количество занятых, а наименее значимым – количество функционирующих предприятий в регионе. Построение данной модели является важным для регулирования величины ВРП, а, следовательно, для улучшения уровня жизни в регионах и государстве в целом.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Современная экономическая теория: 2010 – 2013 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://modern-econ.ru. 2. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrstat.gov.ua/. 3. Малярец Л. М. Экономико-математические методы и модели : учеб.-практ. пособ. / Л. М. Малярец, Е. Ю. Железнякова, Е. Ю. Мисюра. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2011. – С. 184–187.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ОБСЯГУ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ В УКРАЇНІ

УДК 330.55(477)

Кутепова В. О.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз впливу фактора обсягу реалізованої промислової продукції на території України на валовий внутрішній продукт за період із 2009 по 2013 рік. Розглянуто основні теоретичні аспекти впливу та зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, обсяг промислової продукції, кореляційний аналіз.

© Кутепова В. О., 2015

Аннотация. Проведен анализ влияния фактора объема реализованной промышленной продукции на территории Украины на валовой внутренний продукт за период с 2009 по 2013 год. Рассмотрены основные теоретические аспекты влияния и сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, объем промышленной продукции, корреляционный анализ.

Annotation. The influence of the factor of volume of the sold industrial product in Ukraine on the gross domestic product in the period from 2009 to 2013 was analyzed. The main theoretical aspects of the influence were considered and corresponding conclusions were drawn.

Keywords: GDP, industrial output, correlation analysis.

Для того, щоб оцінити стан економіки держави, необхідно проводити макроекономічний аналіз, який передбачає використання більшості економічних показників. Одним із основних макроекономічних показників, який використовують для оцінки результатів економічної діяльності є валовий внутрішній продукт. Він визначає вартість кінцевої продукції, виробленої резидентами країни за певний проміжок часу.

Існує три методи виміру ВВП:

виробничий метод: за доданою вартістю;

метод кінцевого використання: за видатками;

розподільний метод: за доходами [1].

Валовий внутрішній продукт може бути двох видів: номінальний (абсолютний) ВВП виражений у поточних цінах даного року, та реальний (з поправкою на інфляцію), виражений у цінах попереднього або будь-якого іншого базового року.

ВВП країни може бути виражений як у національній валюті і при необхідності додатково перерахований з біржового курсу в іноземну валюту, так і представлений за паритетом купівельної спроможності (ПКС) для більш точних міжнародних порівнянь.

Мета роботи полягає в дослідженні зв'язку між обсягом реалізованої промислової продукції у період із 2009 по 2013 рік на території України і внутрішнім валовим продуктом (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані

Роки	Обсяг реалізованої промислової продукції (фактично), млрд грн (*x*)	ВВП, млрд грн (*y*)
2009	591,9654	913,345
2010	792,8991	1 082,569
2011	1 008,3132	1 302,079
2012	1 014,9066	1 408,889
2013	1 006,2805	1 451,876
Усього	4 414,3648	6 158,758

У процесі роботи були використані теоретичні (аналіз та синтез наукової літератури) та емпіричні (розрахунки) методи.

Вплив обсягу реалізованої промислової продукції (фактор *x*, млрд грн) на внутрішній валовий продукт (фактор *y*, млрд грн) досліджено за допомогою кореляційного аналізу.

Кореляція, кореляційна залежність – статистичний взаємозв'язок двох або декількох випадкових величин (або величин, які можна з деяким допустимим ступенем точності вважати такими). При цьому зміни значень однієї або декількох із цих величин супроводжують систематичною зміною значень іншої або інших величин [1]. Математичною мірою кореляції двох випадкових величин служить кореляційне відношення, або коефіцієнт кореляції [3].

Для оцінки тісноти зв'язку між обсягом реалізованої промислової продукції в припущенні лінійної залежності в роботі використано коефіцієнт кореляції (r_{xy}), який склав 0,97. Це означає, що зв'язок між зазначеними факторами *x* і *y* тісний і прямий, тобто із зростанням обсягу реалізованої промислової продукції валовий внутрішній продукт зростає також, і навпаки. Для побудови рівняння моделі використовуємо розрахункову табл. 2.

Таблиця 2

Розрахункова таблиця

Роки	Обсяг реалізованої промислової продукції (фактично), млрд грн (*x*)	ВВП, млрд грн (*y*)	x^2	y^2	*xy*	$\hat{y}$	$y - \hat{y}$	$\overline{A}$, %
2009	591,9654	913,3450	350 423,0348	834 199,0890	540 668,6383	890,7426	22,6024	2,47 %
2010	792,8991	1 082,5690	628 688,9828	1 171 955,6398	858 367,9858	1 126,2820	-43,7130	4,04 %
2011	1 008,3132	1 302,0790	1 016 695,5093	1 695 409,7222	1 312 903,4431	1 378,7957	-76,7167	5,89 %
2012	1 014,9066	1 408,8890	1 030 035,4067	1 984 968,2143	1 429 890,7448	1 386,5247	22,3643	1,59 %
2013	1 006,2805	1 451,8760	1 012 600,4447	2 107 943,9194	1 460 994,5072	1 376,4130	75,4630	5,20 %
Сума	4 414,3648	6 158,7580	4 038 443,3783	7 794 476,5847	5 602 825,3192	6 158,7580	0,0000	19,19 %
Середнє	882,8730	1 231,7516	807 688,6757	1 558 895,3169	1 120 565,0638	1 231,7516	0,0000	3,84 %

Отримані результати можна записати у вигляді табл. 3.

Таблиця 3

Результати обчислень

6x	168,00004	Fроз.	40,11476
6y	204,16492	b_1	1,17222
r	0,96458	b_0	196,82615
R^2	0,93042	$\overline{A}$	3,84 %

Таким чином, рівняння моделі набуває вигляд:

$$y = 196,83 + 1,72\,x.$$

Коефіцієнт регресії в рівнянні моделі 1,72 показує, що зі збільшенням обсягу реалізованої промислової продукції на 1 млрд грн, валовий внутрішній продукт збільшується на 1,72 млрд грн.

Якість моделей оцінюють за допомогою коефіцієнта детермінації, критерію Фішера і середньої помилки апроксимації [1].

Побудована модель є якісною, тому що коефіцієнт детермінації дорівнює R^2 = 0,93, тобто 93 % мінливості обсягу реалізованої промислової продукції пояснюється варіацією ВВП; середня помилка апроксимації $\overline{A}$ = 3,84 %, отже, відхилення розрахункових значень $\hat{y}$ від фактичних y незначне. Модель є статистично значущою за критерієм Фішера, бо $F_{роз.}$ = 40,2, а $F_{табл.}$ = 7,71.

На основі отриманих результатів можна зробити висновок, що зв'язок між обсягом реалізованої промислової продукції та внутрішнім валовим продуктом на території України є тісний та прямий, отож, для збільшення добробуту країни, необхідно збільшити об'єм реалізованої промислової продукції. Цього можна досягти такими шляхами:

підвищення виробничої потужності підприємств за допомогою автоматизації виробництва;
забезпечення провідних напрямів виробництва необхідним обладнанням;
збільшення поставок продукції шляхом пошуків нових клієнтських баз;
збільшення якості виготовленої продукції шляхом удосконалення процесу виробництва;
переорганізація виробництва та управління ним;
зниження обсягу товарної продукції на складах.

Таким чином, за допомогою кореляційно-регресійного аналізу в роботі було досліджено взаємозв'язок обсягів реалізованої промислової продукції та внутрішнього валового продукту на території України. Було запропоновано шляхи збільшення валового внутрішнього продукту країни.

Наук. кер. Железнякова Е. Ю.

Література: 1. Шмойлова Р. А. Общая теория статистики : учебник / Р. А. Шмойлова. – 3-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с. 2. Елисеева И. И. Общая теория статистики : учебник для вузов / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев ; под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 656 с. 3. Агапова Т. А. Макроэкономика : учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. – М. : МФПУ "Синергия", 2013. – 560 с. 4. Офіційний сайт статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА МИРОВУЮ ЦЕНУ ЗОЛОТА

УДК 336.748

Мерщанская А. П.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Рассмотрены факторы, которые влияют на цену золота, устанавливаемую на мировом рынке. Представлена зависимость, которая складывается между ценой золота и индексом доллара, ценой нефти и газа.

Ключевые слова: цена золота, эконометрическая модель, зависимость, индекс доллара, цена нефти, цена газа.

© Мерщанская А. П., 2015

Анотація. Розглянуто фактори, що впливають на ціну золота, яка встановлюється на світовому ринку. Подано залежність, що складається між ціною золота та індексом долара, ціною нафти та газу.

Ключові слова: ціна золота, економетрична модель, залежність, індекс долара, ціна нафти, ціна газу.

Annotation. Factors which influence the price of gold set on the world market were considered. The dependence which is formed between the price of gold and the index of dollar, the price of oil and gas is presented.

Keywords: the price of gold, the econometric model, dependency, the dollar index, the price of oil, the price of gas.

Рынок золота – это специальный центр торговли, где осуществляется регулярная купля-продажа золота по рыночным ценам с целью промышленно-хозяйственного использования, инвестиций, страхования риска, приобретения необходимой валюты для международных расчетов [1].

На стоимость золота влияют такие факторы, как: динамика цен на сырьевые товары (нефть, газ, драгоценные металлы); изменения в темпах экономического роста в разных странах мира; тенденции валютного рынка; инфляция; экономические и политические катаклизмы.

Научный интерес представляет зависимость цены золота от индекса доллара, цены нефти и газа. Для произведения анализа были использованы данные о цене золота, нефти, газа, индексе доллара за период 1995 – 2013 гг. (табл. 1). На протяжении 12 лет (2001 – 2013 гг.) можно проследить динамику роста цены золота в среднем на 16 % ежегодно. Это объясняется, в первую очередь, тем, что золото является финансовым инструментом и средством страхования от других финансовых рисков. В это время наблюдается ослабление доллара и повышение цен на нефть и газ.

Таблица 1

Исходные данные для анализа факторов, влияющих на мировую цену золота

Год	Цена золота за унцию, дол. США (Y)	Индекс доллара, (X_1)	Цена нефти за баррель, дол. США, (X_2)	Цена газа за галлон, дол. США, (X_3)
1	2	3	4	5
1995	383,79	92,57476	25,59	1,158
1996	387,81	97,45845	30,35	1,245
1997	331,02	104,3864	27,04	1,244
1998	294,24	115,9162	17,01	1,072
1999	278,98	116,1871	23,08	1,176
2000	279,11	119,5504	37,01	1,523
2001	271,04	126,0686	30,25	1,46
2002	309,73	126,8091	29,49	1,386
2003	363,38	119,2469	35,05	1,603
2004	409,72	113,7558	46,37	1,865
2005	444,74	110,83	59,59	2,314
2006	603,46	108,7	67,3	2,618

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
2007	695,39	103,56	71,94	2,843
2008	871,96	99,797	98,58	3,299
2009	972,35	106,08	57,92	2,406
2010	1224,5	101,84	76,01	2,835
2011	1571,5	97,105	90,08	3,576
2012	1669	99,842	87,68	3,68
2013	1202	81,74	110,84	3,43

Эксперты прогнозировали рост цены на золото в 2014 г., несмотря на ее падение в 2013 г. Основными факторами роста являлись покупка золота центральными банками стран, а также возрастание спроса на золото со стороны Китая. На апрель 2012 г. годовой спрос на золото со стороны Китая составил 44 млрд дол. США. Также значительным фактором снижения цены в 2013 г. являлись реальные процентные ставки, которые определяют инфляцию [2].

Для объективного анализа факторов, которые влияют на мировую цену золота, целесообразно вычислять эконометрическую модель, где зависимой переменной является цена золота за унцию в долларах США – Y, а факторами: индекс доллара – X_1; цена нефти за баррель в долларах США – X_2; цена газа за галлон в долларах США – X_3.

Рассчитанное уравнение множественной линейной регрессии будет иметь вид:

$$Y = 856{,}554 – 11{,}9332X_1 – 29{,}0154X_2 + 1\ 225{,}28X_3.$$

Значение коэффициента детерминации R^2_{Y,X_1,X_2,X_3}= 0,9012. То есть зависимость Y от X_1, X_2 и X_3 характеризуется как тесная, в которой 90,12 % вариации цены золота обуславливается вариацией учтенных в модели факторов: индекса доллара, цены нефти и газа. Другие факторы, не включенные в модель, составляют 9,88 % от общей вариации Y.

Фактическое значение критерия Фишера составляет 42,56, а теоретическое значение критерия Фишера Fm (0,05; 3; 14) = 3,14, значит, сравнивая фактическое и теоретическое значение критерия Фишера, следует сделать вывод о необходимости отклонить выдвинутою гипотезу из-за того, что $F_ф > F_т$. С вероятностью 95 % можно сделать вывод о статистической значимости уравнения множественной регрессии.

Анализируя матрицу парных коэффициентов корреляции, можно отметить тесную связь между переменными X_2 и X_3 (R^2 = 0,985) (табл. 2), что свидетельствует о мультиколлинеарности переменных.

Таблица 2

Парные корреляционные коэффициенты

	Y	X_1	X_2	X_3
Y	1			
X_1	-0,57267	1		
X_2	0,837732	-0,50456	1	
X_3	0,891014	-0,47564	0,985062	1

Р-значения X_1, X_2 и X_3 меньше, чем 0,01, это свидетельствует о статистически значимой взаимосвязи между переменными с 99 % уровнем доверия.

Результаты расчета t-статистики коэффициентов уравнения такие: t_{b1}= -2,75; t_{b2}=-3,34; t_{b3}=4,9.

Все критерии Стьюдента t_{b1},t_{b2}, t_{b3} по модулю больше, чем $t_{табл}$(0,05;14) = 1,75, что свидетельствует о значимости всех факторов.

Несмотря на наличие мультиколлинеарности между переменными X_2 и X_3 , ни одну из них нельзя исключить из-за того, что вариация фактора X_2 объясняет 83,8 % вариации Y, а фактора X_3 – 89,1 %, и, к тому же, они оба являются статистически значимыми.

Несмотря на то, что сегодня золото вышло из денежного обращения, оно не перестает играть важную роль как сырье для электронной и электротехнической, космической, приборостроительной, а также ювелирной отрасли производства. Таким образом, золото является одним из основных средств финансирования и страхования рисков, для снижения которых необходимо понимание того, от чего непосредственно зависит его цена. Проведенный эконометрический анализ показал, что наиболее важными факторами являются: индекс доллара, цена нефти и газа, о чем свидетельствует коэффициент детерминации 0,9012. Также проанализированная динамика цены золота за 1995 – 2013 гг. свидетельствует о тенденции ее дальнейшего роста.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Дьяконова И. И. Международные финансы [Электронный ресурс] / И. И. Дьяконова. – Режим доступа : http://pidruchniki.ws/1842101444188/finansi/mizhnarodni_finansi_-_dyakonova_ii. – Название с экрнана. 2. Прогнозы цен на золото в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zoloto2014.mc/1793/finansi. – Название с экрана. 3. Historical gold chart [Electronic recourse]. – Access mode : http://kitco.com/charts/historicalgold.html/. 4. US-dollar index historical chart [Electronic recourse]. – Access mode : http://macrotrends.net/1329/us-dollar-index-historical-chart. 5. Historical Crude Oil Prices [Electronic recourse]. – Access mode : http://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Rate/Historical_Oil_Prices_Table.asp. 6. U.S. Retail Gasoline prices [Electronic recourse]. – Access mode : http://eia.gov/dnav/pet/hist/LeafHandler.ashx?n=pet&s=emm_epm0_pte_nus_dpg&f=a.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ ПРЕСТУПНОСТИ В УКРАИНЕ

УДК 330.45:343.97(477)

Морозова М. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Построена эконометрическая модель зависимости количества зарегистрированных преступлений в Украине за 2000 – 2012 гг. от факторов, оказывающих на нее наибольшее влияние. Проанализированы основные факторы, дана их интерпретация.

Ключевые слова: преступность, количество преступлений, факторы, регрессионная модель.

© Морозова М. В., 2015

Анотація. Побудовано економетричну модель залежності кількості зареєстрованих злочинів в Україні за 2000 – 2012 рр. від факторів, що найбільш на неї впливають. Проаналізовано основні фактори, дана їх інтерпретація.

Ключові слова: злочинність, кількість злочинів, фактори, регресійна модель.

Annotation. An econometric model was built to determine the dependence of the number of crimes registered in Ukraine in 2000 – 2012 on the factors, which have the greatest influence on it. The main factors were analyzed and interpreted.

Keywords: crime, the number of crimes, factors, regression model.

Уровень преступности – это количественная характеристика преступности. Его снижение является одной из наиболее приоритетных задач правоохранительных органов во многих странах. Хотя теоретически снижение уровня преступности как количественного показателя в отчетах должно прямо соответствовать уменьшению фактического количества совершаемых преступлений, на практике часто наблюдается не только прямая, но и обратная взаимосвязь. Для того, чтобы понизить уровень преступности, в некоторых странах применяется технология отказов в регистрации заявлений граждан о совершаемом или совершенном преступлении под тем или иным предлогом. При этом уровень преступности как показатель действительно снижается, хотя фактическое количество совершенных или совершаемых преступлений может и возрастать.

Уровень зарегистрированной преступности непосредственно отражает криминалистическую ситуацию в обществе, значительная часть преступлений остается вне регистрации. Основными причинами роста преступности являются:

увеличение случаев несообщения гражданами о совершенных по отношению к ним преступлениях, увеличение количества корыстных преступлений, совершаемых с применением специальных средств маскировки (хищение, мошенничество, контрабанда и т. д.), недостаточная регистрация преступлений, в том числе вследствие отказа от возбуждения уголовных дел.

В частности, если абсолютный уровень преступности равен нулю, это вовсе не означает, что не было совершено преступлений. Возможно, на территории, где проводились подсчеты, просто нет правоохранительных органов или других способов регистрации преступлений.

В общей структуре преступности доминируют преступления небольшой и средней тяжести, большинство их совершается мужчинами, хотя в последнее время наблюдается негативная тенденция к росту женской преступности. Стоит отметить также, что общий уровень преступности в нашем государстве постоянно увеличивается, и это связано с целым рядом субъективных и объективных факторов. Основной задачей правоохранительных органов является разработка и реализация мер по борьбе с преступностью и максимальное уменьшение ее показателей.

На число зарегистрированных преступлений влияют различные социальные и экономические факторы. Среди них можно выделить основные: среднемесячная заработная плата, число занятых и безработных людей, а также общее количество населения в Украине. Данные факторы будут рассмотрены в период с 2000 по 2012 гг. (таблица).

Таблица

Исходные данные о количестве зарегистрированных преступлений в период 2000 – 2012 гг. и факторах, оказывающих на них влияние

Годы	Количество зарегистрированных преступлений	Среднемесячная заработная плата, грн	Число занятого населения, тыс. чел.	Число безработного населения, тыс. чел.	Общая численность населения, тыс. чел.
	y	x_1	x_2	x_3	x_4
1	2	3	4	5	6
2000	567 795	230	18 520,7	2 655,8	49 429,8
2001	514 597	311	18 453,3	2 455,0	48 923,2

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
2002	460 389	376	18 540,9	2 140,7	48 457,1
2003	566 350	462	18 624,1	2 008,0	48 003,5
2004	527 812	590	18 694,3	1 906,7	47 622,4
2005	491 754	806	18 886,5	1 600,8	47 280,8
2006	428 149	1 041	19 032,2	1 515,0	46 929,5
2007	408 170	1 351	19 189,5	1 417,6	46646
2008	390 162	1 806	19 251,7	1 425,1	46 372,7
2009	439 459	1 906	18365	1 958,8	46 143,7
2010	505 371	2 239	18 436,5	1 785,6	45 962,9
2011	520 218	2 633	18 516,2	1 732,7	45 778,5
2012	447 147	3 026	18 736,9	1 657,2	45 633,6

Для того, чтобы провести анализ факторов, которые влияют на количество преступлений, и построить эконометрическую модель, используется программа *StatGrafics Centurion*. Для этого следует обозначить зависимой переменной у количество зарегистрированных преступлений, а факторами: x_1 – среднемесячную заработную плату в гривнах, x_2 – число занятого населения в тыс. чел., x_3 – число безработного населения в тыс. человек и общую численность населения в тыс. чел. – x_4.

Вычисления регрессионного анализа позволили получить уравнение множественной линейной регрессии, которое включает только значимые факторы:

$$y = 287\ 109 + 104{,}495 \times x_3.$$

Параметр a_0 = 287 109 показывает, сколько составило бы количество зарегистрированных преступлений в Украине при отсутствии влияния со стороны числа безработного населения. На основании параметра b_1 = 104,495 можно сделать вывод, что при изменении числа безработных на 1 тысячу человек, произойдет изменение количества зарегистрированных преступлений в ту же сторону на 104 преступления. Это верно, поскольку на практике все именно так и происходит. Чем больше в стране безработных, тем больше людей готово пойти на преступление ради денег, что в результате приведет к увеличению числа совершенных преступлений. И наоборот, чем меньше в стране безработных, тем меньше совершается преступлений.

Построенная модель является статистически значимой, об этом свидетельствует F-критерий Фишера, Fp = 9,87, который больше $F_{табл.}$. Также видно, что включенный в модель фактор статистически значим, так как t-критерий Стьюдента табличный меньше, чем расчетные: t_a = 4,54 и t_{b1} = 3,142, что свидетельствует о целесообразности включения данного фактора в модель.

Тест Дарбина – Уотсона на наличие автокорреляции остатков для временного ряда DW = 1,914 свидетельствует, что автокорреляция отсутствует. Это является одним из подтверждений высокого качества модели.

Проанализировав полученные данные видно, что значение коэффициента детерминации R^2 равняется 0,473, то есть 47,3 % вариации числа зарегистрированных преступлений в Украине в период 2000 – 2012 гг. обусловили число безработных в стране. Влияние других трех факторов, не включенных в модель, составляет 52,7 % от общей вариации.

Таким образом, наибольшее влияние на число зарегистрированных за год совершенных преступлений имеет число безработных в стране, так как при увеличении количества неработающих часть населения готова пойти на незаконные поступки с целью обеспечения собственной жизни. Такие факторы, как среднемесячная заработная плата, число занятого населения и число населения

в целом также имеют свое влияние на данный показатель, но в меньшей степени по сравнению с количеством безработных. Выявление данной зависимости позволит государству и другим уполномоченным органам в Украине путем изменения факторов, оказывающих на нее влияние, предотвратить рост преступности.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukr stat.gov.ua/. 2. Криминология : учебник для вузов / С. В. Ванюшкин, А. Я. Гришко, Ю. Н. Демидов и др. ; под ред. А. И. Долговой. – 3-е изд., перераб., доп. – М. : Изд. "Норма", 2001. – 784 с. 3. Гусар Л. В. Тенденции развития преступности в Украине / Л. В. Гусар // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2011. – Вип. 578.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗМЕР СРЕДНЕМЕСЯЧНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УКРАИНЕ

УДК 331.215.63(477)

Нгуен Тхи Фьюнг Ань

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Определены основные факторы, которые повлияли на размер среднемесячной заработной платы в расчете на одного штатного работника в разных регионах Украины за 2008 – 2012 гг. С помощью корреляционно-регрессионного анализа отобраны факторы, имеющие наибольшее влияние на результативный признак.

Ключевые слова: заработная плата, факторы, работник, регион.

Анотація. Визначено основні фактори, які вплинули на розмір середньомісячної заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника в різних регіонах України за 2008 – 2012 рр. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу відібрано фактори, що найбільше впливають на результативну ознаку.

Ключові слова: заробітна плата, фактори, працівник, регіон.

Annotation. The main factors that influenced the average monthly wage per full-time employee in different regions of Ukraine in 2008 – 2012 years were identified. The factors that have the greatest impact on the result were selected using the regression analysis.

Keywords: wages, factors, worker, region.

Весь мир постепенно приходит в себя после тяжелого экономического кризиса. Наблюдается увеличение производства, улучшение международных связей, повышение уровня жизни населения. На рынке труда также происходят глобальные изменения. В таких условиях необходимо быстро

© Нгуен Тхи Фьюнг Ань, 2015

сориентироваться и определить, какие сферы бизнеса наиболее рентабельны, где работают самые лучшие профессионалы, где наибольшая текучесть кадров, каков уровень благосостояния различных стран мира.

Уровень заработной платы – показатель благополучия компании, отрасли бизнеса и страны в целом. Заработная плата представляет собой один из основных факторов социально-экономической жизни каждой страны, коллектива, человека. Средняя заработная плата – экономический показатель, характеризующий размер начисленной заработной платы, приходящейся на одного работника предприятия, организации, отрасли народного хозяйства. Она определяется делением общей суммы начисленной заработной платы, то есть фонда заработной платы, на среднесписочную численность работников. Заработная плата – один из главных индикаторов состояния экономики. Она является важнейшим стимулирующим фактором инновационной деятельности, которая очень необходима для экономики любой страны [1].

На уровень заработной платы влияют социально-воспроизводственные факторы. Они определяют величину заработной платы, то есть стоимость жизненных средств, необходимых для нормального воспроизводства рабочей силы. Таких средств должно быть достаточно не только для восстановления работоспособности работника, но и для содержания нетрудоспособных членов его семьи.

Влияние факторов на исследуемый показатель следует оценить с помощью корреляционно-регрессионного анализа многофакторной линейной модели, проведенного с помощью пакета *Statgraphics*, в котором результативный признак y – размер среднемесячной заработной платы в расчете на одного штатного работника в гривнах. В качестве факторов выступают следующие экономические показатели: x_1 – внешний миграционный прирост, чел., x_2 – количество безработного населения в возрасте 15 – 70 лет, тыс. чел., x_3 – задолженность из выплаты зарплаты по регионам, млн грн, x_4 – индекс реальной зарплаты по регионам, % к соответствующему периоду предыдущего года, x_5 – валовый региональный продукт в расчете на одного человека, грн, x_6 – объем экспорта, млн дол. США, x_7 – объем розничного товарооборота, млн грн.

Для построения модели были использованы официальные данные по регионам Украины за 2008 – 2012 гг., опубликованные Государственной службой статистики Украины [2]. На основании этих данных было построено уравнение регрессии для описания связи между факторами $x_1 – x_7$ и признаком y:

$$y = - 997{,}382 + 0{,}0461844\, x_1 + 3{,}01785\, x_2 + 19{,}6981\, x_4 + 0{,}046316\, x_5 – 0{,}0193042\, x_7.$$

Таким образом, в модель были включены такие факторы, как: внешний миграционный прирост, количество безработного населения в возрасте 15 – 70 лет, индекс реальной зарплаты, валовый региональный продукт в расчете на одного человека и объем розничного товарооборота. Такие факторы, как размер задолженности из выплаты зарплаты и объем экспорта были исключены из модели, поскольку их P-value равны 0,500745 и 0,781452 соответственно, что больше 0,05, то есть данные факторы являются статистически незначимыми с 95 % достоверностью. Значения t-критерия Стьюдента также подтвердили необходимость исключения из модели факторов x_3 и x_6. Все остальные факторы, значимые по критерию Стьюдента, они остались в модели. Критерий Фишера F = 157,43 подтверждает, что разработанная модель является адекватной в целом.

Известно, что коэффициенты b_i указывают на среднюю величину изменения y при изменении x_i на 1 единицу при условии, что другие переменные остаются без изменения, то есть закреплены на среднем уровне. Значения b_i данной модели представлены в табл. 1. Итак, при увеличении внешнего миграционного прироста на 1 чел. размер зарплаты увеличится на 0,0462 грн. Увеличение количества безработных на 1 тыс. человек приводит к увеличению зарплаты на 3,02 грн. При увеличении индекса реальной заработной платы и ВРП на одного человека на 1 % и 1 грн соответственно размер среднемесячной заработной платы в расчете на одного штатного работника увеличится на 19,7 грн и 0463 грн соответственно. А при увеличении объема розничного товарооборота на 1 млн грн размер среднемесячной заработной платы уменьшится на 0,019 грн.

Таблица 1

Коэффициенты регрессии

Переменная	x_1	x_2	x_4	x_5	x_7
Коэффициент регрессии	0,0462	3,0179	19,698	0,0463	-0,019

Однако коэффициенты регрессии не позволяют определить, какой из факторов оказывает наибольшее влияние на результат, поскольку у каждого фактора своя единица измерения. Поэтому нужно определить рейтинг влияния факторов с помощью регрессионной модели в стандартизованных переменных. Для ранжирования факторов по степени влияния на результативный признак следует рассчитать коэффициент β_i . Результаты расчетов приведены в табл. 2.

Таблица 2

β-коэффициенты

Переменная	x_1	x_2	x_4	x_5	x_7
β-коэффициенты	0,0416	0,0979	0,9702	0,5365	-0,156

Стандартизованные β-коэффициенты множественной регрессии характеризуют скорость изменения среднего значения результативного признака по каждому фактору при постоянных значениях остальных переменных, включенных в анализ. В данной модели наибольшее влияние на размер среднемесячной заработной платы в расчете на одного штатного работника имеет фактор x_4 – индекс реальной зарплаты, так как β_{x4} = 0,97 наибольший. Соответственно наименьшую интенсивность влияния на результат оказывает фактор x_1, то есть из всех факторов внешний миграционный прирост оказывает наименьшее влияние на размер средней заработной платы.

Полученный в модели коэффициент детерминации R^2 достаточно высокий и равен 85,37 %. Это значит, что 85,37 % вариации размера среднемесячной заработной платы объясняется вариацией внешнего миграционного прироста, количества безработного населения в возрасте 15 – 70 лет, индекса реальной зарплаты, валового регионального продукта в расчете на одного человека и объема розничного товарооборота. Остальные 14,63 % вариации результативного признака объясняются влиянием неучтенных в модели факторов.

Поскольку коэффициент корреляции R равен 0,924, то в данной модели наблюдается тесная связь между размером среднемесячной заработной платы и внешним миграционным приростом, количеством безработного населения в возрасте 15 – 70 лет, индексом реальной зарплаты, валовым региональным продуктом в расчете на одного человека и объемом розничного товарооборота.

Рассчитанное значение статистики Дарбина – Уотсона (DW) равно 1,28611. Это свидетельствует о том, что модель непригодна для прогнозирования. Автокорреляция могла быть вызвана тем, что в модели присутствуют такие факторы, как безработица и ВРП, которые обладают определенной цикличностью, связанной с волнообразностью их деловой активности. Также показатель безработицы имеет свойственность реагировать на изменение экономических условий с запаздыванием, то есть происходит временной лаг, который также может быть причиной автокорреляции.

Результаты проверки модели на мультиколлинеарность с помощью *Statgraphics* показаны в табл. 3. Матрица коэффициентов корреляции показывает корреляцию между факторами в модели. В данном случае наблюдается мультиколлинеарность между факторами x_5 и x_7. Коэффициент корреляции r_{x5x7}, равный -0,811, свидетельствует о тесной связи между валовым региональным продуктом в расчете на одного человека и объемом розничного товарооборота. Однако целесообразно оставить их в модели, поскольку β-коэффициенты этих факторов показали, что они имеют достаточно большое влияние по сравнению с другими.

Таблица 3

Матрица коэффициентов корреляции

	x_1	x_2	x_4	x_5	x_7
x_1	1	0,0397	-0,136	-0,041	-0,275
x_2	0,0397	1	0,1711	0,1472	-0,38
x_4	-0,136	0,1711	1	-0,176	0,1138
x_5	-0,041	0,1472	-0,176	1	-0,811
x_7	-0,275	-0,38	0,1138	-0,811	1

Итак, анализ влияния разных факторов на размер среднемесячной заработной платы на одного штатного работника за период с 2008 по 2012 гг. показал, что больше всего на среднюю зарплату влияют индекс реальной зарплаты по регионам и объем валового регионального продукта на одного человека. При прогнозировании размера средней заработной платы следует учесть факторы, включенные в данную эконометрическую модель, поскольку их вариация объясняет 85,37 % вариации изучаемого признака. Данную модель рекомендуется использовать в обосновании управленческого решения изменения уровня среднемесячной заработной платы.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Рынок труда в национальной экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.e-reading.ws/. 2. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

УДК [331.58:005.33](477)

Недавня А. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на рівень зайнятості в Україні на основі обчислюваної економетричної моделі. Виявлено фактори, які важливі в системі управління зайнятістю в Україні.

Ключові слова: зайнятість, рівень зайнятості, фактори, регресійна модель.

© Недавня А. В., 2015

Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на уровень занятости в Украине на основе вычисленной эконометрической модели. Выявлены факторы, которые важны в управлении системой занятости в Украине.

Ключевые слова: занятость, уровень занятости, факторы, регрессионная модель.

Annotation. The analysis of the influence of same factors on the level of employment in Ukraine was made based on the calculated econometric model. Factors that are important in the employment management system in Ukraine were discovered.

Keywords: employment, employment rate, factors, regression model.

За умов переходу до ринкових відносин одним із найважливіших завдань країни є формування стабільного та ефективного ринку праці, запровадження оптимальної політики зайнятості населення. Бо саме вона повинна відігравати одну із найважливіших ролей у забезпеченні економічного зростання країни.

Дослідження проблеми зайнятості сьогодні є актуальним, тому що збільшення доходів населення, підвищення продуктивності праці створює передумови для економічного зростання. Проблемою зайнятості та розробкою шляхів вирішення питання безробіття в Україні займалися такі відомі науковці, як А. Бабаскін, Д. Богиня, Я. Безугла, В. Венедиктов, С. Дріжчана, В. Жернаков, Г. Кондратьєв, О. Магницька.

Метою статті є за допомогою економетричного дослідження визначити основні фактори, що впливають на рівень зайнятості в Україні.

Зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі [1, с. 170]. Вона характеризується системою економічних відносин із приводу забезпечення громадян робочими місцями та визначення форм участі в суспільному господарстві з метою одержання засобів до існування.

У широкому розумінні сучасне поняття зайнятості є певною сукупністю соціально-трудових відносин між людьми з приводу забезпечення населення робочими місцями; формування, розподілу і перерозподілу трудових ресурсів (робочої сили) з метою участі у суспільно-корисній праці; забезпечення розширеного відтворення робочої сили [2, с. 322].

Рівень зайнятості населення залежить, як правило, від економічних показників: потреба в робочій силі, середньомісячна заробітна плата, рівень безробіття, середня пенсія тощо (таблиця).

Таблиця

Вихідні дані для аналізу факторів впливу на рівень зайнятості в Україні [3]

Роки	Рівень зайнятості серед людей, віком від 15 – 70 років, %	Потреба в робочій силі, тис. ос.	Середньомісячна заробітна плата, грн	Рівень безробіття серед людей, віком від 15 – 70 років, %	Середня пенсія, грн
	Y	*X1*	*X2*	*X3*	*X4*
1	2	3	4	5	6
2000	55,8	68,2	230	11,6	68,9
2001	55,4	96,9	311	10,9	83,7
2002	56	123,9	376	9,6	122,5
2003	56,2	138,8	462	9,1	136,6
2004	56,7	166,5	590	8,6	182,2
2005	57,7	186,6	806	7,2	316,2
2006	57,9	170,5	1 041	6,8	406,8
2007	58,7	169,7	1 351	6,4	478,4
2008	59,3	91,1	1 806	6,4	776

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
2009	57,7	65,8	1 906	8,8	934,3
2010	58,5	63,9	2 239	8,1	1 032,6
2011	59,2	59,3	2 633	7,9	1 151,9
2012	59,7	48,6	3 026	7,5	1 253,3
2013	60,3	51,7	3 265	7,2	1 470,7

Для об'єктивного аналізу факторів, що впливають на рівень зайнятості в Україні доцільно обчислити економетричну модель, де залежною змінною є рівень зайнятості серед людей, віком від 15 – 70 років – *Y*, а факторами: потреба в робочій силі – *X1*; середньомісячна заробітна плата – *X*2; рівень безробіття серед людей, віком від 15 – 70 років – *X3*; середня пенсія – *X*4.

Після регресійного аналізу, виконаного в пакеті *Statgraphics Centurion*, та виключення статистично не важливих факторів, рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 59{,}8344 + 0{,}00101718 \times X2 - 0{,}42177 \times X3.$$

Параметр a_o = 59,83 даного рівняння показує, що рівень зайнятості людей віком від 15 – 70 років становив би 59,83 % за умови відсутності впливу з боку величини середньомісячної заробітної платні та рівня безробіття серед людей віком від 15 – 70 років.

Параметр b_1 показує, що при збільшенні середньомісячної заробітної платні на 100 грн, кількість зайнятих людей збільшиться на 0,1 %. Параметр b_2 показує, що при зменшенні рівня безробіття серед людей віком від 15 – 70 років на 1 %, кількість зайнятих людей збільшиться на 0,42 %.

Значення детермінації R^2 дорівнює 0,9121, тобто 91,21 % варіації рівня зайнятості обумовлюється варіацією середньої заробітної плати та варіацією рівня безробіття.

Оскільки $t_{розрах}$, що дорівнює 102,129 для вільного члена рівняння регресії та 11,1813 і -7,03 для коефіцієнтів регресії, більше $t_{табл}$, що дорівнює 2,145, то на 5-відсотковому рівні значущості можна зробити висновок про те, що параметри регресії не дорівнюють нулю не випадково і є статистично значущими.

Також слід звернути увагу, що $F_{розрах}$ = 192,25, що більше $F_{табл}$ = 3,63, це означає, що на 5-відсотковому рівні значущості можна зробити висновок про те, що і модель є статистично значущою.

Значення статистики Дарбіна – Уотсона, що дорівнює 1,9145, свідчить про відсутність автокореляції. Стандартна похибка оцінки показує стандартне відхилення залишків, що дорівнює 0,204. Це значення може бути використане для побудови меж прогнозування для нових спостережень.

Отже, найбільший вплив на рівень зайнятості в Україні серед наведених факторів має саме середня заробітна плата та рівень безробіття. Насправді робоча сила в Україні – одна з найдешевших у Європі, хоча має хороший освітньо-кваліфікаційний рівень. При цьому реальні доходи працівників з кожним роком зменшуються, що може і бути причиною такого рівня безробіття.

Отже, заходи щодо підвищення рівня зайнятості мають бути направлені більшою мірою на безробітне населення. Головні зусилля держави мають концентруватися на таких основних напрямах, як зменшення безробіття та скорочення низькооплачуваної зайнятості, усунення хронічної диспропорції між результативністю праці та заробітною платою.

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Про зайнятість населення : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 14. – С. 170–175. 2. Стельмащук А. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / А. М. Стельмащук. – Тернопіль : Астон, 2001. – 362 с. 3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.ukrstat.gov.ua.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ В Г. ХАРЬКОВЕ

УДК 330.44:657.922(477.54)

Отлейкина П. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен анализ факторов, влияющих на стоимость однокомнатной квартиры в городе Харькове на основе эконометрической модели. Построена регрессионная модель зависимости стоимости квартиры от жилой площади.

Ключевые слова: стоимость квартиры, эконометрические методы, регрессионная модель.

Анотація. Проведено аналіз факторів, що впливають на вартість однокімнатної квартири в місті Харкові на основі економетричної моделі. Побудовано регресійну модель залежності вартості квартири від житлової площі.

Ключові слова: вартість квартири, економетричні методи, регресійна модель.

Annotation. The factors affecting the cost of a studio apartment in Kharkov on the basis of an econometric model were analyzed. A regression model of the dependence of the apartment value on the living area was built.

Keywords: the cost of apartments, econometric methods, regression model.

Особенностью современной украинской действительности является состояние переходной экономики, в связи с чем и сама хозяйственная деятельность, и ее понимание подвергаются существенным изменениям. Общей проблемой при этом является создание таких рыночных институтов, которые будут соответствовать международным правилам и отражать национальную специфику. В первую очередь, это относится к оценочной деятельности, которая является одним из важнейших институтов современной рыночной правовой экономики.

Практическая оценочная деятельность в Украине используется уже более 10 лет. За это время были разработаны конкретные методики оценивания стоимости отдельных видов имущества. Но в то же время существуют некоторые проблемные аспекты оценивания, связанные с субъективностью каждого специалиста, с использованием нестандартных подходов расчета стоимости.

Именно этим и объясняется актуальность данной работы.

Цель работы заключается в попытке предложить новое видение не до конца решенных вопросов этой отрасли, а именно: оценить стоимость объекта недвижимости, на примере однокомнатной квартиры.

Изучением проблемы оценивания стоимости недвижимости занимались такие ученые, как: Елесеева И. И., Татарова А. В., Горемыкин А. В.

Изменение стоимости любой недвижимости зависит от целого ряда факторов, которые проявляются на различных стадиях процесса оценивания; эти факторы могут быть отнесены к трем различным иерархическим уровням. Первый уровень (региональный) – уровень влияния факторов, носящих общий характер, не связанных с конкретным объектом недвижимости и не зависящих непосредственно от него, но косвенно влияющих на процессы, происходящие с недвижимостью

© Отлейкина П. В., 2015

на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект. Второй уровень (местный) – уровень влияния локальных факторов, в основном, в масштабе города или городского района. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним. Третий уровень (непосредственного окружения) – уровень влияния факторов, связанных с объектом недвижимости и во многом обусловленных его характеристиками.

Влияние факторов может происходить одновременно на различных уровнях, а учитываться последовательно, в зависимости от степени детализации оценивания и вида оцениваемой стоимости. Оценщик недвижимости должен установить влияние каждого фактора на итоговую цену, а затем влияние всех факторов в совокупности и сделать общее заключение о стоимости недвижимости, подтвержденное необходимым обоснованием.

На стоимость объекта также влияют следующие факторы:

- месторасположение объекта, а именно: округ, район, приближенность к метро, лесополосе, детскому саду, школе, магазинам;
- размер – общая, жилая площадь и площадь кухни;
- параметры объекта: из чего он построен – материал, этажность, размер кухни, изолированные комнаты или нет, наличие раздельного/совмещенного санузла, подсобные помещения, встроенные шкафы, антресоли, из чего сделаны полы (доска, паркет, ламинат), вид из окна, наличие телефона, ремонт.

Для объективного анализа факторов, что влияют на стоимость квартиры, целесообразно рассчитать эконометрическую модель в программе *Statgraphics*. Исходные данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные: цены и основные характеристики однокомнатных квартир в городе Харькове

№ кв.	этажный коэффициент	жилая S, $м^2$	S кухни, $м^2$	другая нежилая S, $м^2$	близость к метро	цена, $/$м^2$
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	Y
1	2	3	4	5	6	7
1	3	18,2	9	7,1	0	1 020,4
2	1	10,3	4,7	5,7	1	1 497,6
3	3	14	7,5	9,5	1	1 129
4	3	15	6	9	1	1 116,7
5	3	16,5	9	8,5	0	882,4
6	3	14	12	9	1	1 000
7	3	17	8	5	1	1 266,7
8	3	14,7	6,5	8,8	0	1 266,7
9	3	14	7,5	11,5	0	1 060,6
10	3	18,8	8	7,2	0	1 088,2
11	3	18	10	7	1	1 200
12	3	16,5	8,5	10	0	857,1
13	3	17	10	7	0	1 235,3
14	3	18	8,5	3,5	1	1 133,3
15	1	20,6	11	8,4	1	925
16	3	18	6	9	0	1 000
17	3	14	10	13	0	1 000

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
18	2	18	8,5	14	0	987,7
19	3	17	7,4	10	0	1 046,5
20	3	16	7	11	0	970,6
21	1	28,9	8	14,6	1	1 009,7
22	3	26	10	6,5	0	1 176,5
23	3	29	10	9	0	1 062,5
24	1	30	11	13	0	944,4
25	3	33	8	22	0	920,6
26	3	27,3	10	13,7	1	1 078,4
27	2	31	8	12	1	1 058,8
28	3	40	12	35,1	0	1 125,1
29	3	43,6	16	13,8	0	1 226,2
30	1	28	8,7	11,3	1	1 458,3
31	3	35,5	19	28,3	0	1 028,5
32	3	43,6	15	14,8	0	1 135,4
33	3	31,2	9,8	20	1	1 409,8
34	3	40	12	33,9	0	1 011,6
35	3	40	12	34	0	1 139,5

Как зависимую (или результативную) переменную возьмем стоимость 1 м² квартиры в долларах США (Y, $/м²). Не зависящими (или факторными) будут 6 переменных: X_1 – этажный коэффициент (первый – 1, последний – 2, другой – 3; общеизвестен тот факт, что квартиры, расположенные на 1 этаже и на последнем пользуются меньшим спросом, чем квартиры на других этажах), X_2 – жилая S, м², X_3 – S кухни, м² (на стоимость квартиры в значительной степени влияет как общая площадь квартиры, так и площадь кухни, как известно, чем больше площадь кухни, тем дороже квартира), X_4 – другая нежилая S, м² (рассчитывается вычитанием из общей площади жилой площади и площади кухни), X_5 – близость к метро (приближенная (до 10 мин пешком) – 1, удаленная – 0).

В результате вычислений регрессионного анализа и исключения статистически не значимых факторов (табл. 2) уравнение множественной линейной регрессии будет иметь вид:

$$Y = 1\,053{,}9 + 12{,}738 \times X_5,$$

где Y – стоимость квартиры, $/м²;

X_5 – жилая площадь, м².

Данное уравнение показывает, что наиболее значимым оказался фактор – жилая площадь, м. кв. Итак, при увеличении площади жилой площади на 1 м² произойдет увеличение стоимости квартиры на $12,738. На практике данный факт подтверждается. F-критерий Фишера больше табличного значения. Это свидетельствует о том, что данная построенная модель значима. Также выбранный параметр (жилая площадь) является значимым, поскольку t-статистика Стьюдента равняется 2,45902, что больше соответствующего табличного значения. Проанализировав полученные данные, видим, что значения коэффициента детерминации R^2 равняется 0,56748, то есть 56,7 % вариации стоимости квартиры обуславливается жилой площадью. Влияние других факторов, не включенных в модель, составляет 43,3 % от общей вариации. Включенные в модель факторы есть статистически значимы, как и сама модель, то есть и модель, и факторы можно применять на прак-

тике. Критерий Дарбина – Уотсона равен 1,72077, что говорит об отсутствии автокорреляции; модель пригодна для прогноза (табл. 2).

Таблица 2

		Standard	T	
Parameter	*Estimate*	*Error*	*Statistic*	*P-Value*
CONSTANT	1053,9	30,172	34,9298	0,0000
Жилая S, м. кв.	12,738	49,507	2,45902	0,0193

Analysis of Variance

Source	*Sum of Squares*	*Df*	*Mean Square*	*F-Ratio*	*P-Value*
Model	121 103	1	121 103	6,05	0,0193
Residual	660 913	33	20 027,7		
Total (Corr.)	782 016	34			

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на то что стоимость квартиры складывается из целого комплекса факторов, наиболее значимым является жилая площадь. В результате исследования было выявлено, что при увеличении площади жилой площади на 1 м², произойдет увеличение стоимости квартиры на $12,738. Данная модель может использоваться как модель для прогноза.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 480 с. 2. Елисеева И. И. Практикум по эконометрике : учеб. пособ. / И. И. Елисеева, С. В. Курышева, Н. М. Гордеенко. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 196 с. 3. Агентство недвижимости "Харьков-Риэлтер" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kharkov-realter.com.ua/flats.

РЕГРЕССИОННАЯ МОДЕЛЬ ОБЪЕМА РЕАЛЬНОГО ВВП УКРАИНЫ

УДК 330.44:330.55 (447)

Пономаренко Т. С.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен анализ влияния факторов на реальный валовый внутренний продукт Украины. Построена эконометрическая модель зависимости объема реального ВВП Украины на протяжении 2005 – 2012 гг. от основных факторов, которые оказывают на него влияние.

Ключевые слова: реальный ВВП, факторы, регрессионная модель, реальный валовый внутренний продукт Украины, эконометрическая модель.

© Пономаренко Т. С., 2015

Анотація. Проведено аналіз впливу факторів на реальний валовий внутрішній продукт України. Побудовано економетричну модель залежності обсягу реального ВВП України протягом 2005 – 2012 рр. від основних факторів, які на нього впливають.

Ключові слова: реальний ВВП, чинники, регресійна модель, реальний валовий внутрішній продукт України, економетрична модель.

Annotation. The influence of some factors on the gross domestic product of Ukraine is analyzed. An econometric model of influence of the main factors on the real gross national product in Ukraine in 2005 – 2012 is built.

Keywords: real GDP factors, regression model, the real gross domestic product of Ukraine, the econometric model.

Валовым внутренним продуктом называется макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за определенный период на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. При этом реальный ВВП, выраженный в неизменных ценах, то есть в ценах, которые сложились в каком-либо году, учитывает, в какой степени рост ВВП определяется реальным ростом производства, а не ростом цен [1].

Целью статьи является моделирование зависимости величины реального валового внутреннего продукта Украины от изменения ключевых факторов, так как изменения реального объема валового внутреннего продукта характеризует экономический рост страны. Именно на основе динамики реального ВВП можно судить о том, как развивается экономика, ухудшается или улучшается положение страны. Поэтому анализ факторов, которые способствуют повышению или снижению ВВП, требует значительного внимания для формирования рациональной экономической политики государства.

На реальный валовой внутренний продукт влияет множество факторов, характеризующих как экстенсивный, так и интенсивный рост производства. К ним относятся: труд, земля, капитал и предпринимательские способности. Напрямую влияют на динамику ВВП количество и качество трудовых ресурсов, объем и состав основного капитала, совершенствование технологии и организации производства, количество и качество вовлеченных в хозяйство природных ресурсов, изменение предпринимательских способностей. Также не в меньшей степени оказывают влияние косвенные факторы, такие, как: степень монополизации рынков, изменение уровня цен, налоговая политика государства и возможности получения кредитов [2, с. 452]. Количественные показатели, которые отражают эти факторы, представлены в таблице (таблица).

Исходными данными для разработки модели влияния послужила официальная статистика. Для более точной и статистически значимой модели данные за период взяты по кварталам.

Таблица

Исходные данные для анализа факторов влияния на реальный ВВП Украины по кварталам в 2005 – 2012 гг. [2; 3]

Периоды	Реальный ВВП в ценах 2007, млрд грн	Уровень безработицы, %	Расходы на НИОКР, млн грн	Объем прямых иностранных инвестиций, млрд грн	Дефлятор ВВП, %	Капитальные инвестиции, млн грн	Процентная ставка по кредитам в национальной валюте, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1 кв. 2005	132 132	9,3	912,7	443,5	125,1	14 734,94	17,30
2 кв. 2005	145 117	8,5	1 009,6	264,0	124,7	20 783,63	15,90

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8
3 кв. 2005	178 476	7,6	1 102,6	470,8	121,7	24 530,63	15,27
4 кв. 2005	167 754	7,8	1 361,4	6 843,0	125,8	51 124,89	16,23
1 кв. 2006	138 472	8,5	1 009,9	1 024,0	115,2	19 171,53	15,90
2 кв. 2006	155 439	7,4	1 143,8	984,8	116,0	26 265,30	15,50
3 кв. 2006	191 882	6,9	1 255,5	1 527,8	115,4	34 275,04	14,73
4 кв. 2006	184 072	7,4	1 755,2	1 274,2	112,6	69 260,45	14,60
1 кв. 2007	153 146	8,0	1 192,5	1 611,0	118,6	28 318,89	14,03
2 кв. 2007	170 514	7,1	1 281,6	1 889,0	120,4	39 500,48	13,87
3 кв. 2007	200 329	6,7	1 480,9	3 407,0	125,4	50 457,74	13,67
4 кв. 2007	196 742	6,9	2 194,0	1 474,0	126,4	104 401,75	14,03
1 кв. 2008	166 089	7,6	1 553,2	2 369,0	126,6	38 732,00	14,57
2 кв. 2008	181 086	6,8	1 864,4	3 299,0	133,2	53 473,40	17,23
3 кв. 2008	208 851	6,5	3 503,0	2 337,0	132,9	63 580,00	17,07
4 кв. 2008	181 310	6,9	2 657,4	1 387,0	123,3	116 288,70	21,10
1 кв. 2009	133 548	10,3	1 569,2	915,0	122,8	30 243,20	27,03
2 кв. 2009	149 696	9,9	1 821,8	1 163,0	109,7	35 718,50	19,13
3 кв. 2009	176 089	9,4	2 154,0	1 123,0	107,4	40 316,80	17,50
4 кв. 2009	169 183	9,6	2 276,8	1 255,0	114,1	86 599,50	19,83
1 кв. 2010	139 496	9,8	2 020,5	1 478,0	110,0	26 063,90	17,37
2 кв. 2010	157711	9,2	1 927,5	917,0	113,8	34 491,00	14,77
3 кв. 2010	181 966	8,7	2 042,7	1 371,0	116,5	42 739,80	13,03
4 кв. 2010	175 425	8,8	3 005,2	1 784,0	114,0	85 765,90	13,63
1 кв. 2011	146 543	9,5	2 107,2	836,0	112,9	34 497,60	13,10
2 кв. 2011	163 908	8,9	2 124,9	2 226,0	116,6	45 933,70	13,47
3 кв. 2011	193 870	8,5	2 362,7	1 653,0	115,2	62 768,70	14,77
4 кв. 2011	184 275	8,6	2 996,5	1 406,0	112,6	116 732,30	18,27
1 кв. 2012	149 837	9,1	2 138,7	1 400,0	111,4	48 123,00	15,60
2 кв. 2012	168 834	8,4	2 430,0	1 502,0	109,0	64 098,30	15,56
3 кв. 2012	191 355	8,0	2 701,9	1 336,0	106,2	65 238,50	19,57
4 кв. 2012	179 620	8,1	3 287,9	2 010,0	106,8	86 267,90	20,92

Для объективного анализа факторов, влияющих на реальный ВВП Украины целесообразно построить множественную регрессионную модель, где зависимой переменной является реальный ВВП Украины в ценах 2007 года – Y, а факторами: безработица среди людей возраста 15 – 70 лет –

X_1; расходы на НИОКР – X_2; объем прямых иностранных инвестиций – X_3; дефлятор ВВП – X_4; капитальные инвестиции – X_5; средневзвешенная процентная ставка по кредитам в национальной валюте – X_6.

Для расчета параметров модели был использован статистический пакет анализа *Statgraphics Centurion.*

После проведения регрессионного анализа и исключения статистически незначимых факторов уравнение регрессии имеет вид:

$$Y=249\ 724-13\ 268,3X_1+15,001X_2\ .$$

Таким образом, из модели были исключены такие факторы, как: объем прямых иностранных инвестиций в Украину из-за рубежа, дефлятор ВВП, капитальные инвестиции и средневзвешенная процентная ставка по кредитам в национальной валюте, так как их P-value превышает 0,05. Можно предположить, что влияние исключенных факторов происходит не моментально, а с некоторой временной задержкой, то есть временным лагом.

Значение коэффициента детерминации R^2 равно 0,706, то есть 70,6 % вариации объема реального ВВП Украины обуславливается вариацией факторов X_1 и X_2 – уровня безработицы и расходов на НИОКР. Другие факторы, не включенные в модель, составляют 29,3 % от вариации реального ВВП.

Параметры регрессии b_1 и b_2 показывают, что при увеличении уровня безработицы на 1 % реальный ВВП Украины в среднем уменьшается на 13 268,3 млрд грн, а при увеличении расходов на НИОКР на 1 млн грн реальный ВВП Украины увеличивается на 15, 001 млрд грн.

Поскольку $t_{расч}$, равный 15,0284 для свободного члена уравнения, 7,0595 для коэффициента b_1 и 5,1958 для коэффициента b_2 больше $t_{табл}(2;29;0,05)$, равного 2,0452, то на 5-процентном уровне значимости гипотеза о несущественности параметров регрессии отклоняется, то есть b_0, b_1 и b_2 отличаются от нуля не случайно и являются статистически значимыми.

Также следует обратить внимание, что $F_{расч}(2,29) = 38,21$ превышает $F_{табл}(2,29) = 3,33$, что подтверждает не случайность отклонения от нуля коэффициента детерминации R^2 и статистическую значимость модели.

Статистика Дарбина – Уотсона (DW) проверяет остатки, чтобы определить, есть ли существенная корреляция. Значение статистики DW = 1,71862, то есть признаков существенной последовательной автокорреляции в остатках на 95-процентном уровне достоверности нет, однако модель не может быть использована для прогнозирования.

Таким образом, с помощью моделирования были определены наиболее весомые факторы, которые влияли на изменение реального валового внутреннего продукта в Украине в 2005 – 2012 гг.: уровень безработицы среди людей трудоспособного возраста и расходы на выполнение научных и научно-технических работ. То есть регрессионная модель подтверждает закон Оукена о влиянии уровня безработицы на объем ВВП и отображает важность развития инновационного и научно-технического прогресса в Украине. При этом неучтенные в модели факторы, объясняющие 29,3 % изменчивости результирующего признака, в большинстве своем не являются количественными или не фиксируются в официальной статистике, что затрудняет их объективный анализ.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Базилевич В. Макроекономіка : підручник / В. Базилевич, К. Базилевич, Л. Баластрик. – К. : Знання, 2007. – 703 с. 2. Журавлева Г. П. Экономика : учебник / Г. П. Журавлева. – М. : Юристъ, 2002. – 574 с. 3. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua. 4. Сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ

УДК 311.21:330.322(477)

Руденок О. І.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Обґрунтовано залежність об'ємів надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України від деяких макроекономічних чинників. Проведено регресійно-кореляційний аналіз впливу даних факторів на об'єм ПІІ.

Ключові слова: іноземні інвестиції, економіка, макроекономіка, регресійно-кореляційний аналіз.

Аннотация. Обоснована зависимость объемов поступления прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Украины от некоторых макроэкономических факторов. Проведен регрессионно-корреляционный анализ влияния данных факторов на объем ПИИ.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, экономика, макроэкономика, регрессионно-корреляционный анализ.

Annotation. The dependence of the volume of foreign direct investment (FDI) in Ukraine on some macroeconomic factors was considered. A regression-correlation analysis of the impact of these factors on the volume of FDI was conducted.

Keywords: foreign investment, economics, macroeconomics, regression-correlation analysis.

Розвиток будь-якої держави пов'язаний з динамікою інвестиційних процесів, структурним та якісним оновленням виробництва й створенням ринкової інфраструктури. Чим інтенсивніше здійснюється інвестування, тим швидше проходить відтворювальний процес, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення. Будь-яка країна прагне залучити іноземний капітал, одержуючи прямий і непрямий ефекти від інвестиційних вкладень. Тому актуальним залишається питання визначення факторів, які впливають на об'єм прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України.

Вивченню та аналізу процесу залучення іноземних інвестицій в регіони України присвячені праці Беленького П. Ю., Шевченко-Марселя В. У., Писаренка С. М., Недашківського М. М., З. Самотого, Даниленка А. А., Л. Шинкарука, Музиченка А. С. та інших вчених-економістів.

Прямі іноземні інвестиції відіграють важливу роль в економіці будь-якої держави. Для залучення додаткових інвестиційних ресурсів важливим є створення умов, які б сприяли надходженню іноземного капіталу. Але світовий досвід показує, що зростання таких інвестицій є наслідком поліпшення загальної соціально-економічної ситуації в країні, а не її причиною. Тому метою даної статті є визначення тих факторів, які найбільше впливають на приплив ПІІ в економіку України, та розроблення практичних рекомендацій за даними розробленої економетричної моделі.

Отже, згідно з економічною теорією, значну роль у залученні інвестицій відіграють макроекономічні фактори такі, як: ВВП на душу населення, стабільність курсу національної валюти, рівень доходів та рівень зайнятості населення [1].

Для побудови економетричної моделі слід обрати такі кількісні показники (таблиця) [2], як: ВВП на душу населення (даний показник характеризує загальний рівень розвитку економіки країни) (x1); рівень безробіття в Україні (цей показник навіть більшою мірою характеризує загальний стан еконо-

© Руденок О. І., 2015

міки, ніж ВВП, що дає змогу включити цей фактор до моделі) (x2); середньомісячна заробітна плата (від розміру заробітної плати працівників будуть залежати пропорції витрат на робочу силу та основний капітал. Тобто за високого рівня заробітної плати підприємці змушені будуть замінити робітників капіталом) (x3); курс гривні відносно долару США (стабільність національної валюти, безумовно, зменшує ризики підприємців, які прагнуть інвестувати свої кошти в економіку України) (x4); ПІІ на душу населення. Даний фактор є результативним (y).

Таблиця

Вихідні дані для розрахунків

Роки	Об'єм ПІІ в Україну на душу населення, млн грн	ВВП України на душу населення, млн грн	Середньомісячна заробітна плата, грн	Рівень інфляції в Україні, %	Курс гривні до 100 доларів США
2003	0,252109108	5 613,8	462	9,7	533,27
2004	0,190837696	7 299,2	590	9,2	531,92
2005	0,875925721	9 406,7	806	7,8	512,47
2006	0,520827938	11 665,6	1 041	7,4	505,00
2007	0,904242582	15 542,1	1 351	6,9	505,00
2008	0,711597137	20 545,7	1 806	6,9	526,72
2009	0,729472032	19 871,4	1 906	9,6	779,12
2010	0,81147549	23 648	2 239	8,8	793,56
2011	0,812638071	28 851,5	2 633	8,6	796,76
2012	0,894669925	30 928,6	3 026	8,1	799,10
2013	0,65006843	32 028,5	3 265	7,7	799,30

У результаті обчислення регресійного аналізу отримана така лінійна багатофакторна модель:

$$y = 1{,}37634 – 0{,}167875 \times x2 + 0{,}00105057 \times x4.$$

Змінна Xi	Коефіцієнти регресії	t-критерії Стьюдента	Рівень надійності
x2	-0,167875	-2,88082	0,0280
x4	0,00105057	2,49877	0,0466

За даними розрахунків, проведених за допомогою *StatGrafics Centurion* 16.1.11, можна зробити такі висновки: серед обраних факторів найбільш значимими є x2 та x4. Тобто на розмір ПІІ в економіку України найбільше впливають такі фактори, як: рівень безробіття в країні та курс національної валюти.

Ті фактори, що не увійшли у модель, мали показник P-Value більший за 0,05. Тобто ймовірність, за якою вони розраховуються, була меншою за 95 %. Середньомісячна заробітна плата та ВВП на душу населення були вилучені з моделі методом жорсткого відсіву функції *Backward Stepwise Selection* програми *StatGrafics Centurion* 16.1.11.

Також статистичну значимість факторів x2 та x4 підтверджують їхні t-статистики, а статистичну значимість усієї моделі в цілому підтверджує F-критерій Фішера (F-Ratio = 5,17).

Коефіцієнт детермінації даної моделі має значення 56,3946 %, тобто 56,3946 % мінливості результативного фактору пояснюється мінливістю саме тих факторів, що увійшли до моделі. Отже, це

свідчить про достатньо високу якість обраної моделі. Але більш точним є скорегований коефіцієнт детермінації R-squared *(adjusted for d.f.)* = 52,4932 % з точки зору економічної інтерпретації, це означає, що на 52,4932 % розмір ПІІ на душу населення залежить від рівня безробіття в Україні та валютного курсу гривні. При цьому зі збільшенням рівня безробіття в країні на 1 % об'єми ПІІ на душу населення в економіку України зменшуються на 167 875 грн, а при зміцненні курсу гривні відносно долару збільшуються на 1 050,57 грн.

Для визначення того, який з факторів впливає на ПІІ більшою мірою, слід побудувати дану модель у стандартизованій формі:

$$t_y = -0{,}67902001 \times t2 + 0{,}606414618 \times t4 .$$

Отже, рівень безробіття має більший вплив на об'єм ПІІ в економіку України, ніж стабільний курс гривні.

Відсутність явища мультиколінеарності між факторними змінними відкидає необхідність у зміні специфікації моделі, адже міжфакторний коефіцієнт кореляції між x2 і x4 дорівнює -0,3216, що свідчить про слабкий зв'язок між ними.

Однак, значення критерію Дарбіна – Уотсона (Durbin – Watson statistic = 2,5715 (P = 0,6514)) не дає можливості стверджувати про відсутність автокореляції, оскільки навіть P-значення перевищує 0,05.

Отже, проведений аналіз впливу конкретних макроекономічних показників на об'єм залучення ПІІ в економіку України показав, що серед залучених до моделі факторів, таких, як: ВВП на душу населення, середньомісячна заробітна плата, рівень безробіття в країні та курс національної валюти, найбільшу увагу іноземні інвестори звертають саме на рівень безробіття серед українців та стабільність курсу гривні.

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Garibaldi P. What Moves Capital to Transition Economies? / P. Garibaldi, N. Mora, R. Sahay // IMF Working Paper. – WP/02/64. – 2002. 2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

УДК 330.43:338.43(477)

Старченко О. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто вплив різноманітних факторів на рентабельність сільського господарства України, виявлено найбільш значущі фактори. Перевірено отриману модель на статистичну значущість. Проведено аналіз впливу факторів на результативну ознаку.

Ключові слова: фактори, рентабельність, сільське господарство, статистична значущість.

© Старченко О. О., 2015

Аннотация. Рассмотрено влияние различных факторов на рентабельность сельского хозяйства Украины, выявлены наиболее значимые факторы. Полученная модель проверена на статистическую значимость. Проведен анализ влияния факторов на результативный признак.

Ключевые слова: факторы, рентабельность, сельское хозяйство, статистическая значимость.

Annotation. The influence of various factors on the profitability of agriculture of Ukraine was considered. The most significant factors were selected. The resulting model was checked for statistical significance. The influence of the factors on the result was analyzed.

Keywords: factors, profitability, agriculture, statistical significance.

Розвиток і зміцнення галузі рослинництва України – важливе державне завдання. Українська земля щедро обдарована природою. Майже 25 тисяч видів вищих і нижчих рослин вплелися в різнобарвний вінок флори.

В Україні практичну цінність як харчові, кормові або сировинні рослини мають 65 % видів її флори.

Загальні обсяги продуктів харчування, що виробляються, достатні, щоб забезпечити їжею населення країни, хоча їх розподіл за регіонами різко нерівномірний.

Збільшення об'ємів продовольчих ресурсів за останні десятиліття було досягнуто за рахунок інтенсифікації сільського господарства.

Раціон людини включає чималу кількість продуктів тваринництва, в першу чергу, м'яса та молока. Для їх отримання тваринам згодовують від 33 до 40 % продукції рослинництва.

На рубежі XX і XXI століть вимоги до сільськогосподарського виробництва суттєво зросли у зв'язку з демографічною ситуацією.

Важливою галуззю сільського господарства є рослинництво, рівень розвитку якого впливає і на тваринництво. Розміщення галузей рослинництва значною мірою залежить від посівних площ, їх структури та раціонального використання.

Серед галузей рослинництва найважливішою є зернове господарство. Це основа всього сільськогосподарського виробництва. Так, від зерна і продуктів його переробки значною мірою залежить і могутність держави, і добробут її населення. Зернове господарство формує продовольчий фонд і постачає фуражне зерно тваринництву, створює резервні державні запаси зерна і дає продукцію на експорт.

Україна належить до країн із значними обсягами виробництва зерна. Хоч вона і виробляє зерна значно менше, ніж найбільші виробники у світі (Китай, США, Індія, Росія), та в Європі поступається лише Франції, а в останні роки – і Німеччині.

Серед основних факторів, що впливають на рентабельність сільського господарства України, можна виділити такі: середня ціна на зернові та зернобобові, продуктивність праці та площа сільськогосподарських угідь. Саме ці показники будуть використовуватися у подальшому аналізі.

Нехай результативна змінна Y – рентабельність сільського господарства України, %, X_1 – виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т , X_2 – середня ціна на зернові та зернобобові культури, грн за 1 т , X_3 – продуктивність праці, грн, X_4 – площа сільськогосподарських угідь, тис. га. Вихідні дані представлені у таблиці [1].

Таблиця

Вихідні дані

Роки	Рентабельність, %	Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т	Середня ціна на зернові та зернобобові культури, грн за 1 т	Продуктивність праці, грн	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
1	2	3	4	5	6
1990	98,30	103 774,00	100,50	59 554,90	42 030,3
1991	114,60	93 392,20	125,30	49 187,90	41 973,4

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
1992	206,50	94 783,60	145,60	50 510,00	41 929,5
1993	214,60	101 043,20	150,90	56 794,30	41 890,4
1994	123,20	91 078,00	155,90	46 943,30	41 861,6
1995	55,50	89 888,60	163,00	45 822,20	41 852,9
1996	29,70	83 607,40	168,40	39 573,60	41 839,7
1997	14,50	88 054,10	176,10	44 012,20	41 854,3
1998	-3,30	80 179,00	154,20	36 203,60	41 826,5
1999	8,00	77 498,10	200,40	33 461,20	41 829,5
2000	30,80	71 368,50	443,80	27 066,90	41 827,0
2001	35,80	78 812,30	381,30	34 577,20	41 817,0
2002	22,30	95 452,20	312,50	51 315,00	41 800,4
2003	41,7	88 592,90	535,10	44 266,30	41 788,5
2004	20,30	122 315,30	453,10	78 074,10	41 763,8
2005	7,90	130 351,00	417,80	86 198,10	41 722,2
2006	11,30	142 242,10	515,20	98 033,70	41 675,9
2007	32,70	139 428,40	833,50	94 905,20	41 650,0
2008	19,60	186 945,50	778,60	142 513,50	41 625,8
2009	16,90	183 163,00	799,00	138 741,70	41 596,4
2010	26,70	178 336,60	1 120,90	133 603,00	41 576,0
2011	32,30	216 117,90	1 374,20	171 142,80	41 557,6
2012	22,30	200 661,50	1 547,10	155 543,80	41 536,3

Аналіз вихідних даних можна провести за допомогою пакета статистичного аналізу *Statgraphics.* У результаті було отримано множинну регресію з параметрами та відповідними їм критеріями розподілу Стьюдента. Також у результаті зворотнього відбору даних з'ясувалося, що значущими факторами є X_1, X_2, X_3, X_4. Це пояснюється Р-значенням цих факторів. Якщо Р-значення менше за 0,05, то на рівні значущості 95 % можна стверджувати, що модель є статистично значущою.

Порівнявши розрахункові значення t-критерію Стьюдента з табличним t(0,05; 5) = 2,57, можна стверджувати про значущість отриманої моделі.

Отримана модель має коефіцієнт детермінації 91,72 %. Це означає, що фактори X_1, X_2, X_3, X_4 на 91,72 % пояснюють варіацію результативної ознаки Y.

Для виявлення факту наявності автокореляції використовуємо критерій Дарбіна – Уотсона, який у даній моделі дорівнює 2,41062, тобто можна стверджувати про відсутність автокореляції в моделі.

Модель має наступний вигляд:

$$Y = -8218,36 + 0,859612 \times X_1 - 0,838883 \times X_2 - 0,859658 \times X_3 - 0,706072 \times X_4.$$

Отже, виходячи з отриманих даних, можна стверджувати, що при збільшенні виробництва основних сільськогосподарських культур, тис. т, рентабельність сільського господарства збільшиться на 0,8596 % при інших рівних умовах. Зворотній зв'язок мають змінні X_2, X_3 та X_4. При зменшенні середньої ціни на зернові та зернобобові культури, грн, за 1 т, рентабельність сільського господарства збільшиться на 0,838883 %. При зменшенні продуктивності праці, грн, рентабельність сільського господарства збільшиться на 0,859658 %. Найменший вплив має площа сільськогосподарських угідь,

тис. га : при зменшенні цього показника на 1 тис. га рентабельність сільського господарства збільшиться на 0,706072 %.

Задля покращення та розвитку сільського господарства в Україні необхідно збільшити виробництво основних сільськогосподарських культур. Також однією з практичних рекомендацій покращення стану ринку землі є зниження цін на зернові та зернобобові культури та площі сільськогосподарських угідь.

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. 2. АПК України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник. Випуск 5. – К., 2002. – 560 с. 3. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти). – К. : Інститут економіки НАН України, 2003. – 124 с. 4. Кук С. І. Агропромисловий комплекс сьогодні / С. І. Кук. – К., 2007. 5. Сільське господарство України за 2004 рік. – К. : Держкомстат України, 2005. – 86 с.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

УДК 330.44:330.59(477)

Столяренко В. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Построены эконометрические модели зависимости качества жизни населения в Украине от факторов, влияющих на нее. Проанализированы показатели, определяющие основные факторы, влияющие на качество жизни населения в Украине.

Ключевые слова: качество жизни, индекс развития человеческого потенциала, факторы, регрессионная модель.

Анотація. Побудовано економетричні моделі залежності якості життя населення в Україні від факторів, що впливають на неї. Проаналізовано показники, що визначають основні чинники, які впливають на якість життя населення в Україні.

Ключові слова: якість життя, індекс розвитку людського потенціалу, фактори, регресійна модель.

Annotation. Econometric models of the dependence of the quality of life in Ukraine on some factors were constructed. Indicators that determine the main factors affecting the quality of life of the population in Ukraine were analyzed.

Keywords: quality of life, human development index, factors, regression model.

© Столяренко В. В., 2015

Проблемы уровня и качества жизни являются одними из наиболее актуальных. Причиной служит экономический кризис 2008 – 2010 гг., на фоне которого в обществе произошло глубокое падение уровня и качества жизни основной массы населения украинцев. Наше благосостояние напрямую зависит от правильной социальной политики государства, которая, в свою очередь, зависит от того, достаточно ли информации, и насколько она полно показывает проблемы в современном украинском обществе. От решения проблем уровня и качества жизни во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральным моментом которой был бы человек, его благосостояние, физическое и социальное здоровье. Именно поэтому все преобразования, которые так или иначе могут повлечь изменение уровня жизни, вызывают большой интерес у самых разнообразных слоев населения [1].

Качество жизни – это системное понятие, определяемое единством его компонентов: самого человека как биологического и духовного существа, его жизнедеятельности и условий, в которых она протекает. Отсюда следует, что номенклатура показателей качества жизни должна включать как объективные характеристики самого человека (или социума), его жизнедеятельности и условий жизни, так и субъективные оценочные характеристики, отражающие отношение субъекта к реалиям его.

Таким образом, качество жизни населения определяется жизненным потенциалом общества, входящих в него социальных групп, отдельных граждан и соответствием характеристик процессов, средств, условий и результатов их жизнедеятельности социально-позитивным потребностям, ценностям и целям. Проявляется качество жизни в субъективной удовлетворенности людей самими собой и своей жизнью, а также в объективных характеристиках, свойственных человеческой жизни как биологическому, духовному и социальному явлению. Одной из важных составляющих качества жизни населения является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), поэтому для определения факторов влияющих на качество жизни населения в Украине, воспользуемся данным индексом (таблица).

Таблица

Исходные данные о ИРЧП и факторы, оказывающие влияние на него в Украине в 2001 – 2013 годах [2]

Год	ИРЧП	ВНД на душу населения, дол.	Среднемесячная зп, дол.	ВВП на душу населения, дол.
	Y	X_1	X_2	X_3
2001	0,768	3 650	38,125	781
2002	0,777	3 950	46,25	879
2003	0,799	4 450	56,75	1 079
2004	0,78	5 160	73,625	1 367
2005	0,782	5 530	100,75	1 829
2006	0,791	6 120	130,125	2 303
2007	0,796	6 820	168,875	2 275
2008	0,774	7 200	225,75	3 021
2009	0,743	6 130	238,25	3 889
2010	0,71	6 540	279,875	2 549
2011	0,722	6 970	329,125	3 007
2012	0,733	7 180	378,125	3 615
2013	0,74	7 246	404,25	3 870

Для того, чтобы провести объективный анализ факторов, что влияют на качество жизни населения в Украине, целесообразно рассчитать эконометрическую модель в программе *Statgraphics*. При этом обозначим: Y – индекс развития человеческого потенциала (зависимая переменная), факторы: X_1 – валовый национальный доход на душу населения в долларах США, X_2 – среднемесячная заработная плата в долларах США, X_3 – валовый внутренний продукт на душу населения в долларах США.

Вычисления регрессионного анализа позволило нам определить уравнение множественной линейной регрессии, которое включает только значимые факторы:

$$Y = 0{,}718 + 0{,}018X_1 - 0{,}0033X_2 .$$

Проанализировав полученные данные, можно сделать вывод, что построенная модель является значимой, об этом свидетельствует Fp = 14,72.

Значения Статистики Дарбина – Уотсона, равное 1,87, свидетельствует об отсутствии автокорреляции. То есть по данной модели можно сделать прогноз.

Также значения коэффициента детерминации R^2 = 0,6958, то есть 69,58 % вариации качества жизни в Украине в период 2001 – 2013 гг. обуславливается валовым национальным доходом и среднемесячной заработной платой. Влияние других факторов, не включенных в модель, составляет 30,42 % от общей вариации. Также видим, что включенные в модель факторы являются статистически значимы, как и сама модель, то есть и модель, и факторы можно применять на практике.

Так как $t_a = 21{,}9$; $t_{b1} = 2{,}45$; $t_{b2} = 4{,}55$, то, исходя из табличного значения t-критерия Стьюдента (tp = 0,576, при уровне значимости 0,05), можно утверждать, что значимость включенных факторов подтверждается и соответственно коэффициенты регрессии статистически значимы.

Исходя из сравнения теоретических коэффициентов уравнения регрессии β1 и β2, получили, что β2 > β1, это означает большее влияние на качество жизни населения в Украине второго фактора, то есть среднемесячной заработной платы.

В результате, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на качество жизни населения в Украине оказывает среднемесячная заработная плата, так как при ее увеличении, часть населения готова отказаться от привычной жизни и пойти работать на более выгодных для них условиях. Менее значительное влияние оказывает валовый национальный доход на душу населения. Большую часть граждан он не очень сильно волнует, прежде всего, они интересуются своими личными доходами, которые напрямую связаны с их заработной платой. То есть, чтобы повысить уровень жизни населения в Украине, нашему государству, прежде всего, следует обратить внимание на заработную плату.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Баженов С. А. Качество жизни населения : теория и практика / С. А. Баженов. – М. : ЭКОС, 2002. 2. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ УКРАИНЫ

УДК 330.43:330.322(477)

Столярова А. А.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Рассмотрено влияние различных факторов на уровень инвестиционной привлекательности Украины за 2008 – 2013 гг. с помощью корреляционно-регрессионного анализа и построения эконометрической модели. Полученная модель проверена на статистическую значимость, а также определены факторы, которые имеют наибольшее влияние на инвестиционный климат.

Ключевые слова: инвестиционный климат, эконометрический анализ, многофакторная модель, инвестиционная привлекательность.

© Столярова А. А., 2015

Анотація. Розглянуто вплив різних факторів на рівень інвестиційної привабливості України за 2008 – 2013 рр. шляхом кореляційно-регресійного аналізу та побудови економетричної моделі. Перевірено отриману модель на статистичну значущість, а також визначено фактори, які мають найбільший вплив на інвестиційний клімат.

Ключові слова: інвестиційний клімат, економетричний аналіз, багатофакторна модель, інвестиційна привабливість.

Annotation. The influence of various factors on the level of investment attractiveness of Ukraine during 2008 – 2013 was analyzed by means of regression analysis and an econometric model construction. The obtained model was tested for statistical significance and the factors which have the greatest impact on the investment attractiveness were identified.

Keywords: investment climate, econometric analysis, multifactor model, investment attractiveness.

Инвестиционная привлекательность выступает движущим элементом увеличения жизненного уровня населения страны. От объема инвестиций в большой мере зависит развитие экономики и решение социально-экономических проблем.

На данный момент именно инвестиции являются каналом обеспечения экономики финансовыми ресурсами, поэтому создание благоприятной инвестиционной среды является наиболее актуальным.

Главная цель данного исследования состоит в анализе факторов, влияющих на уровень инвестиционной привлекательности, а также в построении экономической модели, которая отображает зависимость между ними.

Проблемы инвестиционной привлекательности экономики Украины активно исследуются в работах экономистов: Б. Данилишина, И. Иващук, Кныш М. И., Перекатова Б. А., У. Шарпа, Г. Александра и др.

Поскольку Украина не имеет достаточно ресурсов для создания конкурентоспособной экономики на мировом рынке, привлечение инвестиций остается главным условием для восстановления экономики Украины [1].

На уровень инвестиционной привлекательности оказывают влияние множество факторов: политическая ситуация, законодательная база, развитость банковской и налоговой систем, защищенность инвесторов, открытость к международной торговле и позиция на международном рынке и многие другие.

Среди основных факторов можно выделить макроэкономические показатели, такие, как: ВВП, уровень инфляции. Также немаловажную роль играют ставки налога на прибыль и величина учетных ставок.

Но все же в большей степени на инвестиционную привлекательность влияет политическая обстановка в стране.

В качестве результативной переменной Y обозначим уровень инвестиционной привлекательности, который измеряется по 5-ти бальной шкале. За фактор x_1 – объем ВВП, млн грн, x_2 – уровень инфляции, %, x_3 – ставка налога на прибыль, %, x_4 – величина учетных ставок, %. Исходные данные представлены в таблице [2].

Таблица

Исходные данные

Годы	Кварталы	Уровень инвестиционной привлекательности Украины	Объем ВВП, млн грн	Уровень инфляции, %	Ставка налога на прибыль, %	Величина учетных ставок, %
		Y	x_1	x_2	x_3	x_4
1	2	3	4	5	6	7
2008	3	3,14	240 750	100,2	26	10
	4	2,22	268 540	101,9	26	11,8
2009	1	2,22	198 578	101,9	25	12
	2	2,64	200 768	100,8	25	11,5
	3	2,63	228 450	100,2	25	10,25
	4	2,57	285 549	100,8	25	10,25

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7
2010	1	3,12	236 548	101,5	24	10,25
	2	3,25	248 769	99,6	24	9,5
	3	3,24	290 642	101,5	24	8,5
	4	3,26	306 610	100,5	24	7,75
2011	1	3,39	261 878	101	23	7,75
	2	3,39	314 620	100,8	23	7,75
	3	2,56	376 019	99,5	23	7,75
	4	2,18	364 083	100,1	23	7,75
2012	1	2,18	293 493	100,2	21	7,5
	2	2,15	349 212	99,8	21	7,5
	3	2,14	387 620	99,9	21	7
	4	2,12	378 564	100	21	7,5
2013	1	3,22	302 864	100	19	7,5
	2	2,88	353 025	100	19	7
	3	2,14	394 731	100,2	19	6,5
	4	2,12	404 311	100,3	19	6,7

Целесообразно провести эконометрический анализ с помощью пакета статистического анализа Statgraphics. В результате было получено множественную регрессию с параметрами и соответствующими критериям проверки значимости параметров регрессии и модели в целом. Критериями, оказывающими влияние, являются только x_1 – объем ВВП, млн грн, и x_4 – величина учетных ставок, %. Критерии x_2 – уровень инфляции, % и x_3 – ставка налога на прибыль, % оказались незначимыми.

Сравнивая расчетные значения t-критерия с табличным t (0,05; 5) = 2,57, можно утверждать значимость параметров модели.

Модель можно изобразить следующим образом:

$$Y = 8{,}27809 + 0{,}0000100116 \times x_1 - 0{,}296968 \times x_4.$$

Анализируя коэффициенты регрессии, получаем следующие результаты: при увеличении ВВП на 1 млн, грн, уровень инвестиционной привлекательности вырастет на 0,00001. Также, если произойдет увеличение процентных ставок, то это окажет негативное влияние на уровень инвестиционной привлекательности, он снизится на 0,297.

Исходя из того, что коэффициент корреляции равен 0,68, можно говорить об умеренной связи уровня инвестиционной привлекательности между объемом ВВП и величиной учетных ставок.

Коэффициент Дарбина – Уотсона равен 1,4382, это может говорить об отсутствии автокорреляции.

Анализ полученных данных поможет улучшить инвестиционную привлекательность Украины на международной арене.

Таким образом, уровень инвестиционной привлекательности остается на достаточно низком уровне, поэтому должны предприниматься меры для его повышения, ведь именно прилив инвестиций вносит значительный вклад в развитие экономики страны.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Кулініч Т. В. Інвестиційна привабливість України та можливі шляхи її підвищення у сучасних умовах / Т. В. Кулініч, М. А. Мричко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 34–40. 2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

ВИКОРИСТАННЯ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ ВПЛИВУ СЕРЕДНЬОМІСЯЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ

УДК 331.215.4

Тельна А. О.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено вплив середньомісячної заробітної плати населення на його доходи за допомогою кореляційно-регресійного аналізу та побудови лінійної моделі зв'язку. Зроблено висновки на базі проведеного аналізу щодо сьогоднішнього стану матеріального забезпечення населення.

Ключові слова: дохід, середньомісячна заробітна плата, регресія, кореляція, лінійна модель, щільність зв'язку.

Аннотация. Исследовано влияние среднемесячной заработной платы населения на его доходы с помощью корреляционно-регрессионного анализа и построения линейной модели связи. Сделаны выводы на основе проведенного анализа относительно сегодняшнего состояния материального обеспечения населения.

Ключевые слова: доход, среднемесячная заработная плата, регрессия, корреляция, линейная модель, плотность связи.

Annotation. The impact of the average monthly wage on the population income was studied by means of correlation and regression analysis and a linear model of relation. Conclusions were drawn on the current state of financial security of the population based on the analysis made.

Keywords: income, average monthly wages, regression, correlation, linear model, the degree of relation.

У сучасних економічних умовах, що склалися в Україні, великих змін та реорганізації зазнали доходи населення та способи їх формування. Доходи окремої людини та суспільства в цілому складаються з ряду певних джерел. Найбільш питому вагу серед них має оплата праці. Заробітна плата як соціально-економічна категорія є основною складовою грошових доходів працівників і разом з тим головним рушієм соціально-економічного розвитку.

Заробітна плата є основним джерелом доходу для переважної частини населення, бо в розвинутих країнах частка найманих працівників становить 85 – 90 %. У загальній сукупності доходів домашнього господарства заробітна плата коливається в межах від 2/3 до 3/4 доходу [1].

Дослідженню питання аналізу доходів населення, сформованих за рахунок заробітної плати, значну увагу приділили такі вчені, як: В. Брич, О. Дяків, Н. Абакумова, Р. Подовалова, М. Юрій, Т. Фролова, А. Щетинін та ін.

Мета даного дослідження полягає у визначенні за допомогою кореляційно-регресійного аналізу щільності зв'язку між доходами населення та його середньомісячною заробітною платою.

Предметом даної статті є доходи та середньомісячна заробітна плата населення. Об'єктом виступає аналіз щільності зв'язку досліджуваних факторів.

© Тельна А. О., 2015

Кореляційно-регресійний аналіз – це метод кількісної оцінки взаємозалежностей між статистичними ознаками, що характеризують окремі суспільно-економічні явища та процеси [2]. За його допомогою встановлюються теоретичні форми зв'язку між факторними та результативними ознаками (регресійний аналіз) і визначається тіснота цього зв'язку (кореляційний аналіз).

Існує дві форми залежності досліджуваних явищ в залежності від аналітичного вираження:

лінійний кореляційний зв'язок (виражається рівнянням прямої лінії);

нелінійний (виражається рівнянням кривих ліній – гіперболи, параболи, степеневої, показникової функцій).

Необхідно підкреслити дві особливості, властиві кореляційному аналізу:

1) при використанні кореляційного методу вирішальне значення має всебічний, економічно усвідомлений попередній аналіз даних господарської діяльності. Слід пам'ятати, що зв'язок між ознаками і властивостями не є результатом математичних розрахунків, а лежить в природі самих економічних явищ, і за допомогою методів математичної статистики можна лише виразити об'єктивно існуючі закономірності економічних процесів;

2) кореляцію можна виявити, лише досліджуючи достатньо велику сукупність спостережень, оскільки кореляційні зв'язки виявляються в формі спряженого варіювання двох або кількох зіставлених ознак [3].

Було проведено дослідження щільності зв'язку між доходами та середньомісячною заробітною платою населення Харківської області за період з 2002 до 2013 року. Вихідні дані наведені в табл. 1 [4].

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення дослідження

Роки	Доходи населення, млн грн, Y_i	Середньомісячна заробітна плата в розрахунку на одного штатного працівника, грн, X_i
2002	11 253	370,40
2003	13 395	454,58
2004	16 524	568,56
2005	22 926	758,67
2006	28 188	973,76
2007	37 835	1 251,00
2008	51 971	1 679,00
2009	54 519	1 804,00
2010	67 102	2 060,00
2011	77 316	2 407,00
2012	88 352	2 752,00
2013	92 662	2 975,00

За цих умов було побудовано економетричну модель у припущенні лінійного зв'язку у вигляді $y = b_0 + b_1 \times x$. По-перше, були знайдені співвідношення між середніми величинами даних показників (табл. 2) та за допомогою основних формул кореляційно-регресійного аналізу були обчислені основні числові характеристики моделі (табл. 3) [5].

Таблиця 2

Розрахункова таблиця

№	y	x	y^2	x^2	xy	$\hat{y}_x$	$y-\hat{y}_x$	$\frac{y-y}{y}\cdot 100\ \%$
1	11 253	370,40	126 630 009	137 196,16	4 168 111,20	1 01 88,72	1 064,28	9,46 %
2	13 395	454,58	179 426 025	206 642,98	6 089 099,10	12 908,98	486,02	3,63 %
3	16 524	568,56	273 042 576	323 260,47	9 394 885,44	16 592,23	-68,23	0,41 %
4	22 926	758,67	525 601 476	575 580,17	17 393 268,42	22 735,61	190,39	0,83 %
5	28 188	973,76	794 563 344	948 208,54	27 448 346,88	29 686,21	-1 498,21	5,32 %
6	37 835	1 251,00	1 431 487 225	1 565 001,00	47 331 585	38 645,18	-810,18	2,14 %
7	51 971	1 679,00	2 700 984 841	2 819 041,00	87 259 309	52 475,94	-504,94	0,97 %
8	54 519	1 804,00	2 972 321 361	3 254 416,00	98 352 276	56 515,30	-1 996,30	3,66 %
9	67 102	2 060,00	4 502 678 404	4 243 600,00	138 230 120	64 787,90	2 314,10	3,45 %
10	77 316	2 407,00	5 977 763 856	5 793 649,00	186 099 612	76 001,16	1 314,84	1,70 %
11	88 352	2 752,00	7 806 075 904	7 573 504,00	243 144 704	87 149,78	1 202,22	1,36 %
12	92 662	2 975,00	85 862 462 44	8 850 625,00	275 669 450	94 355,99	-1 693,99	1,83 %
∑	**56 2043**	**18 053,97**	**35 876 821 265**	**36 290 724,32**	**1 140 580 767,04**	**562 043**	**0,00**	**34,76 %**
сер	**46 836,92**	**15 04,50**	**2 989 735 105,42**	**3 024 227,03**	**95 048 397,25**	**46 836,92**	**0,00**	**2,90 %**

Таблиця 3

Числові характеристики моделі

σ_x	872,189371
σ_y	28 214,15146
r	0,99895523
R^2	0,997911551
b_1	32,31485626
b_0	-1 780,703785
$F_{розр.}$	4 778,242334
$F_{табл.}$	4,964602701

Таким чином, рівняння регресії має вигляд: *y = 1 780,7 + 32,315x.*

Коефіцієнт регресії b_1 *= 32,315* показує, що зі збільшенням середньомісячної заробітної плати (фактор *x*) на 1 000 грн сума доходів населення (фактор *y*) збільшується в середньому на 32,315 млн грн.

Коефіцієнт кореляції *r = 0,99896* характеризує щільний та прямий зв'язок досліджуваних параметрів, тобто із зростанням заробітної плати дохід населення збільшується.

Коефіцієнт детермінації R^2 *= 0,9979* показує, що варіація обсягу доходів населення на 99,79 % пояснюється варіацією розмірів середньомісячної заробітної плати.

За допомогою критерію Фішера можна зробити висновок, що отримане рівняння регресії є статистично значущим, бо

$$F_{розр.} = 4778,24 > F_{табл.} = 4,96.$$

Побудована модель є якісною, тому що середня помилка апроксимації $A = 2,9\ \%$ показує незначне відхилення розрахованих та фактичних даних.

На сьогоднішній день в економіці України пріоритетною є соціально орієнтована модель ринкової економіки, в якій підвищення рівня життя населення є головною метою. Перш за все, досягнення поставленої задачі можливе через збільшення доходів населення. Спираючись на проведений аналіз, що показав наявність щільного зв'язку між доходами населення та його середньомісячною заробітною платою, можна підтвердити, що основним джерелом надходження доходів, тобто сум грошових коштів та матеріальних благ, які отримує людина, є оплата за результати трудової діяльності. Проте лише заробітна плата не в змозі задовольнити всі матеріальні потреби людей. Таким чином, перспективою подальших розвідок може стати реорганізація і впровадження нових джерел формування доходів населення: соціальні виплати, дивіденди на наявні акції, трансфертні платежі, більш ефективний перерозподіл бюджетних коштів та грамотне податкове законодавство.

Наук. кер. Железнякова Е. Ю.

Література: 1. Щетинін А. І. Політична економія : підручник / А. І. Щетинін. – К. : Вид. "Центр учбової літератури", 2011. – 241 с. 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.megos.org.ua/statystyka.10.html. 3. Опря А. Т. Статистика : підручник / А. Т. Опря. – К. : Вид. "Центр учбової літератури", 2012. – 183 с. 4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. 5. Малярець Л. М. Економіко-математичні методи і моделі : навч.-практ. посіб. / Л. М. Малярець, Е. Ю. Железнякова, Є. Ю. Місюра. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 320 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ АЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ И ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

УДК 330.544.2

Тимченко А. И.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проведен корреляционно-регрессионный анализ экономических факторов, повлиявших на уровень потребления алкогольных напитков и табачных изделий в Украине в 2002 – 2013 гг., построена эконометрическая модель. Изложены причины статистической незначимости исключенных из модели факторов.

Ключевые слова: потребление алкоголя и табачных изделий, корреляционно-регрессионный анализ, эконометрическая модель.

© Тимченко А. И., 2015

Анотація. Проведено кореляційно-регресійний аналіз економічних факторів, що вплинули на рівень споживання алкогольних напоїв і тютюнових виробів в Україні в 2002 – 2013 рр., побудовано економетричну модель. Викладено причини статистичної незначущості виключених із моделі факторів.

Ключові слова: споживання алкоголю і тютюнових виробів, кореляційно-регресійний аналіз, економетрична модель.

Annotation. A correlation and regression analysis of economic factors that affected the level of consumption of alcoholic beverages and tobacco products in Ukraine in 2002 – 2013 was carried out, an econometric model was built. The reasons for the statistical insignificance of the factors excluded from the model were given.

Keywords: consumption of alcohol and tobacco, correlation and regression analysis, econometric model.

Экономическая ситуация в государстве оказывает серьезное влияние на психическое здоровье населения, в частности на процент самоубийств, злоупотребление алкоголем, развитие вредных привычек, таких, как курение. К алкоголизму, например, чаще склонны люди, проживающие в местах с высоким уровнем социально-экономического неблагополучия и безработицы [1]. Тем не менее, эти факты часто упускают из виду, объясняя курение и алкоголизм тягой к новым ощущениям, недостатками воспитания, драмами в личной жизни, то есть исключительно социальными и морально-психологическими факторами. Этот факт обуславливает актуальность анализа уровня потребления алкогольных напитков и табачных изделий, формируемого вследствие воздействия именно экономических факторов.

Анализ уровня потребления алкоголя и табачных изделий в зависимости от экономических факторов особенно актуален для Украины, так для нее характерна нестабильная экономическая ситуация и невысокая продолжительность жизни граждан, кроющаяся преимущественно в нездоровом образе жизни. Так, согласно исследованиям Всемирного Банка, 31 % украинцев курят ежедневно и 20 % – злоупотребляют алкоголем. При этом больше всего "злоупотребляющих" среди молодежи 18 – 29 лет (28 %) [2]. Для проведения анализа были использованы данные Государственной службы статистики Украины за 2002 – 2013 гг.

Влияние экономических факторов на исследуемый показатель проанализировано при помощи построения эконометрической модели с использованием статистического пакета анализа *Statgraphics Centurion.* Факторами в данной модели выступают следующие показатели: X_1 – уровень безработицы по методологии МОТ, %; X_2 – реальная месячная среднедушевая заработная плата, грн; X_3 – ИПЦ на алкогольные напитки, %; X_4 – ИПЦ на табачные изделия, %. В качестве результативного признака Y выбран процент от средних ежемесячных расходов на 1 домохозяйство, который расходуется на приобретение алкогольных напитков и табачных изделий. Все используемые для анализа данные размещены в табл. 1 [3].

Таблица 1

Исходные данные для построения эконометрической модели

Годы	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
1	2	3	4	5	6
2002	2,6	10,3	378,3	101,7	99,6
2003	2,8	9,7	427,3	104,6	104,3
2004	2,8	9,2	525,0	106,0	102,8
2005	2,9	7,8	730,9	111,1	102,5

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
2006	2,6	7,4	933,2	107,4	102,2
2007	2,6	6,9	1 158,7	111,1	107,2
2008	2,2	6,9	1 476,9	118,0	129,6
2009	3,2	9,6	1 697,2	118,9	166,7
2010	3,3	8,8	2 052,2	110,9	134,4
2011	3,4	8,6	2 517,2	114,8	102,4
2012	3,5	8,1	3 031,7	105,4	108,8
2013	3,6	7,7	3 248,8	104,9	114,5

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ позволил построить уравнение регрессии следующего вида:

$$Y = 0{,}895805 + 0{,}17407X_1 + 0{,}000394X_2.$$

В уравнение регрессии были включены такие факторы, как: уровень безработицы по методологии МОТ и реальная месячная среднедушевая заработная плата. Их *P-value* составляет 0,0206 и 0,0003 соответственно, что больше 0,05, из чего с вероятностью 95 % можно заключить, что эти факторы статистически значимы. Значения t-статистики Стьюдента для этих факторов также подтверждает необходимость включения их в модель. Остальные факторы являются статистически незначимыми и были исключены из модели.

Расчетное значение F-критерия Фишера составляет 16,73, тогда как табличное – 4,26, что указывает на адекватность построенной модели.

Значения коэффициентов регрессии b_i представлены в табл. 2. Коэффициент регрессии b_1 показывает, что при увеличении уровня безработицы в стране на 1 % доля расходов на алкоголь и табачные изделия в ежемесячных расходах одного домохозяйства увеличится в среднем на 0,17 процентных пунктов. Коэффициент регрессии b_2 показывает, что с увеличением реальной месячной среднедушевой заработной платы на 1 грн, результативный признак увеличится в среднем на 0,0004 %.

Таблица 2

Значения коэффициентов регрессии

Фактор	X_1	X_2
b_i	0,174072	0,000394

Значение коэффициента корреляции R составляет 0,8608 и указывает на наличие тесной связи между факторами X_1 и X_2 и результативным признаком Y. Величина коэффициента детерминации $R^2 = 0{,}7409$ показывает, что 74,09 % вариации доли расходов на алкоголь и табачные изделия в ежемесячных расходах одного домохозяйства объясняется изменением уровня безработицы и реальной месячной среднедушевой заработной платы, остальные 25,91 % – влиянием других неучтенных в модели факторов.

Матрица коэффициентов корреляции позволяет определить наличие мультиколлинеарности. Поскольку коэффициент корреляции r_{x1x2} между факторами X_1 и X_2 составляет 0,3002, то это указывает на слабую связь между факторами и отсутствие мультиколлинеарности.

Присутствие автокорреляции в модели проверяется при помощи статистики Дарбина – Уотсона. Ее значение в данной модели составляет 1,67283, откуда следует вывод, что модель непригодна

для прогнозирования. Наличие автокорреляции может быть обусловлено тем, что в модель не включен фактор, оказывающий существенное воздействие на результат, или тем, что как показатель безработицы, так и показатель реальной заработной платы реагируют на изменения в экономике, прежде всего, положительные, с определенным запаздыванием.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что экономические факторы, в частности уровень безработицы и реальная месячная среднедушевая заработная плата, действительно оказывают значительное влияние на уровень потребления алкогольных напитков и табачных изделий среди населения Украины наряду с индивидуальными морально-психологическими факторами. Примечательным является то, что индексы цен на алкоголь и табачные изделия не являются статистически значимыми в описанной модели. Это означает, что с повышением уровня цен на указанные товары потребители не сокращают долю своих расходов на их приобретение. Данный факт можно объяснить тем, что потребление алкогольных напитков и сигарет вызывает стойкое привыкание, и в случае их удорожания люди склонны сохранять потребление на прежнем уровне за счет сокращения расходов на другие товары. Построенная модель может быть использована для сравнения уровня потребления алкоголя и табачных изделий в различных странах в зависимости от экономической ситуации в них.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Экономический кризис и психическое здоровье [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.euro.who.int/en/health-topics. 2. Независимое бюро новостей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nbnews.com.ua/ru/tema/99063/. 3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

УДК 314.14-04(477)

Харченко Д. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено аналіз міграційних процесів та їх вплив на розвиток людського потенціалу України. Розроблено економетричну модель залежності, спрямованої на максимізацію користі від міжнародної міграції.

Ключові слова: міграційні процеси, людський потенціал, економетрична модель, максимізація користі, міжнародна міграція.

Аннотация. Исследован анализ миграционных процессов и их влияние на развитие человеческого потенциала Украины. Разработана эконометрическая модель зависимости, направленной на максимизацию пользы от международной миграции.

Ключевые слова: миграционные процессы, человеческий потенциал, эконометрическая модель, максимизация пользы, международная миграция.

© Харченко Д. В., 2015

Annotation. The analysis of migration processes and their impact on human development in Ukraine was studied. An econometric model of dependence aiming to maximize the benefits of international migration was developed.

Keywords: migration, human potential, econometric model, maximization of benefits, international migration.

Міграція як явище виникла одночасно із самим людством. Немає жодної країни у світі, котра б на різних етапах свого розвитку тією чи іншою мірою не була задіяна у світових міграційних процесах: чи то у ролі країни-донора – постачальника трудових ресурсів, чи то у ролі країни-реципієнта.

Очевиднішим це стало в умовах формування сучасної глобальної економічної системи, коли посилюється взаємозалежність і взаємозв'язок між усіма країнами світу. Сучасні світові тенденції засвідчують, що проблеми міграції продовжуватимуть зростати, стаючи одним із найважливіших факторів глобальних змін.

Проблема вивчення міграційних процесів обумовлена тим, що структурні деформації ринкових механізмів викликані диспропорційним попитом на товари і послуги на внутрішньому ринку, насамперед у регіонах із великою часткою трудових мігрантів, що за існуючої низької купівельної спроможності основної маси населення та нездатності найбідніших верств виїхати за кордон на заробітки призводить до нерівномірного розподілу коштів та ще більшого розшарування суспільства; погіршення співвідношення між працездатним і непрацездатним населенням.

У 90 роках XX ст. Україна вперше за усю історію зіткнулася з новою для себе проблемою – масовим в'їздом на її територію громадян інших держав та виїздом за кордон власного населення. Сьогодні міграційні процеси в Україні є істотним чинником, який здійснює суттєвий вплив на соціально-економічну й політичну ситуацію в країні.

Знаходження України в центрі Європи, на перехресті шляхів між Сходом та Заходом, Півднем і Північчю, Євразійським та Африканським континентами, поглиблення її участі в міжнародному розподілі праці дають підстави вважати, що міграційні процеси в Україні не тимчасове явище.

Термін "міграція" походить від лат. слова *migrate, migro* – переміщення, переселення. У науковій літературі [1 – 7] та у словниках найчастіше зустрічаються такі пояснення цього терміна:

переселення, переміщення людей, етносів, їхніх частин або окремих представників, пов'язане із зміною постійного місця проживання або з поверненням до нього;

переміщення, переселення населення всередині країни або з однієї країни в іншу;

соціально-економічний і демографічний процес, що являє собою сукупність переміщень, які здійснюються людьми між країнами, районами, поселеннями;

Міграційні процеси в Україні перетворилася на знакову характеристику 1990-х років.

Типова стратегія сучасних мігрантів полягає у тому, щоб знайти тимчасову роботу за кордоном. Після того, як терміни їх домовленостей добігають кінця, вони переважно повертаються додому і залишаються там на деякий час. Більшість із них знову емігрують, зазвичай до країн попередньої міграції.

Ця тенденція була підтверджена дослідженням Європейського фонду професійного навчання: більшість потенційних мігрантів та 75 % мігрантів, що повернулися назад до України після двох років, висловили намір залишитися за кордоном на кілька років або на менш тривалий період [2].

Міграційні процеси характеризуються низкою кількісних показників. Найпоширенішим із них є сальдо міграції – різниця між кількістю осіб, що прибули на певну територію, і кількістю осіб, які вибули звідти за той самий проміжок часу. Сальдо міграції може бути позитивним (міграційний приріст) і негативним (міграційне скорочення).

Індикатором сповільнення міграційних процесів в Україні виступає зниження темпів зростання показника "міграційний приріст населення" (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка міграційного приросту населення в Україні за 2010 – 2013 рр. [1]

Роки	2010	2011	2012	2013
Міграційний приріст населення (осіб)	14 879	13 447	16 133	17 096

Аналізуючи дані, наведені у табл. 1, можна зробити висновок, що хоча міграційний приріст по Україні є додатний, але спостерігається скорочення темпів цього приросту порівняно з 2010 р., пов'язане зі стабілізацією ситуації в країні, оскільки кількість прибулих мігрантів в Україну зросла з 30 810 до 31 684 осіб, а кількість вибулих знизилася з 14 677 до 14 588 осіб, що можна пов'язати як із покращенням економічного становища в Україні, так і зі скороченням пропозиції на ринку праці.

Узявши за основу чинники, які всебічно характеризують економічне становище країни і перевіривши систему чинників на наявність загальної мультиколінеарності за допомогою $\chi_{кр}^2$, на основі F-статистик було обрано незалежні, а саме: кількість безробітного населення, розмір середньомісячної заробітної плати та загальну суму витрат на фінансування інновацій. Побудуємо багатофакторні моделі, які показують залежність кількості прибулих та кількості вибулих людей з України від вищезазначених чинників.

Статистичні дані за період з 2010 по 2013 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для побудови багатофакторних моделей

Роки	Кількість прибулих, тис. осіб, y_1 x_1	Кількість вибулих, тис. осіб, y_2 x_2	Кількість безробітного населення, тис. осіб, x_1	Середньомісячна заробітна плата, грн, x_2	Загальна сума витрат на фінансування інновацій, тис. грн, x_3
2010	37 281	22 402	1 425,1	2 239	11 994,2
2011	32 917	19 470	1 958,8	2 633	7 949,9
2012	30 810	14 677	1 785,6	3 026	8 045,5
2013	31 684	14 588	1 732,7	3 265	6 594,8

Джерело: узагальнено на основі даних [1], де

y_1 – кількість прибулих, тис. осіб;

y_2 – кількість вибулих, тис. осіб;

x_1 – кількість безробітного населення, тис. осіб;

x_2 – середньомісячна заробітна плата, грн;

x_3 – загальна сума витрат на фінансування інновацій, тис. грн.

Використовуючи засоби *MS Excel*, а саме – функцію *LINEST*, отримали дві багатофакторні моделі: $y_1 = 62\ 142{,}75 - 9{,}82,\ x_1 - 6{,}62x_2 + 0{,}26x_3$, $y_2 = 5\ 745 + 31{,}15x_1 - 20{,}75x_2 + 0{,}35x_3$, які показують залежність кількості прибулих в Україну від кількості безробітного населення, розміру середньомісячної заробітної плати та загальної суми витрат на фінансування інновацій.

Отже, можна бачити, що на кількість прибулих в Україну y_1 має негативний вплив зростання кількості безробітного населення та зменшення розміру середньомісячної заробітної плати.

Збільшення загальної суми витрат на фінансування інновацій впливає на кількість прибулих позитивно (виникає потреба у висококваліфікованих кадрах з-за кордону з метою передачі досвіду).

Кількість вибулих з України залежить від кількості безробітного населення (зростання безробіття виступає стимулом до працевлаштування за кордоном) та суми витрат на фінансування інновацій (зростання кількості інновацій сприяє появі нових технологій і підвищенню автоматизації праці, що є причиною скорочення робочих місць і відповідно до відтоку кадрів). Розмір середньомісячної заробітної плати, зокрема – її зниження, позитивно впливає на кількість вибулих з України.

Побудовані економетричні моделі не завжди придатні для прогнозування наслідків міграційних процесів, оскільки вони не враховують високодинамічні зміни в мотивації особистості щодо територіальних переміщень. Територіальні переміщення населення здійснюються у певному соціально-просторовому континуумі, кожну точку якого характеризує певний набір життєвих благ, можливостей

працевлаштування, отримання або придбання житла, отримання освіти, змістовного дозвілля, спілкування, відпочинку; різні екологічні параметри, рівень політичної стабільності та особистої безпеки.

Отже, просторова самоорганізація впливає на зацікавлення окремих індивідів, виступаючи чинниками міграційної мотивації.

Упродовж останніх років дослідження, пов'язані з міграційними процесами, сприяли еволюції поглядів на політику стосовно світових міграційних процесів. Основою цієї політики має стати орієнтація на використання позитивних ефектів міжнародного обміну людським капіталом у процесі формування людського потенціалу в Україні.

Проаналізовано кількісний аспект міграційних процесів – здійснено порівняльний аналіз розподілу мігрантів в Україні за потоками та побудовано багатофакторні моделі, які показують залежність кількості прибулих і вибулих з території України від багатьох чинників.

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. 2. Злупко С. М. Україна та Ізраїль: зайнятість і соціальний захист населення / С. М. Злупко, Т. Б. Токарський. – Львів : Вільна Україна, 2010. – 136 с. 3. Мокій А. Проблеми асиметрії участі України у міжнародному обміні людським капіталом / А. Мокій, І. Чекан, І. Куревіна // УКРАЇНА : Стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки. – 2006. – С. 150–155. 4. Наконечний С. І. Економетрія : підручник / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – К. : КНЕУ, 2010. – 405 с. 5. Садова У. Я. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку : монографія / У. Я. Садова. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 408 с. 6. Садова У. Я. Регіональні дослідження рівня життя населення: соціальний портрет / У. Я. Садова, Л. К. Семів, О. Т. Риндзак // Регіональна економіка. – 2006 – № 4. – С. 117–120. 7. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Механізми регулювання регіонального ринку праці : зб. наук. пр. вип. 3 (XXXIV) / НАН України. Інститут регіональних досліджень / відповід. ред. М. І. Долішній. – Львів, 2012. – 399 с.

РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК 330.44:364.662(477)

Чеперис Ю. С.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Побудовано економетричну модель залежності рівня бідності в Україні від факторів, що мають на неї найбільший вплив. Проаналізовано основні фактори, наведено їх інтерпретації.

Ключові слова: бідність, рівень бідності, фактори, регресійна модель.

Аннотация. Построена эконометрическая модель зависимости уровня бедности в Украине от факторов, оказывающих на нее наибольшее влияние. Проанализированы основные факторы, приведены их интерпретации.

Ключевые слова: бедность, уровень бедности, факторы, регрессионная модель.

© Чеперис Ю. С., 2015

Annotation. An econometric model was built to determine the dependence of the level of poverty in Ukraine on the factors, which have the greatest influence on it. The main factors were analyzed and interpreted.

Keywords: poverty, poverty factors, regression model.

Кожного дня населення Землі збільшується на чверть мільйона осіб, кожного дня потреби людей зростають як у якісному, так і у кількісному співвідношенні, кожного дня населенню необхідно все більше і більше ресурсів для задоволення всіх потреб. Тому людство зіштовхується з низкою проблем, таких, як: обмеженість ресурсів, проблема вибору та необхідність мати матеріальні засоби для задоволення своїх потреб. У наш час питання малозабезпеченості та проблема бідності населення є одними з основних у всьому світі. Кожна держава рано чи пізно зіштовхується з подібними труднощами та шукає шляхи вирішення даної проблеми. Україна не є винятком.

Проблема бідності в Україні є на сьогодні однією з найболючіших проблем соціально-економічного життя країни. З'явившись внаслідок кризових історичних трансформацій, зумовлених переходом до економіки ринкового типу, проблема бідності залишається актуальною і зараз, навіть за наявності позитивних зрушень в економіці країни. У наш час велика частина населення знаходиться на межі та за межею бідності. Це особливо помітно на тлі сильного розшарування, коли різниця в доходах бідних і багатих становить десятки, сотні і тисячі разів [1].

Дослідженням проблеми бідності займаються міжнародні організації, зарубіжні вчені та вітчизняні вчені-економісти, як: Сен А. К., Гошовська В. А., Шрішнова О. А., Кір'ян Т. М., Лібанова Е. М., Черненько Л. М. та ін.

Метою статті є за допомогою економетричного дослідження визначити основні фактори, що впливають на рівень бідності в Україні.

Виникнення бідності пояснюється, як правило, економічними причинами: зростанням безробіття, низьким рівнем оплати праці та пенсійного забезпечення, заборгованістю по виплатах заробітної плати, зростання цін тощо (таблиця).

Таблиця

Вхідні дані для аналізу факторів впливу на рівень бідності в Україні за регіонами у 2012 році [2]

Регіони	Рівень бідності, %	Середня заробітна плата, грн	ІСЦ, %	Рівень безробіття, %	Середня пенсія, грн
	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
1	2	3	4	5	6
Україна	9,1	3 026	99,8	7,5	1 470
Вінницька	6,9	2 432	99	8,8	1 294
Волинська	8	2 339	99	8,1	1 302
Дніпропетровська	6,8	3 138	99,7	6,6	1 564
Донецька	3,5	3 496	101,3	8	1 734
Житомирська	17,1	2 369	99	9,7	1 335
Закарпатська	12,9	2 351	98,8	8,7	1 254
Запорізька	7,9	2 927	99,3	7	1 497
Івано-Франківська	12,9	2 539	99,3	7,9	1 312
Київська (без м. Києва)	7,7	3 157	99,1	6,3	1 996

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
Кіровоградська	11,4	2 428	98,8	8,4	1 322
Луганська	9,3	2 090	100,3	6,4	1 682
Львівська	10,4	2 578	99,3	7,5	1 357
Миколаївська	6,6	2 822	99,3	7,9	1 385
Одеська	10,7	2 700	99,4	5,8	1 414
Полтавська	9,9	2 850	99,1	8,6	1 408
Рівненська	12,5	2 575	98,9	9,8	1 309
Сумська	7,5	2 503	98,8	8,6	1 343
Тернопільська	20,2	2 185	98,9	9,8	1 222
Харківська	6,6	2 753	99,2	6,8	1 438
Херсонська	15,8	2 269	99,4	8,7	1 308
Хмельницька	15,3	2 425	99,6	8,6	1 297
Черкаська	9	2 508	99,5	9	1 337
Чернівецька	15,7	2 329	98,8	8	1 262
Чернігівська	6,1	2 308	98,8	9,8	1 345
м. Київ	2,8	4 607	101,6	5,5	1 996

Для об'єктивного аналізу факторів, що впливають на рівень бідності в Україні доцільно обчислити економетричну модель, де залежною змінною є рівень бідності в Україні – Y, а факторами: середня заробітна плата – X_1; індекс цін – X_2; рівень безробіття – X_3; середня пенсія – X_4.

Щоб обчислити дані, було використано статистичний пакет аналізу *Statgraphics Centurion.*

У результаті обчислень за регресійним аналізом та виключення статистично не значущих факторів рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 23{,}9575 – 0{,}00514735 \times X_1.$$

Значення коефіцієнта кореляції дорівнює -0,64, що свідчить про помірний зв'язок між рівнем бідності та середньою заробітною платою в Україні, коефіцієнт детермінації R^2 у свою чергу дорівнює 0,4125, тобто 41,25 % варіації рівня бідності обумовлюється варіацією середньої заробітної плати.

Згідно моделі, зі збільшенням середньої заробітної плати на 100 грн, рівень бідності зменшиться на 0,51 %.

Оскільки $t_{розрах}$, що дорівнює 6,86487 для вільного члена рівняння регресії та -4,02034 для коефіцієнта регресії, більше $t_{табл}(1; 25; 0{,}05)$, що дорівнює 2,0595, то на 5-відсотковому рівні значущості можна зробити висновок про те, що параметри регресії не дорівнюють нулю не випадково і є статистично значущими.

Також слід звернути увагу, що $F_{розрах} = 16{,}16$, що більше $F_{табл}\ 1; 25; 0{,}05\ = 4{,}24$, це означає, що на 5-відсотковому рівні значущості модель є статистично значущою.

Значення статистики Дарбіна – Уотсона *(Durbin-Watson statistic)*, що дорівняю 1,937, свідчить про відсутність автокореляції. Стандартна похибка оцінки показує стандартне відхилення залишків, що дорівнює 3,31153. Це значення може бути використане для побудови меж прогнозування для нових спостережень.

На отриманий результат могло вплинути таке явище, як приховане безробіття, що представляє собою неповну вимушену зайнятість працівників, які стали зайвими з різних організаційно-економічних причин виробництва, але продовжують знаходитися у складі підприємства (тіньова зайнятість). Також у модель не були включені виплати по безробіттю та інші види доходів населення, як гонорари, доходи від цінних паперів, прибутки домогосподарств та фірм тощо [3].

Отже, найбільший вплив на рівень бідності в Україні серед наведених факторів має саме середня заробітна плата. Робоча сила в Україні – одна з найдешевших у Європі, хоча має високий освітньо-кваліфікаційний рівень. При цьому реальні доходи працівників з кожним роком зменшуються, що може і бути причиною такого рівня бідності.

Заходи щодо подолання бідності мають бути спрямовані більшою мірою на працююче населення. Тому головні зусилля держави повинні концентруватися на таких основних напрямах, як зменшення безробіття та скорочення низькооплачуваної зайнятості, усунення хронічної диспропорції між результативністю праці та заробітною платою, забезпечення зростання реальної заробітної плати як основного джерела грошових надходжень населення та важливого стимулу до трудової активності [4].

Наук. кер. Малярець Л. М.

Література: 1. Вербицька Г. Л. Проблеми бідності та рівня життя населення України [Текст] / Г. Л. Вербицька // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 691. – С. 305–309. 2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua. 3. Вітер В. Перспективи подолання бідності та зростання добробуту населення України [Текст] / В. Вітер // Україна : Аспекти праці. – 2011. – № 6 – С.18–26. 4. Кравченко М. В. Шляхи подолання бідності у контексті сучасного стану соціального захисту населення України / М. В. Кравченко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 3 (30).

АНАЛИЗ КУРСА ГРИВНИ И ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА НЕГО

УДК 330.44:339.743

Шевцов И. В.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Рассмотрено влияние факторов на курс гривны в Украине. Разработана эконометрическая модель, проведен ее анализ и дана интерпретация результатов на основании количественных расчетов.

Ключевые слова: валютный курс, валюта, факторы, эконометрическая модель.

Анотація. Розглянуто вплив факторів на курс гривні в Україні. Розроблено економетричну модель, проведено її аналіз, надано інтерпретацію результатів на підставі кількісних розрахунків.

Ключові слова: валютний курс, валюта, фактори, економетрична модель.

© Шевцов И. В., 2015

Annotation. The influence of some factors on the hryvnia in Ukraine was studied. An econometric model was developed, the analysis and interpretation of the results based on quantitative calculations were carried out.

Keywords: exchange rate, currency, factors, the econometric model.

Процесс формирования курса национальной денежной единицы и определение факторов, которые имеют наибольшую степень влияния на курс гривни, являются актуальными в наше время. Существует много причин колебания курса, знание которых предполагает разработку действенных решений на уровне государства с учетом степени влияния тех или иных факторов.

Целью статьи является исследование курса гривны в Украине на основе построенной эконометрической модели. Проведение количественного анализа построенной модели и всех ее параметров, а также определение тех факторов, которые имеют наибольшую степень влияния на формирование курса национальной денежной единицы в рассмотренном периоде.

Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных денежных единицах. Валютный курс определяется на основании котировки, а в самом основании валютного курса лежит валютный паритет.

Валютная котировка представляет собой определение валютного курса иностранной валюты по отношению к национальной с помощью двух методов: прямой и непрямой (обратной) котировки. В данном исследовании рассматривается прямой метод, когда кратное число единиц иностранной валюты (100 дол.) соизмеряется с гривной. Этот метод имеет очень широкое распространение и используется большинством государств.

Формирование и колебания валютного курса прямо зависят от внешнеэкономической деятельности государства.

К основным факторам, которые обуславливают колебания курсов валют относятся: сопоставление покупательной способности валют на внутренних рынках и соотношение спроса и предложения национальных валют на международных рынках.

Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями – стоимостью, ценой, деньгами, процентом, платежным балансом и т. д. Причем происходит сложное их переплетение и выдвижение в качестве решающих то одних, то других факторов в зависимости от сложившейся конъюнктуры [1].

Для количественного анализа формирования курса гривны и определения весомых факторов предлагается использовать множественное корреляционно-регрессионное моделирование влияния на курс гривны следующих факторов (независимые переменные) [2]:

X1 – темп инфляции, %;

X2 – средняя процентная ставка по кредитам, %;

X3 – денежная база, млн грн;

X4 – объем экспорта, млн дол.

В качестве зависимой переменной *Y* рассматривается средний курс гривни (по отношению к 100 дол. США).

Для построения модели использовались официальные данные по состоянию на первое число каждого месяца на протяжении 2010 – 2012 гг., опубликованные государственной службой статистики Украины [3] и НБУ [4], которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Средний курс гривни и факторы, которые его определяют

Период	Средний курс гривни (за 100 дол. США), грн	Темп инфляции, %	Средняя процентная ставка, %	Денежная база, млн грн	Экспорт, млн дол.
1	2	3	4	5	6
01.01.2010 г.	799,70	101,80	8,00	189 444,74	3 008,00
01.02.2010 г.	800,03	101,90	4,50	190 725,88	3 372,00

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
01.03.2010 г.	796,71	100,90	4,20	196 644,28	3 944,80
01.04.2010 г.	792,57	99,70	3,10	200 118,13	4 206,70
01.05.2010 г.	792,57	99,40	3,80	203 249,21	4 194,20
01.06.2010 г.	791,57	99,60	2,50	219 526,53	4 328,60
01.07.2010 г.	790,16	99,80	2,00	223 819,44	4 241,00
01.08.2010 г.	789,03	101,20	1,30	220 384,25	4 249,50
01.09.2010 г.	791,03	102,90	1,90	216 726,59	4 699,70
01.10.2010 г.	791,05	100,50	2,90	221 581,37	4 740,70
01.11.2010 г.	792,78	100,30	2,40	215 713,23	5 128,80
01.12.2010 г.	795,57	100,80	4,20	225 691,79	5 291,20
01.01.2011 г.	794,97	101,00	6,70	221 762,26	4 652,80
01.02.2011 г.	794,08	100,90	2,50	217 437,68	4 691,00
01.03.2011 г.	794,40	101,40	4,00	223 517,12	6 004,20
01.04.2011 г.	796,50	101,30	4,10	229 552,15	5 603,80
01.05.2011 г.	797,46	100,80	3,70	227 918,37	5 697,40
01.06.2011 г.	797,33	100,40	6,50	228 144,01	6 156,70
01.07.2011 г.	797,12	98,70	5,90	235 812,99	5 355,30
01.08.2011 г.	797,11	99,60	5,10	239 885,38	5 781,20
01.09.2011 г.	797,28	100,10	8,10	234 350,66	5 964,40
01.10.2011 г.	797,47	100,00	11,80	234 174,57	5 753,90
01.11.2011 г.	798,39	100,10	20,90	231 061,24	6 262,30
01.12.2011 г.	798,98	100,20	13,80	239 884,84	6 471,20
01.01.2012 г.	798,98	100,20	7,20	229 884,09	5 324,80
01.02.2012 г.	798,84	100,20	6,70	228 537,07	4 957,70
01.03.2012 г.	798,62	100,30	6,90	233 128,47	5 875,70
01.04.2012 г.	798,67	100,00	3,90	236 802,31	5 795,00
01.05.2012 г.	799,08	99,70	4,70	237 039,45	6 239,10
01.06.2012 г.	799,25	99,70	10,90	243 223,53	5 473,40
01.07.2012 г.	799,29	99,80	17,90	245 034,11	5 755,10
01.08.2012 г.	799,30	99,70	12,00	249 773,62	5 835,70
01.09.2012 г.	799,30	100,10	10,90	247 924,43	5 766,50
01.10.2012 г.	799,30	100,00	11,70	245 625,95	6 244,20
01.11.2012 г.	799,30	99,90	19,80	238 635,84	5 951,10
01.12.2012	799,30	100,20	8,80	255 283,38	5 591,50

Исследовать влияние указанных факторов на средний курс национальной валюты рационально с помощью построения многофакторной линейной модели зависимости курса *X2* от указанных выше факторов за рассматриваемый период. Все расчеты получены в ходе использования статистического пакета *Statgraphics Centurion* [5].

Вычисления показали, что наиболее значимый фактор из всех рассмотренных за данный промежуток времени – темп инфляции *X2*. Остальные переменные были отсеяны в виду того, что оказывали крайне малое влияние на зависимую переменную *Y*. В итоге получаем линейную однофакторную модель и ее уравнение принимает следующий вид:

$$Y = 793{,}623 + 0{,}402063X2.$$

Поскольку расчетное значение Т-статистики равняется 4,7766, то необходимо его сравнить с табличным значением для модели с 36 наблюдениями и 1 фактором, которое равняется 2,04 при уровне значимости 0,05. Так как расчетное значение Т-статистики больше табличного, то можно утверждать с вероятностью 95 %, что коэффициент регрессии статистически значим. Коэффициент регрессии показывает, что с изменением темпа инфляции на 1 % средний курс гривни изменяется на 0,402063 грн.

Коэффициент детерминации равняется 53,1576 % и показывает, что 53,1576 % изменений среднего курса гривни объясняется вариацией темпа инфляции, а оставшиеся 46,8424 % – неучтенными в данной модели факторами.

Расчетное значение критерия Фишера равняется 22,82. Сравниваем его с табличным при уровне значимости 0,05, которое равняется 4,12. Поскольку расчетное значение F-критерия Фишера больше табличного, то с вероятностью 95 % можно утверждать, что в целом линейное уравнение регрессии статистически значимо и вид уравнения подобран верно.

Коэффициент Дарбина – Уотсона равняется 0,964959 и показывает, что данная модель не годится для предсказывания значений среднего курса гривни на будущие периоды. Это можно исправить, например, увеличив число наблюдений и количество факторов модели [2].

Таким образом, при помощи моделирования и корреляционно-регрессионного анализа был выявлен наиболее весомый фактор, который непосредственно влиял на изменение среднего курса гривни в 2010 – 2012 гг. Разработанная модель будет полезна для обычных потребителей, так как дает понять, на какой фактор обращать внимание, чтобы уберечь себя от непредвиденных рисков. Действительно, полученные выводы не противоречат теории, поскольку темп инфляции является одним из основных факторов, влияющих на стоимость национальной единицы.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Макроекономіка : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2007. – 703 с. 2. Єгоршин О. О. Підручник з навчальної дисципліни "Економіко-математичне моделювання: математичне програмування" / О. О. Єгоршин, Л. М. Малярець. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 237 с. 3. Официальный сайт государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua. 4. Официальный сайт национального банка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index. 5. Официальный сайт статистического пакета анализа данных *Statgraphics Centurion* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.statgraphics.com.

ПЛОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ: ФАКТОРЫ И РАЗЛИЧИЯ

УДК 330.44:314.116.3(477)

Шудра Л. О.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Рассмотрены и определены основные факторы на основе эконометрической модели, которые влияют на плотность расселения населения, а именно – на ее уровень в отдельных регионах Украины. Проанализирована степень влияния каждого фактора и выявлено количественное влияние неучтенных в модели факторов.

Ключевые слова: плотность населения, регионы Украины, эконометрическая модель, влияющие факторы.

Анотація. Розглянуто та визначено основні фактори на основі економетричної моделі, які впливають на густоту розселення населення, а саме – на її рівень в окремих регіонах України. Проаналізовано ступінь впливу кожного фактора і виявлено кількісний вплив неврахованих у моделі факторів.

Ключові слова: щільність населення, регіони України, економетрична модель, впливові чинники.

Annotation. The main factors that influence the density of population distribution, namely – its level in some regions of Ukraine were studied and identified on the basis of an econometric model. The degree of influence of each factor was analyzed and the quantitative effect of unaccounted factors was revealed.

Keywords: population density, regions of Ukraine, the econometric model, influencing factors.

Проблема неравномерного расселения населения Украины остается актуальной в наше время, так как она является одной из причин, замедляющих экономическое развития Украины. Это приводит к тому, что не до конца используется потенциал нашей страны, потоки людей мигрируют в промышленно развитые регионы в поисках работы и лучших условий жизни, нарушая равновесие и стабильность в сфере занятости и социального обслуживания. Таким образом, именно равномерное расселение населения выступает показателем степени освоенности территории, интенсивности хозяйственной деятельности людей, что непосредственно оказывает влияние на общий уровень развития страны. Наибольшая средняя плотность наблюдается в восточных областях (Донецкая, Луганская), а также Киевской и Днепропетровской. В западных регионах высокая концентрация населения связана с высокой средней плотностью сельского населения, что сложилось исторически. Самая низкая средняя плотность населения присуща полесским (Черниговская, Житомирская, Ровенская, Волынская) и степным (Херсонская, Кировоградская) областям. Обусловлена такая ситуация, с одной стороны, природными условиями, а с другой стороны тем, что, как известно с истории, активное новое освоение степных районов началось только в конце XVIII веке, что помешало достижению высокого уровня индустриализации в этих регионах [1].

Одним из основных факторов, обуславливающих концентрацию населения в упомянутых выше регионах, является количество городов, которые образовались в процессе индустриального развития. Таким образом, в регионах, где количество городов областного и районного значения больше,

© Шудра Л. О., 2015

плотность населения выше, так как там созданы лучшие условия жизни, функционируют предприятия по производству товаров и предоставлению услуг, обеспечивая местное население рабочими местами. Следующим фактором, вытекающим из названного ранее, является количество субъектов ЕГРПОУ (Единого государственного реестра предприятий и организаций Украины), которые являются потенциальными работодателям. [2]. Именно в областях с большим количеством предприятий и организаций зарегистрирована высокая плотность населения. Также важным показателем, обуславливающим плотность населения в том или ином регионе, является одна из составляющих уровня жизни населения – средняя заработная плата. Как известно, люди склонны к поискам большего дохода, поэтому, по мнению автора, регионы с высоким уровнем заработной платы являются более привлекательными для населения.

Для того, чтобы доказать влияние отдельных факторов на плотность населения в регионах Украины, предлагаем построить эконометрическую модель, которая в ходе исследования поможет определить зависимость между отдельными показателями.

Среди факторов, оказывающих влияние на плотность расселения населения, можно выделить основные: X_1 – количество городов областного и районного значений в регионах Украины, X_2 – средняя заработная плата по регионам Украины (за декабрь 2013 года с расчетом на одного штатного работника), X_3 – количество субъектов ЕГРПОУ.

Плотность населения в дальнейших исследованиях будет обозначаться как результативный признак *Y*.

В таблице представлены данные за 2013 год, используемые в дальнейшем исследовании по каждому из регионов Украины [2].

Таблица

Данные по отдельным показателям в регионах Украины

Области/регионы Украины	Плотность населения, чел./км^2 (*Y*)	Количество городов (X_1)	Средняя заработная плата, грн/мес. (X_2)	Количество субъектов ЕГРПОУ (X_3)
1	2	3	4	5
АР Крым (до 20.03.2014 г.)	75,3	16	3 148	57 365
Винницкая	61,4	18	2 956	33 471
Волынская	51,6	11	2 817	21 217
Днепропетровская	103,6	20	3 544	107 095
Донецкая	165,0	52	4 117	97 797
Житомирская	42,5	11	2 848	27 549
Закарпатская	98,4	11	2 906	21 838
Запорожская	65,7	14	3 434	50 006
Ивано-Франковская	99,2	15	2 876	25 863
Киевская	61,2	26	3 624	57 546
Кировоградская	40,5	12	2 918	25 361
Луганская	84,6	37	3 657	47 376
Львовская	116,4	44	3 029	69 920
Николаевская	47,7	9	3 641	41 010
Одесская	71,9	19	3 440	80 247
Полтавская	51,1	15	3 350	37 780
Ровненская	57,7	11	3 285	20 795
Сумская	48,0	15	2 954	24 712
Тернопольская	77,9	18	2 697	22 699
Харьковская	87,4	17	3 250	80 397
Херсонская	37,9	9	2 811	30 806
Хмельницкая	63,7	13	3 030	28 131

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Черкасская	60,7	16	2 940	29 331
Черновицкая	112,1	11	2 862	17 903
Черниговская	33,8	15	2 703	20 918

Для проведения анализа наличия связи между количеством городов областного и районного значений, средней заработной платой, количеством субъектов ЕКРПОУ (факторными признаками X_1, X_2, X_3) и плотностью расселения населения (результативным признаком Y) вносятся данные из таблицы в программу *Statgraphics Centurion*. С ее помощью получаем уравнение регрессии (регрессионную модель, которая является линейной многофакторной моделью), характеризующее зависимость плотности населения в регионах от учтенных в модели факторов.

В качестве результата имеем уравнение множественной линейной регрессии, описывающее составленную модель и характер отношения между плотностью населения в регионах и независимыми переменными. Уравнение построенной модели имеет вид:

$$Y = 36{,}9756 + 1{,}95804X_1.$$

Из построенной модели видно, что значим только один фактор X_1 (количество городов областного и районного значений в регионе). Факторы X_2, X_3 (средняя заработная плата по регионам и количество субъектов ЕКРПОУ) исключены, что свидетельствует о том, что они оказывают незначительное влияния на плотность населения в регионе.

Критерий Фишера ($F = 21{,}26$) показывает, что построенная модель статистически значима. Исходя из значения коэффициента детерминации R^2, видим, что в данной модели изменчивость плотности населения на 45,77 % обусловлена изменчивостью фактора X_1 (количество городов областного и районного значений в регионе), а 54,23 % вариации обусловлены неучтенными в модели факторами. Коэффициент регрессии при X_1 означает, что при увеличении количества городов в регионе на единицу, плотность населения увеличится на 1,96 чел./км^2.

Стандартная погрешность оценки (Standard Error of Est) показывает стандартное отклонение остатков и составляет 22,4316. Это значение может быть использовано для построения пределов прогнозирования для новых наблюдений. Средняя абсолютная ошибка – 16,9912 – является средним значением остатков. Статистика Дарбина – Уотсона (Durbin-Watson statistic = 2,33043) говорит о том, что в построенной модели нет никаких признаков автокорреляции остатков на 95-процентном уровне значимости [3].

Построив регрессионную модель на основе статистических данных, можем сделать вывод о том, что на плотность населения в регионах Украины из рассмотренных нами факторов наибольшее влияние оказывает количество городов областного и районного значений в регионе. Влияние факторов, неучтенных в модели, также имеет место, что связано с воздействием неучтенных в модели неколичественных факторов, таких, как: отличия в природных условиях, климате, географическом положении, особенностях ландшафта. Эти факторы не были рассмотрены в модели, но они напрямую влияют на плотность населения в отдельных регионах. Поэтому можно дополнить регрессионный анализ анализом с дамми-переменными (качественными переменными) для учета влияния качественных признаков на объясняемую переменную. Построенная в ходе исследования модель свидетельствует о том, что одним из главных количественных факторов, обуславливающих концентрацию населения в отдельных регионах, является количество индустриальных городов, в которых созданы лучшие условия жизни и функционируют промышленные предприятия, обеспечивая местное население рабочими местами.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Социально-экономическая география Украины : учебник / под ред. О. И. Шаблий. – Львов : Изд-во "Світ", 2012. – 643 с. 2. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrstat.gov.ua/. 3. Орлов А. И. Эконометрика : учебник / А. И. Орлов. – М. : Изд. "Экзамен", 2002. – 576 с.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОЛИЧЕСТВО ТРУДОУСТРОЕННЫХ В УКРАИНЕ

УДК 330.44:331.5(477)

Шурмиль М. И.

Студент 2 курса
факультета международных экономических отношений ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Построена эконометрическая модель зависимости количества трудоустроенных в Украине за 2002 – 2012 гг. от факторов, оказывающих на нее наибольшее влияние. Проанализированы основные факторы, дана их интерпретация.

Ключевые слова: трудоустройство, число трудоустроенных, факторы, регрессионная модель.

Анотація. Побудовано економетричну модель залежності кількості працевлаштованих в Україні за 2002 – 2012 рр. від факторів, що найбільше на неї впливають. Проаналізовано основні фактори, подано їх інтерпретація.

Ключові слова: працевлаштування, число працевлаштованих, фактори, регресійна модель.

Annotation. An econometric model was built to show the dependence of the number of employed in Ukraine in 2002 – 2012 on the factors, which have the greatest influence on it. The main factors were analyzed and interpreted.

Keywords: employment, the number of employed, factors, regression model.

Современный этап развития цивилизации связан с новым взглядом на рабочую силу, как на один из ключевых ресурсов экономики. Об этом свидетельствует рост роли человеческого фактора в условиях технологического этапа НТР. Поэтому в современном мире основной задачей любого государства является проведение мероприятий для обеспечения полной занятости населения. Так как серьезной проблемой в современном обществе является низкий уровень трудоустроенного экономически активного населения, то возрастание роли человеческого фактора в современном производстве и необходимость увеличения числа трудоустроенных подтверждено результатами экономических исследований ведущих ученых мира. Исследованием этой проблемы занимались такие ученые: Киян Л. П., Котляр А. О., Муслимова Ф. Н., Рубинштейн М. Н., Д. Кейнс и др.

Актуальность данной темы состоит в том, что важнейшей задачей рыночной экономики Украины является наполнение социально-трудовой сферы высококвалифицированными кадрами. Проблема трудоустройства была актуальной всегда, но в наше время вопрос стоит особенно остро. Многие выпускники вузов, безработные, иммигранты не могут найти работу по специальности. Целью работы является определение основных факторов эконометрики с помощью инструментов, которые влияют на количество трудоустроенных в 2002 – 2012 гг. Анализ данных факторов позволит определить рычаги влияния на увеличение количества занятых людей в будущем.

Украина сейчас еще находится в состоянии экономического кризиса, что характеризуется значительным снижением уровня жизни, упадком отечественного производства, что приводит к безработице. Так, если в период с 2000 по 2012 гг. имело место значительное сокращение уровня безработицы экономически активного населения с 14,9 % до 8 % соответственно, то на данный момент времени почти вдвое. Так, начиная с 2008 г., идет значительное сокращение количества трудоустроенных, связанное с мировым экономическим кризисом, и на сегодняшний момент экономика не вернулась в прежнее положение, как и число трудоустроенных в предкризисные года [1]. Государство активно

© Шурмиль М. И., 2015

разрабатывает программы для улучшения ситуации на рынке труда. Закон Украины № 5067-VI "О занятости населения" от 05.07.2012 г. вступил в силу с 01.01.2013 г. В законе приняты меры по привлечению экономически активного населения к труду [2].

Число трудоустроенных – это количество людей, которые перешли в разряд занятых по методологии МОТ. На количество занятых влияют экономически-социальные факторы, такие, как: повышения средней заработной платы, количество прямых иностранных инвестиций в Украину, увеличение числа мигрантов и др. (таблица).

Таблица

Факторы, влияющие на количество трудоустроенных в Украине в 2002 – 2012 гг. [3]

Годы	Число трудоустроенных, тыс. чел.	Средняя заработная плата, грн	Прямые иностранные инвестиции в Украину, млн дол. США	Число иммигрантов, чел.
	y	x_1	x_2	x_3
2002	831,8	376	4 923,1	42 473
2003	877,3	462	6 212,9	39 489
2004	984,2	590	7 761,5	38 567
2005	1 049,8	806	7 808,0	39 580
2006	1 070,8	1 041	5 604,0	44 227
2007	1 098,6	1 351	9 891,0	46 507
2008	1084	1 806	10 913,0	37 281
2009	702,7	1 906	4 816,0	32 917
2010	744,5	2 239	6 495,0	30 810
2011	762,7	2 633	7 207,0	31 684
2012	764,4	3 026	7 833,0	76 361

Для объективного анализа факторов, влияющих на трудоустройство, целесообразно рассчитать эконометрическую модель в программе *Statgraphics*. При этом следует обозначить зависимую переменную y как количество трудоустроенных людей за год в тыс. чел, а факторами: x_1 – среднюю заработную плату в грн, x_2 – прямые иностранные инвестиции в Украину в млн дол. США, и число иммигрантов – x_2 (чел.).

Вычисления регрессионного анализа позволили получить уравнение множественной линейной регрессии, которое включает только значимые факторы:

$$y = 647{,}582 + 0{,}108x_1 + 0{,}058x_2.$$

Параметр a_0 = 647,582 показывает, сколько составило бы количество трудоустроенных в Украине при отсутствии влияния со стороны средней заработной платы и прямых иностранных инвестиций. На основе параметра b_1 = 0,108 можно сделать вывод, что при изменении средней заработной платы на 1 грн, произойдет изменение количества трудоустроенных в ту же сторону на 108 человек. А параметр b_2 = 0,058, то есть при изменении числа прямых иностранных инвестиций на 1 млн дол. США, число трудоустроенных изменится в том же направлении на 58 человек. На практике это является правильным, так как увеличение заработной платы мотивирует трудоспособное население к поиску работы, что в результате ведет к повышению занятости. И, наоборот, за низкую заработную плату меньше людей готовых работать, что сокращает количество трудоустроенных, а также ведет к повышению безработицы. Увеличение прямых иностранных инвестиций в Украине приводит к соз-

данию новых рабочих мест, которые необходимы для реализации задуманных проектов, и наоборот, отток их сокращает занятость в стране.

Построенная модель статистически значимая, об этом свидетельствует F-критерий Фишера, Fр = 11,51, что больше F табличного. Включенные в модель факторы также статистически значимы, так как t-критерий Стьюдента табличный меньше, чем расчетные: t_a = 5,9; t_{b1} = -3,486 и t_{b2} = 3,94, что свидетельствует о целесообразности включения этих факторов в модель.

Тест Дарбина – Уотсона на наличие автокорреляции остатков для временного ряда DW = 1,86 свидетельствует, что почти отсутствует автокорреляция. Это является одним из подтверждений высокого качества модели.

Проанализировав полученные данные видно, что значение коэффициента детерминации R^2 равняется 0,6776, то есть 67,76 % вариации количества трудоустроенных в Украине за период 2002 – 2012 гг. обусловлено средней заработной платой и размером прямых иностранных инвестиций в Украину. Влияние других факторов, не включенных в модель, составляет 32,24 % от общей вариации.

Таким образом, наибольшее влияние на число трудоустроенных за год имеет средняя заработная плата. Так как при увеличении заработной платы доля населения готова отказаться от привычной жизни и пойти работать на более выгодных и прибыльных для них условиях. Менее значительное влияние оказывают потоки прямых иностранных инвестиций в Украину. Инвестиции в страну способствуют развитию компаний, и всего населения в целом. Выявление данной зависимости позволит государству и другим уполномоченным органам регулировать количество трудоустроенного населения с помощью изменения факторов, оказывающих влияние на него.

Науч. рук. Малярец Л. М.

Литература: 1. Сеник И. В. Экономическая активность населения : стат. сборн. / И. В. Сеник. – К. : Государственный комитет статистики Украины, 2012. – 104 с. 2. О занятости населения : Закон Украины № 5067-VI Кодекс законов о труде [Электронной ресурс]. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08. 3. Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронной ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukr stat.gov.ua/.

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AND ITS ROLE IN THE MODERN BUSINESS COMMUNITY

UDC 005.96

M. Aksonova

2d year student
of Economics and Law Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. The peculiarities of human resource management and its role in the modern business community are analyzed. The important aspects of human resource management are considered. The techniques which are used to help people resolve conflicts at work are also described.

Keywords: human resource management, conflict management, social psychology, business community, conflict resolution, communication.

© M. Aksonova, 2015

Анотація. Проаналізовано особливості управління трудовими ресурсами та його роль у сучасному діловому співтоваристві. Розглянуто важливі аспекти управління трудовими ресурсами, а також методи, які використовуються для врегулювання конфліктів на робочому місці.

Ключові слова: управління людськими ресурсами, управління конфліктами, соціальна психологія, бізнес-спільнота, вирішення конфліктів, спілкування.

Аннотация. Проанализированы особенности управления трудовыми ресурсами и его роль в современном деловом сообществе. Рассмотрены важные аспекты управления трудовыми ресурсами, а также методы, которые используются для урегулирования конфликтов на рабочем месте.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, управление конфликтами, социальная психология, бизнес-сообщество, разрешение конфликтов, общение.

The article is devoted to human resource management (HRM) and its role in the modern business community. HRM has emerged as a major function in organizations. For any organization to function effectively there must be human resources, money, materials and machinery. The resources by themselves cannot fulfill the objectives of an organization. They need to be collected, coordinated and utilized through human resources. Therefore, the effective management of human resources is vital to businesses. The importance of effective communication, conflict management, and social psychology for successful human resource management has been substantiated in the research

The purpose of the article is the analysis of the peculiarities of human resource management in the modern business community.

To achieve this aim, it is necessary to consider the important aspects of human resource management and study the techniques which are used to help people avoid conflicts at work.

To begin with, let us consider the meaning of the term "human resource management". HRM is the organizational function that deals with the issues related to people such as compensation, hiring, performance management, safety, benefits, employee motivation, communication, administration, and training [1].

HRM includes some important aspects. They are as follows: conducting job analyses, planning personnel needs and recruitment, selecting the right of people for the job, orienting and training, determining and providing benefits and incentives, appraising performance, resolving disputes, communicating with all employees at all levels, etc.

It should be pointed out that from all the above mentioned aspects the aspect of resolving disputes or conflict management will have the first major focus. Conflict resolution is a major part of a HR managers job as it is always easier and cheaper to keep an existing employee than to recruit and train a new one. As such, the conflicts that arise from different departments, workers and employment levels need to be resolved effectively. These can range from property theft and destruction, physical and verbal harassment to management incompetence and payroll management issues. This article will give a closer look specifically at certain steps and ways of conflict management [1].

It is widely known that any human resource management confronts conflicts. Unfortunately, sometimes you cannot win a conflict at work. Winning a conflict means getting the outcome you want regardless of what the other person wants. Since the underlying issue has not been solved, it will simply reappear later. Much better than winning a conflict at work is resolving it. Unresolved conflicts make people unhappy at work and can result in antagonism, break-down in communications, inefficient teams, stress and low productivity. Here are the essential steps to constructively resolve conflicts at work.

1. Realize that some conflicts are inevitable at work. Conflicts mean that people care enough to disagree strongly. The trick is not to allow the conflict to go on forever.

2. Handle conflicts sooner rather than later. Resolve a conflict when it starts, as it only gets worse with time.

3. Ask nicely. For example, if somebody has done something that made you angry, or if you do not understand their viewpoint or actions, simply asking about it can make a world of difference.

4. Invite the other person to talk about the situation. It means that a hurried conversation at your desk between emails and phone calls will not solve anything. You need an undisturbed location and time to address the issue.

5. Observe. Identify what you see in neutral, objective terms. This is where you describe the facts of the situation as objectively as possible.

6. Apologize. Apologize for your part in the conflict. Usually everyone involved has done something to create and sustain the conflict. Remember: you are not accepting the entire blame. You are taking responsibility for your contribution to the situation.

7. Appreciate. Praise the other part in the conflict. Tell them why it is worth solving the conflict.

8. Identify the consequences. What has the conflict led to for you and for the company? Why is it a problem? Outlining the consequences of the conflict shows why it is necessary to resolve it. It also helps participants to look beyond themselves and see the conflict "from the outside".

9. Define an objective. It is essential to set a goal to ensure that both parties know the outcome they are aiming for. That makes reaching the outcome a lot more likely.

10. Request. Ask for specific actions that can be implemented right away. For example: "I suggest that we…"

11. Get mediation. Some conflicts cannot be solved by the participants alone, and mediators can help.

12. Consult a lawyer. Some conflicts involve disagreement about what is legal, or whether to follow the law [2].

Of course, conflicts are not the only area that HRM deals with. It also gives a great deal of advice on methods and techniques that can improve communication and help attain the desired objectives of interaction. For this, social psychology has developed some effective techniques on achieving successful communication. These are some psychological ways that can be used not only in the business world, but also in casual communication.

The Foot in the Door Phenomenon. For instance, hand lotion and beauty supply kiosks use it all the time at the mall. If you can get a person to talk to you for a couple of minutes and rub some lotion on their hands, you have got your foot in the door, and they are much more likely to buy from you than if you had just screamed a sales pitch at them.

The Door in the Face Phenomenon. For instance, you want your company to approve funding for a team of five marketers to research a new advertising campaign. Ask your company for twice the amount of funding for a team twice as big as what you need. In a few days, come back and propose the funding request you wanted all along. Social psychology research states that you are much more likely to get what you want by doing this.

Perceived Expertise. Most people would sooner listen to a warning about the health hazards of eating fast food, for instance, if it came from a renowned nutritionist than from a self-righteous teenager. Thus, what makes someone appear to be an expert? One tactic that has been used by marketers (and politicians) is to begin your pitch with something the audience already agrees with. This makes the speaker seem intelligent and makes the audience eager to believe more of what he or she has to say [3].

To conclude, HRM includes a lot of important aspects that help to improve communication and attain the desired objectives of interaction. All managers who want to become leaders in their teams should follow the rules and use the methods of effective communication. It is recommended to use the effective techniques of social psychology to achieve success in business communication.

Наук. кер. Агаджанова Р. М.

References: 1. Human Resource Management [Electronic resours]. – Access mode : http://www.managementstudyguide.com/human-resource-management.htm. 2. Gaskell A. MCMI by Adrian Gaskell [Electronic resours] / A. Gaskell. – Access mode : http://www.managers.org.uk. 3. 12 Practical Business Lessons From Social Psychology [Electronic resource]. – Access mode : http://www.businesspundit.com/12-practical-business-lessons-from-social-psychology/.

CHARACTERISTIC FEATURES OF UKRAINIAN FINANCIAL POLICY IN THE CONTEXT OF GLOBAL MICROFINANCE CRISIS

UDC 336.13(477)

Ye. Harkusha

3d year student
of Finance Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. Recommendations are given for building an inclusive financial system in Ukraine based on the experience of other transition economy countries and developing it within the context of global micro-finance crisis. The government role and impact on the development of the inclusive finance policy in Ukraine is evaluated.

Keywords: finance, microfinance, small and medium enterprises.

Анотація. Наведено рекомендації щодо побудови відкритої для всіх фінансової системи в Україні на основі досвіду інших країн з перехідною економікою та її розвитку в контексті глобальної мікрофінансової кризи. Надано оцінку ролі держави та її впливу на розвиток всеохоплюючої політики фінансів в Україні.

Ключові слова: фінанси, мікрофінансування, малі та середні підприємства.

Аннотация. Сформулированы рекомендации по построению открытой для всех финансовой системы в Украине на основании опыта других стран с переходной экономикой и ее развитию в контексте глобального микрофинансового кризиса. Дана оценка роли государства и его влияния на развитие всеохватывающей политики финансов в Украине.

Ключевые слова: финансы, микрофинансирование, малые и средние предприятия.

One of the biggest threats to the development of small and medium enterprises (SMEs) is the limited access to finance sources of traditional banks, which occurs due to the absence of credit history, insufficient collateral and low interest of banks in providing small loans. The commercial bank's administrative costs on provision and monitoring of such loans are higher than the total profit. Therefore, SMEs are in need of alternative sources of financing in the form of institutions that provide services to pre-banking clients. The model of providing financial services to clients, which is not covered by traditional commercial institutions, received the name of an "inclusive financial model". When it is used for low or middle-income clients it is more specifically defined as "microfinance". This factor defines novelty and topicality of the work.

The research done in 2011 by IMAS International underlines the changes which took place in the last decade in the culture of savings of Ukrainians. The aim of the article is to show the development of these changes. Among them are:

1. According to the research, 70 % of Ukrainians understand the necessity of savings and one third plans to increase savings annually. An important feature is that 47 % of Ukrainians save their money in cash, in comparison with only 3 % of the Austrians and 28 % of the Czechs, who use the same method of savings. Moreover, 70 % of Ukrainians save money mainly for rainy days, without investment purposes.

2. Savings, kept in national currency as deposits in banks, often don't help to escape inflation. Nowadays due to the economic slowdown Ukrainians save only 508 hryvnas per month that may be called "microsavings".

3. The scale of "mattress money" or "money under the pillow" is very difficult to measure. According to the official data of the Ukrainian government, the Ukrainians keep approximately 14.4 billion dollars "under

© Ye. Harkusha, 2015

the pillow". Unofficial data gives a number of 40 to 60 billion dollars (Commentaries 2012). The idea, therefore, is to overcome the distrust in the classical banking system and stimulate the transfer of the aforementioned savings into the financial sector and increase the inclusion of the population of Ukraine in the total domestic income [1, p. 42].

Therefore, microsavings, which the Ukrainians keep "under the mattresses", can be used both to increase private wealth and support the financial system of the national economy. And the system of inclusive finances provides a mechanism for this policy. It is important to understand that microfinance is just one of many private and public sector's tools to support development of poor countries and countries with transition economy.

The following policy recommendations are advisable for fast growth of microfinance in Ukraine:

- The division of industry into social microfinance with pure development goal and commercial microfinance, where players look for the balance between development and profit.
- The introduction of licensing of microfinance institutions (MFIs) as a separation mechanism with the aim to reveal the motivation of industry players at the stage of entering the industry.
- In the short run, until the inflow of foreign capital grows, focusing the prudential regulation mainly on client protection. In the mid run microfinance industry should account for systemic risk.
- Avoiding mistakes of inappropriate policymaker intervention, such as introduction of interest rate ceilings and governmental ownership or direct assistance to clients.
- The supervision and regulation in the industry should be tough enough to enable players to survive during recession and soft enough to grow during good macroeconomics times [2, p. 54].

The main reasons for the government to be involved in microfinance are:

- Creation of favorable business environment, i.e. regulatory and institutional framework is both indispensable for microfinance and impossible without governmental intervention.
- The new channels demonstrate a strong interaction between microfinance development and macroeconomic growth, which leads to poverty reduction and completion of MDGs.
- The lack of supervision of microfinance may lead to harsh negative consequences like over-indebtedness and uncontrolled growth.
- The participation of the government will be a signal for foreign investors that investment climate improves and the risk of investing in Ukraine's MFIs is decreased.
- The necessity to implement and support confidence in people concerning newly created institutions.

The microfinance policy and strategy has the following purposes:

- To build an inclusive financial system, for low- and middle-income population to increase welfare.
- To increase effectiveness and efficiency of governmental support of entrepreneurship.
- To establish the rules of the game in the microfinance market with clear specification to all stakeholders of what government is intended to and what is not.
- To promote the concept of impact finance with the aim of poverty alleviation.
- To increase the resilience of SMEs to financial downturns.

The creation of an inclusive finance policy system in Ukraine is an important tool for the development of small and medium enterprises and strengthening of the middle class. It predetermines the creation of microfinance industry, which aims to channel "mattress" microsavings of Ukrainians into the financial system through financial microinstitutions and contribute to the macroeconomic growth and development [3, p. 65].

Наук. кер. Бутковська Н. О.

References: 1. Fohs Mattias. Insurance and Deposit Products in Microfinance, for International Cooperation / M. Fohs // Savings Banks Foundation for International Cooperation: Materials of the Global Microfinance Forum. – Istanbul, 2012. – P. 42. 2. CIDA's Sustainable Economic Growth Strategy // Canadian International Development Agency (CIDA), 2011. – P. 54; [Electronic resource]. – Access mode : www.acdi-cida.gc.ca. 3. Jayo Barbara. Overview of the Microcredit Sector in the European Union / B. Jayo, A. Gonzalez, C. Casey // EMN Working Paper. – 2010. – No. 6, June. – P. 62–67.

INVESTMENT IN UKRAINE

UDC 339.727.2 (477)

O. Kokhan

3d year student
of Finance Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. The Ukrainian investment policy was analyzed in order to identify mechanisms of regional and local policy aiming at improving business climate and encouraging the creation of jobs in economically viable enterprises in the light of international investment experience.

Keywords: investment, foreign investor, investment climate, stocks, securities, property, investment barriers, investment incentives.

Анотація. Проаналізовано політику інвестування в Україні для того, щоб визначити з урахуванням міжнародного досвіду механізми регіональної та місцевої політики, спрямовані на поліпшення бізнес-клімату та стимулювання створення робочих місць на економічно життєздатних підприємствах.

Ключові слова: інвестиції, іноземний інвестор, інвестиційний клімат, акції, цінні папери, майно, інвестиційні бар'єри, інвестиційні стимули.

Аннотация. Проанализирована политика инвестирования в Украину для того, чтобы определить с учетом международного опыта механизмы региональной и местной политики, направленные на улучшение бизнес-климата и стимулирование создания рабочих мест на экономически жизнеспособных предприятиях.

Ключевые слова: инвестиции, иностранный инвестор, инвестиционный климат, акции, ценные бумаги, имущество, инвестиционные барьеры, инвестиционные стимулы.

In the context of transition, effective regional local development policy is crucial to the success of wider reforms. Strong regional disparities and resulting economic and social implications can delay the implementation of reforms and sectoral policies. Rapid restructuring can strengthen traditional regional gaps (e.g. between urban and rural regions) and create new disparities. To overcome them Ukraine needs investments. Today, the volume of domestic financial resources is inadequate for economic development of our state. That is why foreign investors' funds are attractive and the problem of investing in Ukraine is still novel.

The aim of this article is to deeply study investment policy in Ukraine. The objectives of the article are the following:

1) to consider economic background of Ukraine as a whole;
2) to characterize industrial restructuring and enterprise development.

The topicality of the material is grounded by industrial restructuring and enterprise development in Ukraine in view of its global economic issues

In economics, investment is the accumulation of newly produced physical entities, such as factories, machinery, houses, and goods inventories.

In finance, investment is putting money into an asset with the expectation of capital appreciation, dividends, and/or interest earnings. Most or all the forms of investment involve some form of risk, such as investment in equities, property, and even fixed interest securities which are subjected to inflation risk. It was proved by the research works of such economists as W. Sharpe, G. Alexander, J. Bailey, B. Rayzer, L. Lozovskiy, E. Starodubtseva, etc.

© O. Kokhan, 2015

On September 29, 2010, the Cabinet of Ministers adopted the Concept for a State Targeted Economic Program on Investment Activity for 2011 – 2015. Ukraine regulates foreign investment activity through two main laws: the Law "On Protecting Foreign Investments in Ukraine" dated September 10, 1999, and the Law "On the Regime of Foreign Investment" dated March 19, 1996. The National Bank of Ukraine has also adopted a number of resolutions that regulate currency issues involving foreign investment.

The current laws offer a number of guarantees to foreign investors: unencumbered repatriation of profits from investments in Ukraine; protection against nationalization and expropriation, except in the case of natural disasters, emergencies, epidemics, epizootics, where appropriate and effective compensation would be offered, and investors retain the right to reinvest their profits in Ukraine; compensation of losses incurred as a result of unlawful action or inaction on the part of state agencies or government officials; protection against future changes in legislation affecting these guarantees for a period of 10 years; exemption from customs duties on fixed assets imported to Ukraine as contribution to the charter fund of a company.

Ukraine and its citizens need to understand that investments are not donations and while helping the Ukrainian economy to succeed, investors need to be confident that their capital is safe and will bring advantages to both the economy and the business [1].

Foreign investment in Ukraine may be carried out in the following forms: direct or indirect purchase of movable and immovable property not prohibited by law; purchase of rights to use land or water independently or together with Ukrainian legal individuals; purchase of other property rights; business activity based on production-sharing contracts; other forms not prohibited by law. The following assets may be used as objects of investments: money, stocks and other securities (excluding promissory notes); movable and immovable property; intellectual property rights; know-how; rights to use land, water, buildings, equipment and other property rights, etc. [2].

Today, Ukraine could potentially be one of the leading countries in Europe, with sufficient foreign direct and portfolio investment. Ukraine's advantages are its large domestic market, significant industrial and agricultural potential and benefits of geopolitical location at the crossroads of trade routes in Europe and Asia.

Nowadays the investments have come from 125 countries. The largest portion of cumulative investment went to industry, 32 %, in particular the steel industry, 11.7; food processing and tobacco, 5.7 %; production of natural resources, 2.7 %; chemical industry, 2.5 %; machine-building, 2.5 %; the financial sector, 29.8 %; real estate and engineering, 16.2 %; trade and repairs, 10.4 %.

The top major investor countries accounting for more than 81 % of total direct investments are: Cyprus, $8 593.2 million; Germany, $6 613.0 million; Netherlands, $4 002.0 million; Russian Federation, $2 674.6 million; Austria, $ 2 604.1 million; United Kingdom, $2 375.9 million; France, $1 640.1 million; the United States of America, $1 387.1 million; British Virgin Islands, $1 371.0 million, and Sweden, $1 272.3 million [3].

There are a lot of problems that obscure the investment reform: bureaucracy and corruption which are the causes of overregulation of economy and isolation from the international rules, standards and capitals; public assets are like a dead weight and do not work on economic development; budget funds of development do not work as a "magnet" for attraction of the investment and are used very inefficiently; state guarantees turn into hidden budget deficit, and do not attract investment; no investment proposals that correspond to the international standards; critically low awareness in the world about Ukraine and its economic potential, etc. [4].

To overcome these problems, President of Ukraine established an experimental platform for practical adaptation of the new economic approaches, where the key principles are the project management, the personal responsibility, the priority of investment funds over the budget funds, the partnership with the best global companies, which execute the new team which is not labeled by the old bureaucratic experience.

The State Agency for investment and national projects of Ukraine was created as an instrument to overcome these problems. It aims to radically change the procedure of administration of the state development expenditure; limit usage of the state resources partnership with private capital; create the necessary infrastructure to attract investment and create the conditions for a radical incensement of the investment flows [5].

The Tax Code of April 1, 2011 established investment incentives in the form of tax deferrals on corporate income tax which can last five or more years. These "tax holidays" apply mainly to businesses in the field of bioenergetics and agribusiness – all sectors identified as "most attractive" for investments by the GOU. These incentives are available to both foreign and domestic investors. Ukraine modified its foreign investment law to provide a number of state guarantees, the most important being the unhindered and immediate

repatriation of profits and stable regulations for the time of the investment. Foreign investors are exempt from customs duties for any in-kind contribution imported into Ukraine for the company's charter fund. Some restrictions apply and import duties must be paid if the enterprise sells, transfers, or otherwise disposes of the property.

The law "On Collective Investment Institutions" encourages the creation of mutual funds, introduces the idea of a licensed asset manager, regulates the establishment and operation of subjects of mutual investment, provides guarantees of ownership rights to securities, and protects rights of exchange market participants [6].

Thus, despite the risks, the investment opportunities and possibilities in Ukraine will continue to attract foreign investors.

Наук. кер. Бутковська Н. О.

References: 1. Current Investment Trends [Electronic resource]. – Access mode : http://wnu-ukraine.com/about-ukraine/how-to-do-business-in-ukraine/current-investment-trends/. 2. The Ukrainian Week [Electronic resource]. – Access mode : http://ukrainianweek.com/Economics/78775. 3. Embassy of Ukraine in the United States of America [Electronic resource]. – Access mode : http://usa.mfa.gov.ua/en/ukraine-us/trade/business-opportunities-in-ukraine. 4. Урядовий портал. – Access mode : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=243939762. 5. Information-analytical portal of Ukrainian Financial Development Agency. – Access mode : http://ufin.com.ua/analit_mat/gkr/124.htm. 6. State Agency for Investment and National projects of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ukrproject.gov.ua/en/media/state-agency-investment-and-national-projects.

ANALYSIS OF INVESTMENT ACTIVITY OF UKRAINIAN BANKS

UDC 336.71(477)

O. Kotsiuba

3d year student
of Finance Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. The role of banks as the main subjects of accumulation and redistribution of finance resources, investment climate of the state, and competitiveness ability of Ukrainian banks are considered. The problems which disturb normal functioning of banks are revealed and solutions are suggested.

Keywords: banks, investment activity, investment climate.

Анотація. Розглянуто роль банківських установ як головних суб'єктів акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів, стан інвестиційного клімату держави, рівня конкурентоспроможності банків України. Виявлено проблеми, які заважають нормальному функціонуванню банків, та надано пропозиції щодо їх усунення.

Ключові слова: банки, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат.

© O. Kotsiuba, 2015

Аннотация. Рассмотрена роль банковских учреждений как главных субъектов аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов, состояние инвестиционного климата государства, уровня конкурентоспособности банков Украины. Выявлены проблемы, которые мешают нормальному функционированию банков, и сформулированы предложения по их устранению.

Ключевые слова: банки, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат.

Under modern conditions of economic development in Ukraine banks become the main subjects of accumulation and redistribution of finance resources of the state, natural and legal persons. That is why the banks are to become the main participants in the investment process in the country. This provides the novelty to the subject.

The consideration of the issue of the expediency of banking investment activity can solve many problems connected with the deficiency of money, circulating among population and the state that proves the topicality of the subject.

Investment activity of banks is important not only for banks, but also for the country economy on the whole. The aim of the article is to demonstrate the ways banks try to organize finance-product groups, corporations, holding companies, where the banks are the main subjects of providing finance resources to enterprises. The bank credit use helps to finance long-term investment projects. Credit services, unlike other external finance resources, best satisfy the effective management conditions. The necessity of credit repayment stimulates economy effort in the process of project realization and is the way of investment payback control [1, p. 122].

In Ukraine's economic instability banks are, first of all, portfolio investors, which is also topical at the moment. The role of banks as a strategic investor is impossible now because the authorized capital of the native banks is not big enough to buy shares of enterprises. But despite some problems in banking, the credit-investment portfolio of the banks has driven 150 % higher during the last 6 years. It has positive influence on economic development of the country and the financial and economic conditions of the banks. The activities of the credit and investment portfolio of Ukrainian banks are considered and given in table 1 [2].

Table 1

The activities of credit and investment portfolio of Ukrainian banks in 2008 – 2013 years

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Interbank credit, bln UAH	51.08	47.43	37.57	45.13	49.13	29.67
Credit to natural and legal persons, bln UAH	385.27	673.68	562.56	504.46	498.9	605.3
Shares, bln UAH	25.79	38.58	35.20	63.70	56.16	55.11
Total, bln UAH	462.15	759.69	635.43	613.29	604.19	690.08

Having analyzed this data, we can affirm that in 2009 there was a sizeable increase in the credit and investment portfolio, which was caused by the attempts to get out of the crisis. In this period banks suffered most of all and tried to invest costs in the economy. In the period 2010 – 2012 there was a decline in banks' activity, but in 2013 the amount of the credit and investment portfolio increased to 690.09 bln UAH. For 6 years the credit and investment portfolio has increased half as much again. It influenced the Ukrainian economy and finance condition of banks in a positive way.

The problems banks face in instable economy are as follows: low credit payment, low development of the Ukrainian share market, low level of banking capitalization, unsatisfactory level of economic development in Ukraine [3, p. 164].

In order to solve the above-mentioned problems the authors suggest: introducing benefits for the banks on the native and legislative levels; making banks active investors; forming internal qualitative finance

resources base in order to provide effective credit and investment activity of banks; reducing the dependence of national economy on foreign currency etc.

So, the banks, having considerable finance resources, are the main subjects of investment activity in Ukraine. Due to the low level of the share market, and economic development in Ukraine, banks are not able to provide credit and investment services. But the banking development will help to increase investment attractiveness of good quality economy.

The results of the article can be used by economists, post-graduate students and students of economic specialities who are interested in problems of banking investment activity in Ukraine.

Наук. кер. Бутковська Н. О.

References: 1. Воробйова О. Кредитно-инвестиційна діяльність банків України / О. Воробйова. – К. ; Сімферополь : ARIAL, 2010. – 395 с. 2. National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode : www.bank.gov.ua. 3. Огородник В. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України в умовах фінансової діяльності / В. Огородник // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 161–169.

SOME FAMOUS INVENTIONS OF THE 20th AND 21st CENTURIES THAT CHANGED PEOPLE'S WAY OF LIFE

UDC 316.422.44

H. Mykhailychenko

2d year student
of Economics and Law Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. Some famous inventions have been analyzed. The most famous inventions of the 20th and 21st centuries have been considered to understand the impact they have on people's lifestyle and health. The role of inventions in society has been investigated.

Keywords: inventions, the impact of inventions, people's lifestyle and health, world economy development, advancement.

Анотація. Проаналізовано деякі відомі винаходи. Розглянуто найбільш відомі винаходи 20-го і 21-го століть та їх вплив на спосіб життя та здоров'я людей. Досліджено роль винаходів у суспільстві.

Ключові слова: винаходи, вплив винаходів, спосіб життя людей і здоров'я, розвиток світової економіки, зростання.

Аннотация. Проанализированы некоторые известные изобретения. Рассмотрены наиболее известные изобретения 20-го и 21-го веков и определено их влияние на образ жизни и здоровье людей. Исследована роль изобретений в обществе.

Ключевые слова: изобретения, влияние изобретений, образ жизни людей и здоровье, развитие мировой экономики, рост.

© H. Mykhailychenko, 2015

One of the biggest reasons for the advancement of human race has been its eagerness to know, to advance and to look for new things in every field of life. People are constantly looking for new interesting things to make discoveries and to invent the things that can make their life simpler and more comfortable. Our society has experienced various technological inventions over the years. While every invention has its own importance, some of the famous inventions have revolutionized people's lives. There are so many things around them that are taken for granted but make their lifestyle possible. For instance, in the 20th century computers and the Internet came forward and changed the world. Today it is impossible to imagine living a day without checking emails on computers or walking around without a mobile phone. Moreover, inventions play a key role in the world economy development being its important element [1]. It is interesting to consider the impact of some important inventions on today's society, culture and economy.

Therefore, the aim of this article is the analysis of inventions that have an impact on people's lifestyle.

To achieve this aim, it is necessary to consider: the meaning of the term "invention"; some important inventions of the 20th and 21st centuries to understand the impact they have on people's lifestyle and health.

To begin with, an invention is a machine, a tool, or a system that someone has made, designed, or thought of for the first time [2].

The 20th century was proved to be the century of some important inventions. Firstly, let us consider some inventions which are among the most famous inventions of the 20th century.

Microprocessors. The microprocessor was one of the most significant inventions of the 20th century. It changed the entire outlook of the modern world by linking central processing functions with the integrated circuits.

Television. Nowadays television is a widely used medium of telecommunication for transmitting and receiving images.

Airplanes. This invention made it possible to fulfill the dream of flying in the sky in an object in all desired directions, using the energy of its engine.

Computers and the Internet. Currently, all major activities, including scientific, industrial, chemical, agricultural, and banking, are done or controlled by a computer. It is also possible to produce and exchange information around the world through the Internet, World Wide Web.

Cell phones. Cell phones are being advanced with the changing technology. That is why they are modified every year [3].

And now a few words about some famous inventions of the 21st century.

Segway Transporter. There was a bit of mystery around this invention but once it was demonstrated, its ability was appreciated worldwide.

Artificial Heart has already done a lot of miracles. This invention has proved to be ground-breaking in the field of medical science and was named Time's invention of the year.

Artificial Liver. The device to replace original damaged liver is now in its final stages. This artificial liver is used as a bridge for the liver transplant with minimal chances of liver failure.

iPhone. Today mobiles and handheld phones have become our personal handheld computers, which have the power of a computer which once took a whole room to fill.

Large Hadron Collider is possibly one of the greatest scientific inventions. By building such a large collider, scientists are aiming to unlock many mysteries of science and our universe which will open new doors for many more discoveries and inventions [4].

Finally, it is necessary to point out that there are some advantages and disadvantages of modern gadgets. Inventions play a key role in the world economy development being its important element. Moreover, they make people's life easier and save our time.

However, 70 – 75 % of all the users who routinely work at the monitor screen have problems with their eyesight; they suffer from depression, insomnia, changes in brain metabolism, headaches and so on [5].

Taking all these facts into consideration, it is possible to sum up that, on the one hand, inventions have revolutionized people's lifestyle and the entire system of the world [6; 5]. They are essential for our lives and it is impossible to live without them. On the other hand, recent studies have shown that such inventions as telephones, microwave ovens and computers do not make us healthier. Moreover, the improper use of

these gadgets can cause damage. Thus, people should follow the instructions to prevent the negative effect of these gadgets upon their health.

Наук. кер. Агаджанова Р. М.

References: 1. De Bono E. Eureka! An Illustrated History of Inventions from the Wheel to the Computer / E. De Bono. – USA : Thames & Hudson, 1974. – 630 p. 2. The Economist [Electronic resource]. – Access mode : http://www.economist.com/news/briefing/21567914. 3. English-Russian Dictionary [Electronic resource]. – Access mode : http://www.multikulti.ru/English/info/English_info_110.html. 4. Fountain Michael F. 100 Greatest Discoveries / Michael F. Fountain. – London : SAGE Publications, 2004. – 225 p. 5. Projects by Students for Students [Electronic resource]. – Access mode : http://library.thinkquest.org/C0123325/comput.htm. 6. Meyer Jerome S. Great Inventions / Jerome S. Meyer. – New York : Pocket Books, 1956. – 523 p.

ONLINE ADVERTISING AS A SOCIAL AND CULTURAL PHENOMENON

UDC 659.111:004.738.5

O. Nazarenko

2d year student
of Economics and Law Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. The article is devoted to the analysis of online advertising as a social and cultural phenomenon. The techniques of persuasion which are used in advertising, definitions and functions of advertising and online advertising are considered. The types of banner advertising and the specific features of banners are also described.

Keywords: advertising, online advertising, banner advertising, techniques of persuasion, social and cultural phenomenon.

Анотація. Стаття присвячена аналізу інтернет-реклами як соціального і культурного феномена. Розглянуто методи переконання, що використовуються у рекламі, визначення та функції реклами та інтернет-реклами. Також описано типи банерів та їх особливості.

Ключові слова: реклама, реклама в Інтернеті, банерна реклама, методи переконання, соціальне і культурне явище.

Аннотация. Статья посвящена анализу интернет-рекламы как социального и культурного феномена. Рассмотрены методы убеждения, которые используются в рекламе, определения и функции рекламы и интернет-рекламы. Также описаны типы и особенности баннеров.

Ключевые слова: реклама, реклама в Интернете, баннерная реклама, методы убеждения, социальное и культурное явление.

Advertising, just like medicine and engineering, is a universal discipline of study, providing insight into understanding the business process anywhere in the world. For decades, marketers and advertisers have

© O. Nazarenko, 2015

amassed an array of strategies, tactics, and principles that, it is claimed, can be applied to any particular advertising campaign. In today's technological world, the challenge is to apply that knowledge to the discipline of online advertising. Thus, it is interesting to consider and compare some peculiarities of advertising and online advertising in particular to understand the role online advertising plays in today's society.

Therefore, the aim of the article is the analysis of online advertising as a social and cultural phenomenon.

To achieve this aim, the following objectives have been set: to consider the definitions and functions of advertising and online advertising; to analyze the techniques of persuasion which are used in advertising; to describe some peculiarities of banner advertising.

To begin with, it is necessary to understand the meaning of the terms "advertising" and "online advertising" to analyze the nature of advertising. It is well-known that advertising is a form of communication used to persuade the audience (viewers, readers or listeners) to take some action with respect to products, ideas, or services. It is any paid form of non-personal presentation and promotion of ideas, goods or services by an identified sponsor. Online advertising is a form of promotion. It uses the Internet and World Wide Web for the expressed purpose of delivering marketing messages to attract customers [1].

It is also well-known that advertising influences a lot of people. In fact, advertising influences people's tastes, it controls their desires [2]. Therefore, some techniques of persuasion are used by advertisers to achieve their aims.

There are the following techniques of persuasion which are used in advertising [3]:

1. Create a Need.

One method of persuasion involves creating a need or an appealing of a previously existing need. This type of persuasion appeals to people's fundamental needs for shelter, love, self-esteem, and self-actualization.

2. Appeal to Social Needs.

Another very effective persuasive method appeals to the need to be popular, prestigious, or similar to others. Online advertisements provide many examples of this type of persuasion, where viewers are encouraged to purchase items so they can be like everyone else or be like a well-known or well-respected person.

3. Use Loaded Words and Images.

Persuasion also often makes use of loaded words and images. Advertisers are well aware of the power of positive words. Therefore, a lot of advertisers utilize such phrases as "New and Improved" or "All Natural".

It is necessary to mention that today online advertising is becoming popular. As any other type of advertising, it should perform particular functions. American Marketing Manager's Handbook points out that an advertisement should have four functions. In this context the abbreviation AIDA is used to represent four words − Attention, Interest, Desire, and Action [4]. Let us consider the functions of advertising.

Attention: a good advertisement should attract the consumers to direct their attention to the product being advertised.

Interest: the introduction and publicity of an advertisement should arouse consumers' great interest.

Desire: the advertisement should stimulate consumers' desire to buy the product, and make them realize that this product is just what they want.

Action**:** advertising is supposed to make consumers respond to the advertised information and evoke them to take the action of purchasing.

It should be pointed out that there exists such form of online advertising as banners. Currently, it is the most popular form of advertising on the Internet. A banner (graphic image) and link are displayed on a high traffic web site, which the people visiting that site (the audience) see when the page loads. This banner commonly advertises a product, service, or just another web site. It can also be used to show someone's point of view on a certain topic (for example, a presidential election) [5]. There are several types of banner advertising.

A floating ad is an ad which moves across the user's screen or floats above the content.

An expanding ad is an ad which changes size and which may alter the contents of the webpage.

A polite ad is a method by which a large ad will be downloaded in smaller pieces to minimize the disruption of the content being viewed.

A wallpaper ad is an ad which changes the background of the page being viewed.

A trick banner is a banner ad that looks like a dialog box with buttons. It simulates an error message or an alert.

A map ad is a text or graphics linked from, and appearing in or over, a location on an electronic map such as on Google Maps.

A mobile ad is SMS text or a multi-media message sent to a cell phone.

Nowadays much of the Web is run by advertising. Perhaps the most prolific form of Web advertising is banner advertising. Many web surfers regard these advertisements as highly annoying because they distract from a web page's actual content. Of course, the purpose of banner advertising is to attract attention, and many advertisers try to get attention to the advertisements by making them annoying. Without attracting attention it would provide no revenue for the advertiser or for the content provider.

But there are some ways which help to get rid of banners. Newer web browsers often include options to disable pop-ups or block images from selected websites. Another way of avoiding banners is to use a proxy server that blocks them.

Taking all the above-mentioned points into consideration, it is possible to sum up that online advertisements are becoming more and more popular in the media. Nowadays online advertising is the second type of advertising in the world according to the influence it has on people's decisions. Thus, it is obvious that people are under a lot of pressure. Whether they like it or not, at some point advertisements influence them in a good or bad way. However, it is up to them to decide whether to choose the product or not.

Наук. кер. Агаджанова Р. М.

References: 1. Burton S. Encyclopedia of Business and Finance / S. Burton. – USA : Macmillan Reference, 2007. – 791 p. 2. Bhatia A. The Business of Tourism: Concepts and Strategies / A. Bhatia. – India : Sterling Publishers Pvt. Ltd, 2006. – 435 p. 3. Dewayne R. Web Banner / R. Dewayne. – Germany : PopulPublishing, 2012. – 152 p. 4. Lasker A. D. Salesmanship in Print / A. D. Lasker. – N. Y. : The Free Press, 1980. – 41 p. 5. Pundrik M. Sales Management: Keys to Effective Sales / M. Pundrik. – India : Global India Publications, 2009. – 302 p.

EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE AS A LOGICAL PROCESS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

UDK 339.923:061.1EU(477)

O. Petrunovska

3d year student
of Finance Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. The transformation processes in the cooperation of the European Union with Ukraine have been researched. The main achievements in the development of economic sectors in Ukraine are described.

Keywords: integration, Ukraine, the European Union, cooperation, projects, modernization, agreements, relationship.

Анотація. Досліджено трансформаційні процеси у сфері співробітництва між Європейським Союзом та Україною. Представлено основні досягнення у розвитку секторів економіки України.

Ключові слова: інтеграція, Україна, Євросоюз, співробітництво, проекти, модернізація, угоди, відносини.

© O. Petrunovska, 2015

Аннотация. Исследованы трансформационные процессы в сфере сотрудничества между Европейским Союзом и Украиной. Представлены основные достижения в развитии секторов экономики Украины.

Ключевые слова: интеграция, Украина, Евросоюз, сотрудничество, проекты, модернизация, соглашения, отношения.

The aim of the article is to demonstrate the main aspect of the Ukrainian economic development in the frame of the European Union integration policy.

Since Ukraine gained its independence from the USSR in 1991, it has sought to strengthen its economic and political relations with the European Union. A series of bilateral and multilateral agreements have been made since the first Partnership and Cooperation Agreement was signed in 1998. The agreement has successfully brought Ukraine closer to the European community [1]. This fact makes novelty and topicality of the article evident.

Ukraine is the first neighborhood country related to the European Union through a deep and comprehensive Free Trade Agreement. The deal covers all trade-related areas (including services, intellectual property rights, customs, public procurement, energy-related issues, competition and other areas) [1].

The scientific and theoretical analysis of the European integration, the activity of the European interstate organizations (e.g. The Council of Europe), European Law, the correlation between international law and national law have been carried out by the following researchers: Mykola Hnatovskyi, Mykhailo Myhiievych, Yevhen Kharitonov, Walter Kerns, Ihor Lukashuk, Yurii Tykhomyrov, Borys Topornin, Volodymyr Zabihailo, Serhii Kashkin, Victor Muraviov, Mykhailo Marchenko and others [2, p. 164]. The significant contribution to the development of the European integration theory has been made by Mauro Cappelletti, Monica Seccombe, Ben Rosamond and others [3; 4].

In January 2011 the joint stock company "Ukrtransnafta" started to operate the Odessa Brody pipeline in the European direction. The Coal Sector Policy Support Programme was also financed by the European Union. In May 2012 the European Union has allocated 31 million for the implementation of energy efficiency projects in Ukraine. Funds received from the European Union were aimed to provide energy efficiency in the public sector and municipal power system. They include projects designed to reduce technology costs and energy losses, to speed up equipment modernization and to introduce new energy-efficient technologies in this area [5, p. 167].

Also since 1998 the Ukraine-EU transport cooperation has been regulated by the Partnership and Cooperation Agreement (PCA). It is focused on restructuring and modernizing transport systems in Ukraine, developing and ensuring compatibility of transportation systems with the global transport system [6, p. 154]. An example is the building of Europe-Caucasus-Asia Transport Corridor (TRACECA) [4].

Statistical data mentioned in the article indicates that Ukraine is currently the 7th among the most proactive international cooperation partner countries in the Seventh Framework Programme following the USA and BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, South Africa) in terms of successful projects. 150 research organizations participate in 112 FP7 grant agreements with the European Union. Their contribution exceeds 14 m Euros. Among the main partners are the UK, Germany, France, Italy, Poland and Russia.

Environmental cooperation between Ukraine and the European Union is based on the commitments of both Ukraine and the European Union within the Kyoto Protocol [4]. Ukraine is ready to undertake commitments to make a 20 % reduction of CO_2 (carbon dioxide) emission by 2020, and a 50 % reduction by 2050, beginning with 1990 as the basic year [4].

The main practical cooperation projects in the regional economic policy between Ukraine and the European Union were presented by the Dnipropetrovsk region project in Brussels in April 2012, by the Vinnitsa region project in Brussels in September, 2011 and the Crimea project in the Investment Forum in Brussels.

Thus, a close study of the EU-Ukraine relationship on political and economic levels, a short historical background of Ukraine's policy and the EU-Ukraine critical assessment of the achievements and shortcomings of reforms and implementation of the European Union standards of life, law, democracy, human

rights, development of civil society are crucially important for the way of Ukraine's integration to Europe chosen by the Ukrainian people [4; 7].

Наук. кер. Бутковська Н. О.

References: 1. Agreement between Ukraine and the European Union on the security procedures for the exchange of classified information // Official Journal of the European Union. – 2005. – No. L 172. – P. 84. 2. Council and Commission Decision of 26 January 1998 on the conclusion of the Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part 98/149/EC : ECSC, Euratom [Electronic resource]. – Access mode : http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm. 3. Diez Thomas. European Integration Theory / T. Diez, A. Wiener. – Oxford University Press, 2004. – 295 p. 4. Official website of The Kyoto Protocol. – Access mode : http:// www.kyotoprotocol.com. 5. Trykhlib K. A. European integration as a basis for converging political and legal systems of Ukraine and the European Union / K. A. Trykhlib // PolitBook. – 2012. – No. 4. – P. 163–170. 6. Kuzmin D. Analysis of the EU – Ukraine relations in the context of the association agreement and related documents and the EU 2014 – 2020 financial perspective **/** D. Kuzmin, I. Maksymenko. – Odesa : Odesa National University, 2012. – 176 p. 7. The European Centre for a Modern Ukraine (ECFMU): EU integration [Electronic resource]. – Access mode : http://www.modernukraine.eu.

SOURCES OF FINANCING: EQUITY AND DEBT

UDC 658.14

M. Prystinska

4th year student
of Finance Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. Sources of equity and debt financing available to businesses have been studied. Advantages and disadvantages of various ways of funding have been considered. Considerations that lead entrepreneurs to choose a specific financing source are presented.

Keywords: financing, sources of financing, equity financing, debt financing.

Анотація. Вивчено джерела фінансування за рахунок власних коштів та запозичених коштів, доступних для бізнесу. Розглянуто переваги та недоліки різних шляхів фінансування. Подано міркування, якими керуються підприємці при виборі конкретного джерела фінансування.

Ключові слова: фінансування, джерела фінансування, фінансування за рахунок власних коштів, фінансування боргу.

© M. Prystinska, 2015

Аннотация. Изучены источники финансирования за счет собственных средств и заемных средств, доступных бизнесу. Рассмотрены преимущества и недостатки различных путей финансирования. Представлены соображения, которыми руководствуются предприниматели при выборе конкретного источника финансирования.

Ключевые слова: финансирование, источники финансирования, финансирование за счет собственных средств, финансирование долга.

Every business requires capital investment. Choosing the right sources of capital for a business can be just as important as choosing the right form of ownership or the right location.

The sources businesses tap for capital are varied, from angel investors and venture capital firms to family members. Understanding which sources of funding are best suited is essential to success. Thus the novelty and topicality of the research are evident.

There are many economists who worked on these problems. Among them are H. Markowitz, Y. Brigham, I. Blank, I. Yaremko, V. Podolska, O. Lebid and others.

The aim of the article is to study sources of equity and debt financing, their advantages and disadvantages.

There are two types of financing: equity and debt financing.

Equity capital represents personal investment of an owner (or owners) in business and is sometimes called risk capital because these investors assume the primary risk of losing their funds if the business fails [1, p. 325]. The most common sources of equity financing are the owner's personal savings, family members and friends, angels, partners, venture capital companies, public offering.

To entrepreneurs, the primary advantage of equity capital is that it does not have to be repaid with interest like a loan does. You will not have to keep up with costs of servicing bank loans. If there is no profit, then you aren't obliged to pay back equity contributions [2, p. 175]. Equity financing has no fixed payment requirements. You can use all the funds you have even those provided by your investors for all the start-up costs. You can start immediately without having to carry the burden of debt on your back. The involvement of high-profile investors may also help increase the credibility of a new business. Since you don't have to make debt payments, you can use the cash flow generated to further grow the company or to diversify into other areas. Maintaining a low debt-to-equity ratio also puts you in a better position to get a loan in the future when needed. A manager may find a capitalist with whom they can have an effective partnership, and who will bring market knowledge, contacts, and experience to the firm [2, p. 203].

The main disadvantage to equity financing is that the investors become part-owners of the business, and thus gain a say in business decisions. The problem with equity financing is that you are no longer the full owner of your business. Not only you will lose the entire financial control, you will no longer have to make strategic and creative decisions for your business alone [3, p. 96].

Debt capital is the financing that a business owner has borrowed and must repay with interest. Debt financing includes typical bank loans, discounting accounts receivable, trade credits, loans from suppliers.

One of the main advantages is that debt financing provides funding without diluting the ownership of the company. It allows you to have control of your own business regardless of its type. You will own all the profit you will make. The institutions or lenders from whom you borrow money do not share in your profits. The lender is limited to receiving an amount equal to the loan principal plus interest. Most business owners find that raising capital from debt financing is much easier than equity financing as business owners do not have to comply with state and federal securities regulations. Debt financing also provides tax benefits in that the interest paid to service the debt is tax deductible [4, p. 118].

One of the obvious disadvantages is that funds financed through debt must be paid back. Although debt payments occur on a fixed schedule, the payments require careful budgeting of cash flow which can be difficult for new businesses or business with highly varying business cycles [5, p. 325]. New businesses sometimes find it difficult to make regular loan payments when they have irregular cash flow. You run the risk of ruining your credit rating and make borrowing in the future difficult if you can't make loan payments on time. There is generally a requirement to offer company or personal assets as collateral to secure the loan. Small business owners often have to personally guarantee the loan, in full or in part. A personal guarantee means that if the company cannot pay back the debt the owner pledging the personal guarantee will repay the loan with his personal funds. You run the risk of bankruptcy every time you use debt financing. Overuse of debt can severely limit future cash flow and stifle growth [6, p. 63].

Thus, all sources of financing have certain advantages and drawbacks. Understanding which sources of funding are better suited for the various stages of a company's growth and then taking the time to learn how these sources work is essential to success.

Наук. кер. Бутковська Н. О.

References: 1. Gladstone D. Venture Capital Handbook / D. Gladstone. – New Jersey : Prentice Hall, 1988. – 529 p. 2. Schilit W. The Entrepreneur's Guide to Preparing a Winning Business Plan and Raising Venture Capital / W. Schilit. – New Jersey : Prentice Hall, 1990. – 411 p. 3. Яремко І. Управління капіталом підприємства : Економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Яремко. – Львів : Каменяр, 2006. – 176 с. 4. Nakamura G. Choosing Debt or Equity Financing / G. Nakamura // Hawaii Business. – 2005. – No. 12. – P. 112–127. 5. Поддерьогін А. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / А. М. Поддерьогін. –К. : КНЕУ, 2000. – 460 с. 6. Пойда-Носик Н. Н. Фінансові ресурси підприємства / Н. Н. Пойда-Носик // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 60–65.

COMPARATIVE ANALYSIS OF INFLATION IN UKRAINE AND RUSSIA

UDC 336.748.12(477)

O. Priadka

2d year student
of Finance Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. Some problems of inflation have been studied. Inflation rate and its connection with the consumers' basket in Ukraine and Russia have been analyzed. The cases of inflation in these two countries have been identified and compared.

Keywords: inflation, rise, price index change, exchange rate, transition economy, planned economy, market-based economy, globally integrated economy.

Анотація. Розглянуто проблему інфляції. Проаналізовано рівень інфляції та його зв'язок зі споживчим кошиком на прикладі України та Росії. Визначено та порівняно причини інфляції цих двох країн.

Ключові слова: інфляція, зростання, зміна цінового індексу, обмінний курс, економіка перехідного періоду, планова економіка, ринкова економіка, глобально інтегрована економіка.

Аннотация. Рассмотрена проблема инфляции. Проанализирован уровень инфляции и его связь с потребительской корзиной на примере Украины и России. Определены и сопоставлены причины инфляции этих двух стран.

Ключевые слова: инфляция, рост, изменение ценового индекса, обменный курс, экономика переходного периода, плановая экономика, рыночная экономика, глобально интегрированная экономика.

© O. Priadka, 2015

First the concept of inflation was mentioned during the war in North America in 1861 – 1865. In Europe inflation appeared in the nineteenth century, but became widespread at the end of the First World War. Nowadays inflation is an integral part of modern economic world. This fact determines novelty and topicality of the article.

The most famous economists who worked on different problems of inflation are: Petrik Alexander, Keynes John, the English economist, who observed the relationship between inflation and employment, Stelmakh Vladimir and Naydenov Viktor.

The aim of the article is to reveal the causes of inflation and analyze the difference between them in Ukraine and Russia.

Inflation is the rise of the general level of prices of goods and services over a certain time period. Although "inflation" is sometimes used to show the rise in prices of a specific set of goods or services, the rise in prices of one set (such as food) without the rise in others (such as wages) is not included in the original meaning of the word. Inflation can be considered as a decrease of currency value. It is measured as an interest rate of the price index change but it is not unequally defined because there are various price indices that can be used. Inflation rate is determined by the price index change calculation; usually it is the consumer price index [1, p. 8].

The Ukrainian consumer basket reflects a high level of poverty of Ukrainians which indicates the unequal distribution of social welfare. Daily necessities, such as food, housing and travel expenses, constitute up to 70 % of the Ukrainians' consumer basket. According to the State Statistics Committee, the monthly financial resources of households constitute UAH1,483 or approximately $185 per person. With this income, many Ukrainians cannot afford a lot of simple things in life. That is because of low purchasing power caused by inflation [2, p. 34].

The history of the Ukrainian inflation can be roughly divided into the following four periods:

1. 1991 – 1994 was a period of hyperinflation following the price liberalization. The inflation rate reached its peak of more than 10 000 % in 1993. The high budget deficit was recorded and it was almost fully monetized.

2. 1995 and the first half of 1998 there was a period in which the inflation rate was gradually reduced to 10 % up to 1997, despite the significant rise in the services prices in 1995 – 1996.

3. The late 1998 and the first half of 2000 was a period of strict regulations on the foreign exchange market which lasted from September 1998 to March 1999. In the mid of 1999 the increase in the international oil and gasoline prices led to Hryvna devaluation that evoked inflation.

4. From the second half of 2000 up to nowadays the exchange rate has been stable that strengthens the population trust in domestic currency. The lower expectations about the future exchange rate may have led to the lower expectations towards the future prices and induced the inflation reduction [3].

The economy of Russia is the eighth largest economy in the world by nominal value and the sixth largest economy by purchasing power parity (PPP). Since the collapse of the Soviet Union, Russia has undergone significant changes, moving from a planned economy to a market-based and globally integrated economy [4].

The period until mid-1994 was marked by a very high inflation. This initial surge in inflation was typical of almost all transition economies and can be attributed mostly to the price adjustment after the price and exchange rate liberalization as well as the weak current monetary and fiscal control.

The inflation rate in Russia was recorded at 6.10 percent in September of 2013. Inflation rate in Russia is reported by the Federal State Statistics Service. From 1991 until 2013, Russia's inflation rate averaged 150.9 and remained all time high. In Russia, the most important categories of consumer price index are food, non-alcoholic beverages (30 percent of the sum total) and transport (14 percent). The index also includes: clothing and footwear (11 percent); housing, water, electricity, gas and other fuels (11 percent); recreation and cultural activities (6 percent) and alcoholic beverages and tobacco products (6 percent). Health, communication, education, hotels, restaurants and other goods and services remained 12 percent of sum total [3].

The transition from planned to market economy in the countries of the former Soviet Union and transition economies of Central and Eastern Europe has been characterized by periods of high inflation, real output decline and macroeconomic stabilization.

Among the key factors that have caused inflation in Ukraine since 1991 are:

- political changes in 1991 – 1992, which actually provoked a sharp economic downturn, although its causes have been festering for a long time and they were rooted in politics, economic and industrial spheres;
- the imbalance of the economic system: the excess of heavy industry, and shortage of light industry, necessary for consumers;
- significant dependence of the Ukrainian economic system on external supply of energy, and as a result huge losses from rising prices on imported (mostly Russian) energy;
- excess issue of NBU;
- incorrect monetary policy of the government;
- excessive dollarization of the economy and others.

In comparison with the main objective causes of inflation in Ukraine, Russia has the following ones:

- a huge amount of unfinished construction;
- a huge amount of military production;
- high level of monopolization of the largest enterprises;
- absolute predominance of industry over the services sector.

To overcome inflation both countries need to balance and stabilize all the sectors of economy and make such a strategy which could help control inflation during the transition economy period.

Наук. кер. Бутковська Н. О.

References: 1. Dabrowski M. Inflation and Monetary Policy in Russia: Transition Experience and Future Recommendations / M. Dabrowski, W. Paczinski, L. Rawdanowicz // Studies and Analyses. – Warsaw, 2002. – No. 241. – P. 8–10. 2. Petrik O. A Strategy for Controlling Inflation in Countries with Transition Economies / O. A. Petrik // Russian and East European Finance and Trade. – N. Y. : Armonk, 1998. – Vol. 34, No. 3. – P 34. 3. Shavalyuk L. The Secrets of Ukrainian Inflation [Electronic resource] / L. Shavalyuk. – Access mode : http://ukrainianweek.com/Economics/62435. 4. Trading Economics [Electronic resource]. – Access mode : http://www.tradingeconomics.com/russia/inflation-cpi.

THE ROLE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN EDUCATION AND BUSINESS

UDC [338.4+37]:004

M. Shapovalov

2d year student
of Economics and Law Faculty of S. Kuznets KhNUE

Annotation. Information technology has been analyzed as an important new resource, the proper use of which provides great competitive advantages in education and business. Some peculiarities of the use of information technology in education and business are considered.

Keywords: information technology, IT in education, IT in business, availability of information, new level of communication, service to customers.

© M. Shapovalov, 2015

Анотація. Проаналізовано інформаційні технології як важливий новий ресурс, правильне використання якого забезпечує великі конкурентні переваги у сфері освіти та бізнесу. Розглянуто особливості використання інформаційних технологій у сфері освіти та бізнесу.

Ключові слова: інформаційні технології, IT у галузі освіти, IT у бізнесі, доступність інформації, новий рівень спілкування, обслуговування покупців.

Аннотация. Проанализированы информационные технологии как важный новый ресурс, правильное использование которого обеспечивает большие конкурентные преимущества в сфере образования и бизнеса. Рассмотрены особенности использования информационных технологий в сфере образования и бизнеса.

Ключевые слова: информационные технологии, IT в области образования, IT в бизнесе, доступность информации, новый уровень общения, обслуживание покупателей.

Today computers and information systems are essential for business and education. Businesses as well as educational establishments need to invest in technology to be competitive. Most people recognize the necessity of having a computer, an email address, and a web site. In the scientific articles written by such scholars as E. Volynkina, N. Lavrentieva, L. Shautsukova, J. Shallit, and A. Bellos it is proved that information technology plays a significant role in today's society.

The purpose of this article is the analysis of the role of information technology in education and business. Therefore, it is necessary to consider some peculiarities of the use of information technology in education and business.

To begin with, let us describe the role of information technology in education. Questions about technology integration persist, even after more than half a century of research documenting the use of technologies such as television and the benefits of using computers for learning. But for students who have grown up in a digital world, there is no debate. They are already active users of technology outside school. The challenge is leveraging the opportunities technology creates to prepare learners for a globally connected, information-saturated world.

According to learning-science experts, the increasingly interactive nature of technology, exemplified by Web 2.0 tools, creates new opportunities for students to learn by allowing them to do a task, receive feedback on it, and then build new knowledge. Such authors as John D. Bransford, Ann L. Brown, and Rodney R. Cocking explain that technology can be used to advance learning by: bringing exciting curricula based on real-world problems into the classroom; providing scaffolds and tools to enhance learning, such as modeling programs and visualization tools; giving students and teachers more opportunities for feedback, reflection, and revision; building local and global communities that include teachers, administrators, students, parents, practicing scientists, and other interested people; expanding opportunities for teacher learning [1].

Thus, there are obvious advantages in the use of information technologies in the learning process. The advantages include: availability of information, high speed of obtaining information, new level of communication, high speed of information processing, development of communication capabilities. However, there are such disadvantages as loads of unnecessary information, internet addiction, and lack of face-to-face communication.

It should be pointed out that social networking is one of the main reasons for the development of information technology in the learning process and the root of the main advantages and disadvantages too [2]. Today's technology tools also support what experts understand about the social nature of learning. Technology resources for education function in a social environment mediated by learning conversations with peers and teachers. Social media opens new possibilities for connecting learners and taking education in new directions. Digital gaming, simulations, and social networking, for example, offer opportunities to convey concepts in new ways that would otherwise not be possible, efficient, or effective with other instructional methods. Although schools have been slow to bring social media into the classroom, many students are using digital tools on their own to create and publish content, connect with acquaintances, and pursue their own interests [1].

In this context the necessity of technology training should be mentioned. Technology training appears to focus mainly on technology knowledge and skills while overlooking the relationships between technology, pedagogy, and content. As a result, teachers learn about "cool" stuff, but they still have difficulty applying it for their students' learning. Teachers need opportunities to practice effective technology integration strategies in supportive contexts during technology courses and technology-integrated methods courses.

Finally, let us consider the role of information technology in business. On the one hand, information technology helps to: reach more potential customers and develop business relationships with potential customers; streamline operations, reduce costs, improve efficiency, maximize profit, and minimize waste; devote talent to core business; provide better service to customers; support better relationships with key partners; allow customers to better guide the business. On the other hand, the use of information technology in business has at least one important disadvantage. It may lead to an increase in the number of hacker attacks which threaten any company's well-being [3].

Established businesses outside the technology industry typically spend between 0.5 percent and 10 percent of their annual revenue on technology spending, depending mostly on the industry. Manufacturing and retail are typically at the low end of this range, while finance and health care are typically at the high end. If a business is at the low end of technology spending for its industry, it may be missing out on some key benefits technology can provide. If a business is at the high end, it may be spending more than it needs on proprietary solutions, or it may be leading its industry with some strategic investment.

There are the following categories of costs to consider as part of the technology budget: initial cost (hardware and software, and training); ongoing cost (maintaining systems, including licenses for proprietary software, hosting, and support); upgrade cost (cost of upgrades, and expected lifespan of systems/frequency of upgrades); value proposition (How much employee time will the system save? How much new business could the system generate?); opportunity cost (How much potential revenue is lost by not implementing a system? What are your competitors doing in this area?); risk (What are the risks of a particular system? What does it cost to mitigate those risks?) [3].

Should a business spend most of its technology budget on infrastructure, hosted applications, custom line-of-business applications, or what? The answer to this depends a lot on its industry, but even more on its specific business. Generally, most businesses spend around half of their technology budget on infrastructure − computers, networking equipment, and Internet Service Providers (ISPs). As the world moves more and more online, and open source software becomes more compelling, there are huge opportunities for savings in these areas, for businesses that can take advantage of them.

Taking all these facts into consideration, it is possible to sum up that information technology is an integral part of the scientific and technological progress. There is a fine line between too much and not enough. It is necessary to implement enough technology in education and business to see a real benefit, prevent the worst disasters, and not miss out on any major opportunities, while not spending more than you can handle. Many businesses are stuck at a tactical level, trying to stay ahead on cash flow and payroll, and do not have time to think about technology in a strategic way. But a strong plan for technology should be a part of every business plan, and re-evaluated whenever taking a strategic look at a business.

Наук. кер. Агаджанова Р. М.

References: 1. Technology Integration: A Short History [Electronic resource]. – Access mode : http://www.edutopia.org/technology-integration-history. 2. Development of Social Network Systems on the Internet [Electronic resource]. – Access mode : http://ecrimeexpertblog.wordpress.com/2011/10/06/development-of-social-network-systems-on-the-internet/. 3. Information Technology in Business: The big picture [Electronic resource]. – Access mode : http://www.freelock.com/information-technology-business-big-picture.

КОУЧИНГ ТА НАСТАВНИЦТВО ЯК ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

УДК 331.108.38

Трифанова К. П.

Магістр 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність та надано порівняльну характеристику інструментів адаптації персоналу. Розроблено рекомендації щодо їх ефективного практичного застосування.

Ключові слова: адаптація персоналу, менеджер з персоналу, коучинг, наставництво, інструменти адаптації персоналу.

Аннотация. Рассмотрена сущность и представлена сравнительная характеристика инструментов адаптации персонала. Разработаны рекомендации по их эффективному практическому применению.

Ключевые слова: адаптация персонала, менеджер по персоналу, коучинг, наставничество, инструменты адаптации персонала.

Annotation. The essence and the comparative description of the personnel adaptation instruments has been provided. Recommendations have been developed on how to effectively apply them to practice.

Keywords: personnel adaptation, personnel manager, coaching, mentoring, personnel adaptation instruments.

Питання, пов'язані з інструментами адаптації персоналу, розглядалися в працях: Кибанова А. Я., Гавкалової Н. Л., Маркової Н. С., Володіної Н. О., Крушельницької О. В., Мельничук Д. П. та ін. Але незважаючи на це, процес впровадження адаптації персоналу, за допомогою цих інструментів, залишається на багатьох вітчизняних підприємствах не ефективним.

Метою даного дослідження є здійснення порівняльної характеристики інструментів адаптації персоналу та розробка рекомендацій щодо їх практичного застосування.

Найбільш дієвими інструментами адаптації персоналу є наставництво і коучинг. Ці поняття часто плутають, вважають, що це різні назви одного й того ж інструменту, але це не так. Коучинг і наставництво, незважаючи на наявність загальних елементів, істотно між собою розрізняються. Порівняльна характеристика представлена в табл. 1 – 2.

Таблиця 1

Характеристика інструменту адаптації – "наставництво"

Інструмент адаптації	Мета	Метод
Наставництво	набуття новим співробітником знань, умінь і навичок, необхідних у його подальшій роботі	порада, особистий приклад
Завдання: 1) передати досвід наставника новачку; 2) необхідно враховувати не тільки професійні якості наставника, але й людські; 3) наставник повинен сам вміти і хотіти працювати з людьми; 4) наставництво не повинно впливати на основну роботу наставника		
Висновок: наставництво є традиційним інструментом адаптації персоналу, але треба зазначити, що в ньому не враховуються індивідуальні якості нового працівника, в результаті чого його творчий потенціал може згаснути		

© Трифанова К. П., 2015

Таблиця 2

Характеристика інструмента адаптації – "коучинг"

Інструмент адаптації	Мета	Метод
Коучинг	максимально повно розкрити потенціал нового співробітника і досягти від нього повної віддачі в роботі	коуч або менеджер не стільки дає вказівки й інструктує, скільки ставить питання за певною схемою, як їх ще називають "ефективні запитання"
Завдання: 1) новачок повинен по-новому подивитися на свою роботу і на свої можливості; 2) коуч повинен: показати реальний професійний рівень нового співробітника в цей момент; спланувати подальшу роботу з розвитку працівника у майбутньому; активізувати творчий потенціал нового робітника		
Висновок: у режимі коучингу здійснюється реалізація індивідуального підходу до процесу адаптації персоналу, що може активізувати творчий потенціал та збільшити ефективність праці за менш короткий час відносно наставництва		

Якщо порівнювати ці два методи, то звісно ж наставництво більш традиційне, воно вже не раз доводило свою ефективність, за ним досвід багатьох поколінь. Дійсно, досвідчений співробітник багато знає і багато вміє, йому відомі всі тонкощі і нюанси виконуваної роботи. Звісно, що процес наставництва повинен бути організований таким чином, щоб діяльність співробітника як наставника ніяк не відображалася на його основній роботі. В іншому випадку система адаптації, заснована на наставництві, призведе не до підвищення, а до зниження продуктивності в цілому.

Стосовно коучингу – це порівняно нове явище в українському бізнесі, але, слід зазначити, що цей інструмент вже зараз дає позитивні результати. У коучингу є ще одна незаперечна перевага – економія часу. Мова йде не тільки про скорочення часу, необхідного для повноцінної адаптації нового співробітника, але і про час, який потрібен для безпосереднього управління персоналом. Сам процес коучингу вимагає зовсім небагато часу. Власне, для менеджера не обов'язково виділяти для коучингу окремий час. Цілком достатньо постійно усвідомлювати і використовувати головні принципи коучингу під час своєї взаємодії з новим співробітником [1, с. 205].

Необхідно зазначити, що найбільш дієво ці інструменти працюють доповнюючи один одного. Атмосфера коучингу дозволяє найповніше розкритися потенціалу кожного співробітника, а наставництво, у свою чергу, за більш короткі терміни допомагає працівникові придбати необхідні практичні навички професії. Тому управлінська діяльність повинна бути побудована таким чином, щоб наставництво і коучинг застосовувалися в комплексі.

Отже, науковим результатом даного дослідження є порівняльна характеристика наставництва та коучингу, розробка практичних рекомендацій щодо їх ефективного застосування на вітчизняних підприємствах.

Перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку полягають в удосконаленні структури загальної програми адаптації.

Наук. кер. Мішина С. В.

Література: 1. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – 2-ге вид., перероб. – К. : Кондор, 2005. – 308 с. 2. Управление персоналом : учебник / под. ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 3. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала : учеб. пособ. / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Х. : ИД "ИНЖЕК", 2009. – 296 с. 4. Волина В. Адаптация нового персонала к организационной культуре / В. Волина // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 5. – 105 с.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

УДК 657(477)

Євтехова М. Д.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Визначено основні проблеми організації бухгалтерського обліку в Україні на сучасному етапі та запропоновано шляхи їх вирішення. Визначено перспективи гармонізації облікової політики України та міжнародного законодавства. Запропоновано шляхи вдосконалення організації обліку у сучасній Україні.

Ключові слова: проблема, організація бухгалтерського обліку, державне регулювання, шляхи вдосконалення організації обліку, міжнародне законодавство, гармонізація бухгалтерського обліку.

Аннотация. Определены основные проблемы организации бухгалтерского учета в Украине на современном этапе и предложены пути их решения. Определены перспективы гармонизации учетной политики Украины и международного законодательства. Предложены пути совершенствования организации учета в современной Украине.

Ключевые слова: проблема, организация бухгалтерского учета, государственное регулирование, пути совершенствования организации учета, международное законодательство, гармонизация бухгалтерского учета.

Annotation. The main current problems of accounting in Ukraine have been identified and solutions have been proposed. The prospects for harmonization of the accounting policy of Ukraine and international law have been determined. The ways to improve accounting in contemporary Ukraine have been proposed.

Keywords: problem, organization of accounting, government regulation, ways of improving accounting, international legislation, harmonization of accounting.

У сучасних умовах бухгалтерський облік в Україні має бути орієнтований на забезпечення оперативною інформацією всіх суб'єктів управління, а також на підготовку інформативної бухгалтерської звітності для інвесторів і кредиторів. Для досягнення максимального ефекту від організації бухгалтерського обліку на підприємстві необхідно знати коло назрілих проблем та шляхи їх подолання, що спричинює актуальність обраної теми дослідження.

Проблеми організації обліку були предметом дослідження багатьох учених, але найбільший внесок у їх вирішення зробили Безруких П. С., Завгородній В. П., Кузьмінський А. М., Литвин Ю. Я., Свірко С. В., Сопко В. В., Бутинець Ф. Ф., Шмигель А. Д., Палій В. Ф., Л. Кіндрацька, Кузнєцова С. А., Герасименко С. С., Єпіфанов А. О., Островерха Р. Е. Зважаючи на постійні зміни в економіці, зміни інформаційного простору, а також зростання значення організації бухгалтерського обліку для підприємства, проблеми організації бухгалтерського обліку потребують постійного дослідження.

Метою дослідження є визначення актуальних проблем організації бухгалтерського обліку в Україні.

Виходячи із поставленої мети, визначені такі завдання: розкрити точку зору різних науковців щодо проблем організації бухгалтерського обліку в Україні, запропонувати найбільш дієві шляхи вирішення назрілих проблем. Об'єкт дослідження становить процес організації бухгалтерського обліку в Україні. Предметом є окремі проблеми організації бухгалтерського обліку в Україні.

© Євтехова М. Д., 2015

Звітність, як свідчить міжнародна практика, сформована відповідно до МСФЗ, відрізняється високою інформативністю для користувачів. Використання МСФЗ дає змогу компаніям, які мають інтереси на міжнародному ринку, надати інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим сторонам прозору інформацію про свою діяльність. Виникає необхідність зближення облікових систем різних країн на засадах МСФЗ. Головним шляхом зближення різних облікових систем є міжнародна уніфікація бухгалтерського обліку.

Головна проблема уніфікації бухгалтерського обліку, головними чином, має вирішуватись через стандартизацію та гармонізацію бухгалтерського обліку.

Питанням уніфікації бухгалтерського обліку, його гармонізації та стандартизації, їх значенню для розвитку бухгалтерського обліку в Україні присвячені праці вітчизняних вчених, серед яких праці Бутинця Ф. Ф., Голова С. Ф., Пархоменко В. М., Швеця В. Г., Петрука О. М., Нишенко Л. П. та ін.

Світлична В. Ю. зазначає, що основним завданням гармонізації бухгалтерського обліку є адаптація нормативно-правової бази бухгалтерського обліку України до законодавства ЄС та вимог МСФЗ [1].

Реформування системи бухгалтерського обліку відбувається в Україні на підставі розпорядження КМУ від 24.10.2007р. №911-р "Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні". Метою Стратегії є вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

Фінансова звітність вітчизняних підприємств, незважаючи на вже тривалий період здійснення вдосконалення вітчизняного бухгалтерського обліку, усе ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів.

Проблеми гармонізації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів в Україні полягають в тому, що система обліку підпорядкована податковому законодавству і не забезпечує інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

На думку Нишенко Л. П. "гармонізація бухгалтерського обліку – це процес конструктивного зближення світових облікових систем шляхом узгодження й доповнення чинних вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, податкового законодавства з метою виходу на світові ринки капіталу" [2]. Для розробки ефективних заходів гармонізації національної системи бухгалтерського обліку та звітності з міжнародними стандартами, вона пропонує визначати її за такими складовими: теоретико-методологічна база, що включає гармонізацію принципів і методологічних положень (стандартів), а також практичний інструментарій стосовно гармонізації практики ведення бухгалтерського обліку. Гармонізація бухгалтерського обліку здійснюється за допомогою його стандартизації.

Петрук О. М. зауважує, що гармонізація бухгалтерського обліку становить процес уніфікації методів і принципів бухгалтерського обліку у формі стандартів, а стандартизація дає змогу глобалізувати облікову політику, принципи і систему бухгалтерського обліку та звітності [3]. На його погляд, гармонізації бухгалтерського обліку на національному рівні можна досягти тільки шляхом узгодження національного законодавства у сфері бухгалтерського обліку, яке уніфікує його методологію.

Рожелюк В. М. вважає, що "стандартизація бухгалтерського обліку – це процес розробки та послідовного застосування єдиних вимог, правил та принципів щодо визнання, оцінки і відображення у фінансових звітах окремих об'єктів бухгалтерського обліку, яке передбачає встановлення єдиних норм і вимог щодо бухгалтерського обліку, застосовування уніфікованого набору стандартів, що регулюють облікову подію та її відображення у звітності" [4].

Стандартизація бухгалтерського обліку в Україні передбачає застосування національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що не суперечать міжнародним стандартам.

У процесі визначення проблемних питань організації бухгалтерського обліку питання державного регулювання не залишається осторонь. Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється з метою:

1) створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів;

2) удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності [5].

Для вирішення проблеми, що виникла, пропонують декілька шляхів подолання такої невідповідності – від удосконалення роботи існуючого регулятора до створення нового регуляторного органу [6].

Міжнародна практика визначила шляхи зближення та узгодження різноманітних систем обліку. Вони виражаються такими словами – поняттями: уніфікація, конвергенція, гармонізація, стандартизація. Розглянемо сутність кожного з них.

Уніфікація походить від французького слова "unique" – однаковий, єдиний, унікальний, безваріантний. Чи може бути уніфікована (єдина) система бухгалтерського обліку і фінансової звітності у світовому просторі – за принципами, за правилами, за змістом, за формою? Звичайно, ні. Існують історичні, національні, культурні, економічні особливості та напрацювання в різних країнах чи групах країн, які не можуть бути відкинуті і повинні враховуватись у системах обліку і звітності.

Уніфіковані можуть бути тільки певні, окремі елементи системи, наприклад, первинні документи. Прикладом уніфікації можна назвати прибутковий та видатковий касові ордери – єдині за формою та змістом на просторі України і держав СНД. Конвергенція – це вибір одного кращого варіанта із кількох, запропонованих окремими країнами чи громадськими професійними організаціями.

Стосовно усієї системи обліку і звітності – конвергенція теж не підходить для прийняття у світовому масштабі. Мова може йти тільки про результати розробки окремих питань, наприклад, методів нарахування амортизації на ті чи інші необоротні активи, оцінки основних засобів тощо.

Гармонізація – це узгодження, координація різних систем бухгалтерського обліку і звітності з метою зіставності інформації, її зрозумілості у світовому масштабі. Гармонізація означає приведення національних систем обліку у відповідність до загальноприйнятих у світовому масштабі принципів, правил, вимог. Гармонізація передбачає наявність і збереження певних відмінностей, викликаних, як зазначалось вище, національними, історичними та економічними особливостями. Гармонізація може здійснюватись на рівні однієї країни, регіонів та у світовому масштабі.

Однією з важливіших форм або підходів для здійснення гармонізації систем обліку є стандартизація.

Стандартизація – це метод унормування, визначення норм, у межах яких повинні вирішуватись облікові проблеми, метод інформалізації бухгалтерського обліку та звітності.

Як правильно зазначають розробники французького загального плану рахунків, "формалізація обліку охоплює, з одного боку, визначення норм і, з іншого боку, їх використання для гармонізації бухгалтерського обліку" [7].

Таким чином, на погляд автора даної статті, саме гармонізація є основним чинником узгодження та зближення національних, регіональних і глобальних правил обліку. Гармонізації обліку та звітності слугує стандартизація і, в окремих випадках, уніфікація та конвергенція.

Гармонізація може здійснюватись також шляхом видання наднаціональних директив, законів, регламентів, що є характерним для країн Європейської співдружності (ЄС).

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і звітності носять рекомендаційний характер. Головне, що ними унормовується, це загальноприйняті принципи ведення обліку і формування звітності. Об'єктами унормування є методи оцінювання активів, капіталу і зобов'язань, підходи до формування і обсяги інформації фінансової звітності.

Як відомо, КМСБО підготував та видав 41 міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО), частину з яких переглянуто і ліквідовано. На сьогодні діє 29 МСБО. Із 2004 року РМСБО підготовлено та видано 8 МСФЗ. Міжнародні стандарти зіграли, без сумніву, величезну роль у гармонізації бухгалтерського обліку та звітності у світовому масштабі, у тому числі, і в Україні.

Отже, дослідивши у роботі питання уніфікації бухгалтерського обліку, можна зробити наступні висновки. Міжнародне узгодження принципів і процедур системи обліку є визначальною передумовою гармонізації фінансової звітності з метою стандартизації та уніфікації облікових процедур вітчизняних підприємств та їх зарубіжних партнерів. Вивчення й розуміння сутності міжнародних принципів бухгалтерського обліку та звітності збагатить інтелектуальний потенціал українських облікових працівників, забезпечить зменшення ризиків для інвесторів і кредиторів та зростання довіри до показників фінансової звітності України. На сучасному етапі організація обліку відіграє стратегічну роль в управлінні діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності, тому існуючі проблеми потребують постійного вирішення, що можливе лише на основі глибоких теоретичних досліджень. Учені-економісти працюють над розв'язанням указаних проблем, розробляючи різноманітні механізми їх вирішення, які сприятимуть реформуванню бухгалтерського обліку, адаптації до ринкових змін, міжнародних стандартів та потреб користувачів і будуть позитивною зміною для бухгалтерського обліку загалом.

Подальші дослідження у напрямі визначення назрілих проблем організації бухгалтерського обліку на підприємствах України є актуальними та потребують пошуку нових, більш дієвих шляхів їх подолання.

Наук. кер. Леонова Ю. О.

Література: 1. Світлична В. Ю. Гармонізація національної фінансової звітності з міжнародними стандартами: актуальність, порядок та перспективи [Електронний ресурс] / В. Ю. Світлична // Науково-технічний збірник № 100. – Режим доступу : http://eprints.kname.edu.ua/22...7%D0%BD%D0%B0_%D0%92%D0%AE.pdf. 2. Нишенко Л. П. Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами : автореф. дис. канд. наук : 08.00.09 / Л. П. Нишенко. – К., 2008. – 25 с. 3. Петрук О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку : монографія / О. М. Петрук. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 420 с. 4. Рожелюк В. М. Стандартизація та гармонізація обліку в контексті міжнародних та національних стандартів [Електронний ресурс] / В. М. Рожелюк // Інноваційна економіка. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/por...al/soc_gum/inek/2011_4/118.pdf. 5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996 – XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/go/996–14. 6. Гаджа Т. В. Деякі проблемні питання регулювання бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс] / Т. В. Гаджа. – Режим доступу : http://rusnauka.com/5swmn2011/economics/779835.doc.htm. 7. Золотогоров В. Г. Инвестиционное проектирование : учеб. пособ. / В. Г. Золотогоров – Мн. : ИП "Экоперспектива", 1998. – 463 с.

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

УДК 005.92:657.425

Мажуга К. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання особливостей нарахування амортизації основних засобів, практичні та методичні проблеми переоцінки основних засобів на підприємстві в Україні. Виявлено недоліки, на підставі яких розроблено та запропоновано заходи щодо удосконалення обліку основних засобів.

Ключові слова: амортизація, основні засоби, об'єкт основних засобів, амортизаційні відрахування, бухгалтерський облік, податковий облік.

Аннотация. Рассмотрен вопрос особенностей начисления амортизации основных средств, практические и методические проблемы переоценки основных средств на предприятии в Украине. Выявлены недостатки, на основании которых разработаны и предложены мероприятия по совершенствованию учета основных средств.

Ключевые слова: амортизация, основные средства, объект основных средств, амортизационные отчисления, бухгалтерский учет, налоговый учет.

© Мажуга К. О., 2015

Annotation. The peculiarities of calculating depreciation of fixed assets, practical and methodological problems of revaluation of fixed assets at enterprises in Ukraine have been researched. Measures to improve the accounting of fixed assets have been developed and proposed based on the determined disadvantages.

Keywords: depreciation, fixed assets, object of fixed assets, depreciation changes, accounting, tax accounting.

Із моменту переходу України на міжнародні стандарти обліку і звітності багато непорозумінь викликали питання сутності амортизації необоротних активів та методики нарахування амортизації у фінансовому та податковому обліку. Весь цей час фахівці звертали увагу на необхідність застосування єдиної методології при відображенні амортизації необоротних активів, оскільки норми Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" № 334/94–ВР [1] суперечили Положенням (Стандартам) бухгалтерського обліку. Це призводило до невідповідності даних, які відображались у фінансовій та податковій звітності, зокрема у Звіті про фінансові результати та Декларації про прибуток підприємства.

Дослідженню проблем обліку, оцінки основних засобів і аналізу нарахованої амортизації значну увагу у своїх працях приділяли такі провідні вітчизняні науковці, як Бабич В. В., Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Бородкін О. С., Герасимович А. М., Голов С. Ф., Кірейцев Г. Г., Кужельний М. В., Литвин Ю. Я., Лінник В. Г., Осадчий Ю. І., Саблук П. Т., Савченко В. Я., Сопко В. В., Чумаченко М. Г. та ін. Вагомий внесок у розвиток теорії амортизації, дослідження тенденцій обсягів її нарахування і закономірностей відтворення основних засобів зробили зарубіжні вчені: М. Ф. Ван Бреда, Глен А. Велш, А. Гроппеллі, Дж. Рамсі Мак-Куллох, К. Маркс, Белверд Е. Нідлз, Ейсан Нікбахт, Елдон С. Хендріксен. Проте питання вибору методів нарахування амортизації, її впливу на фінансово-економічні показники діяльності підприємства, використання нарахованої амортизації як фінансового джерела досліджені недостатньо.

Метою статті є дослідження сутності, ролі та методики нарахування амортизації основних засобів у бухгалтерському і податковому обліку та визначення напрямів їх зближення.

Матеріальною основою виробничого процесу виступають засоби праці, які характеризують технічний та економічний рівень розвитку суспільства і виступають необхідним елементом виробництва, обігу та надання послуг. На підприємствах сукупність засобів праці, що застосовують, набуває економічної форми основних засобів [2].

У виготовленій продукції знаходить своє відображення частина вартості основного капіталу, яка є пропорційною його зносу.

Знос є основою амортизації. Тобто, величина амортизаційних відрахувань показує ступінь зносу об'єктів основного капіталу.

Сума амортизації становить ту частину вартості основного капіталу, яка у зв'язку з його зносом переноситься на виготовлену продукцію, після реалізації якої існує як сума грошей, призначена для відшкодування зносу. Амортизація є одним із засобів стимулювання інноваційного розвитку підприємницької діяльності [3].

В економічній літературі протягом багатьох років питання сутності амортизації та її ролі не втрачає своєї актуальності.

На жаль, у країні склалася ситуація, коли більшість власників, спрямовуючи свої зусилля на отримання максимального прибутку, не приділяють уваги забезпеченню розвитку підприємства.

Держава стимулює інноваційний розвиток підприємницької діяльності шляхом розробки державної амортизаційної політики в рамках системи оподаткування.

Державна амортизаційна політика включає наступні складові: визнання, класифікація, оцінка основних засобів, порядок змін первісної та балансової вартості основних засобів та визначення їх справедливої вартості; методи, норми та порядок нарахування амортизації [4].

Сучасна законодавча концепція амортизації регламентується П(С)БО 7 "Основні засоби" та Податковим кодексом України (далі – ПКУ) від 2 грудня 2010 р. № 2756-VI, які визначають методологію та правову бази для визнання амортизації та обліку амортизаційних відрахувань.

Згідно з П(С) БО 7 "Основні засоби" придбані (створені) основні засоби зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів.

До 1 січня 2011 року підприємства, які працювали за загальною системою оподаткування і сплачували податок на прибуток, були вимушені вести окремо фінансовий і податковий облік необоротних активів та їх амортизації. У фінансовому обліку порядок нарахування амортизації необоротних активів регламентувався П(С)БО 7 "Основні засоби", а у податковому обліку – Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" [5].

У фінансовому обліку підприємство самостійно обирало метод амортизації, а у податковому застосовувалась методика, передбачена Законом № 334/94 для всіх без виключення суб'єктів господарювання. Згідно з П(С)БО 7, амортизація основних засобів нараховується за одним із методів, а саме:

прямолінійним;

зменшення залишкової вартості;

прискореного зменшення залишкової вартості;

кумулятивним;

виробничим;

згідно з нормами і методами податкового законодавства [4].

На перший погляд, можливість застосування податкового методу амортизації у фінансовому обліку давала змогу усунути існуючі розбіжності в обліковому відображенні амортизації, але методика податкової амортизації передбачала дещо іншу класифікацію необоротних активів та іншу періодичність проведення розрахунків.

У бухгалтерському обліку амортизація нараховується щомісячно по кожному інвентарному об'єкту. Застосування у фінансовому обліку податкового методу нарахування амортизації не давало можливості одержати правдиву картину щодо амортизації основних засобів за кожний місяць звітного періоду, тому бухгалтерія вимушена була вести облік амортизації за двома напрямами – у фінансовому обліку згідно з П(С)БО 7, у податковому – згідно з ЗУ № 334/94, що спричиняло значні незручності і збільшувало облікове навантаження на працівників бухгалтерії. Крім того, інформація про суму нарахованої амортизації двічі відображалась у звітності, а саме – у Звіті про фінансові результати та у Декларації про прибуток підприємства, причому, виходячи з різних методик нарахування, ці показники суттєво відрізнялись. Користувачу звітності було незрозуміло, який з наведених показників є правильним. Спроби об'єднати методики не давали бажаного результату, оскільки потребували докорінної зміни нормативної бази, що регламентувала питання методики нарахування амортизації [6].

З 1 січня 2011 року введено в дію Податковий кодекс, який усунув багато розбіжностей у фінансовому та податковому обліку амортизації. По-перше, Податковий кодекс вдосконалив класифікацію основних засобів та інших необоротних матеріальних активів. Відтепер необоротні активи поділяються на 16 груп, а не на 4, як було у ЗУ № 334/94. Згідно з п. 145.1. основні засоби поділяються на 16 груп.

Зафіксована у кодексі податкова класифікація основних засобів повністю відповідає бухгалтерській і побудована згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку.

По-друге, сьогодні в податковому обліку амортизація нараховується на кожний об'єкт основних засобів помісячно, що також не суперечить П(С)БО, а підприємство має право самостійно обирати метод нарахування амортизації, що підтверджує п. 145.1.9, а саме: "Нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання".

По-третє, у податковому обліку з'явились такі поняття, як "первісна вартість", "залишкова вартість", "вартість, яка амортизується", що максимально наблизило методику податкового обліку до фінансового. Тепер у бухгалтера немає необхідності ведення подвійного обліку нарахування амортизації і дані податкового та фінансового обліку будуть тотожними, у фінансовій і податковій звітності також зникнуть розбіжності по сумах нарахованої амортизації, що, у свою чергу, зменшить розбіжності між розміром прибутку або збитку підприємства за звітний період [1].

Однак, тут необхідно звернути увагу на те, що Податковий Кодекс не дає тлумачення поняття "ліквідаційна вартість", однак використовує цей термін. Проте, п. 14.1.84. ПКУ зазначено, що інші терміни для цілей розділу III використовуються у значеннях, визначених Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та національними і міжнародними положеннями (стандартами) фінансової звітності, положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Отже, у ході визначення ліквідаційної вартості основних засобів необхідно керуватись визначенням, наведеним у П(С) БО 7 "Основні засоби", згідно з яким ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією) [6].

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання. Нарахування амортизації у процесі застосування виробничого методу починається з дати, що настає за датою, на яку об'єкт основних засобів став придатним для корисного використання.

Амортизація основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку нараховується із застосуванням одних і тих же методів, що визначено П(С)БО 7 "Основні засоби" та Податковим Кодексом, а саме: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Отже, чинна в Україні нормативно-законодавча база не дає повною мірою реалізувати усі пріоритети переоцінки основних засобів. Достовірна переоцінка основних засобів забезпечить ефективне управління розмірами та динамікою амортизаційних нарахувань – одних з найважливіших джерел власних інвестицій, які направлені на оновлення основних виробничих фондів. Ефективне просте відтворення основних фондів потребує великих зусиль з боку підприємства. Необхідно зуміти повернути кошти таким чином, щоб мати можливість відновити втрачені внаслідок спрацювання активи та продовжити ефективно працювати з метою отримання позитивного фінансового результату, максимізації прибутку та суспільної користі. Цю роль на підприємстві покликана виконувати амортизація, один із основних елементів облікової політики.

Наук. кер. Черноіванова А. С.

Література: 1. Податковий кодекс України: Кодекс від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua. 2. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 3–7. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua. 4. Довгопола Н. Амортизація: предметна сутність і ступінь впливу на відтворення основних засобів / Н. Довгопола, М. Нестеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 3–13. 5. Бондар М. І. Амортизація основних засобів: облік та оподаткування / М. І. Бондар, В. В. Бабіч // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1 (55).– С. 31–34. 6. Чабаненко Ж. М. Особливості фінансового обліку основних засобів / Ж. М. Чабаненко // Економічний простір. – 2012. – № 57 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_57/statti/42.pdf. 7. Сивец С. С. Переоценка основних средств на предприятиях Украины : возможности, перспективи, проблеми / С. С. Сивец, Л. А. Баширова // Облік і аудит : збірник статей [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.binfo.zp.ua\articles.html.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ

УДК [657.37:006.44](477)

Орленко Т. И.

Студент 3 курса
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Проанализировано современное состояние ведения бухгалтерского учета в Украине. Выявлены особенности международных стандартов ведения учета, их наличие в Украине и перспективы их использования на законодательных основах.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, план счетов, ПСБУ, МСФО, финансовая отчетность, конституция Украины.

Анотація. Проаналізовано сучасний стан ведення бухгалтерського обліку в Україні. Виявлено особливості міжнародних стандартів ведення обліку, їх наявність в Україні та перспективи їх використання на законодавчих засадах.

Ключові слова: бухгалтерський облік, план рахунків, ПСБО, МСФЗ, фінансова звітність, конституція України.

Annotation. The current state of accounting in Ukraine has been analyzed. The features of international standards of accounting, availability of these standards in Ukraine and prospects for using them on legal terms have been identified.

Keywords: accounting, chart of accounts, PSA, IFRS, financial statements, the Constitution of Ukraine.

Ведение бухгалтерского учета в Украине регулируется Законом Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" [1]. Этим Законом предусмотрено применение Национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета (ПСБУ) и утвержденного Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций [2]. В ряде случаев, предприятие самостоятельно определяет целесообразность применения Международных стандартов финансовой отчетности [3] (кроме случаев, когда применения МСФО определено законодательно).

Целью данной стати является проанализировать особенности ведения бухгалтерского учета в Украине и выявить проблемы использования Международных стандартов финансовой отчетности.

Предмет статьи – бухгалтерский учет в Украине.

Объект – внедрение Международных стандартов финансовой отчетности в ведении бухгалтерского учета в Украине.

Актуальность данной статьи в том, что, в связи с подписанием соглашения об ассоциации Украины и Европейского Союза очень важно знать, как правильно вести учет своей хозяйственной деятельности различным субъектам рыночных отношений нашей страны.

Несмотря на сходство основ бухгалтерского учета в Украине с Международными стандартами финансовой отчетности, данные украинской финансовой отчетности, составленной по украинским стандартам бухгалтерского учета (ПСБУ), существенно отличаются. Прежде всего, различия финансовых данных и управленческой информации связаны с тем, что данные бухгалтерского учета положе-

© Орленко Т. И., 2015

ны в основу налогового учета и отчетности. Таким образом, существенное влияние на бухгалтерский учет в Украине имеют различные постоянно меняющиеся мнения налоговых органов. Фактически со времен обретения Украиной независимости основной функцией бухгалтерского учета в Украине является фискальная, и юридическая форма неизменно преобладает над экономической сущностью. Такое применение украинских Положений (стандартов) бухгалтерского учета [4] не позволяют выработать правильное суждение о деятельности предприятия в целом. Фактически в учетной или отчетной информации предприятий имеют место пропуски, изменяющие ее смысл. Учетная методология допускает неясность, ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности вследствие этого становится зависимым от трактовки отдельных бухгалтеров и государственных органов.

Более того, финансовая отчетность, подготовленная по украинским стандартам и финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО внешне достаточно схожи. Ситуацию осложняет отсутствие законодательно установленного обязательного аудита финансовой отчетности для большинства непубличных компаний в Украине. В настоящее время в Украине происходит процесс внедрения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Важным шагом на пути к реализации поставленных задач по реформированию бухгалтерского учета является принятие распоряжением Кабинета Министров Украины от 24 октября 2007 г. № 911-р Стратегии применения Международных стандартов финансовой отчетности в Украине [5], целью которой является совершенствование системы ведения бухгалтерского учета в Украине с учетом требований международных стандартов и законодательства Европейского Союза. Одними из основных направлений реализации Стратегии является законодательное регулирование порядка применения международных стандартов, в частности с 2012 года обязательное составление финансовой отчетности согласно Международным стандартам финансовой отчетности [6].

В исполнение Стратегии были внесены изменения в Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине". Закон был дополнен разделом 12.1 "Применение международных стандартов", который предусматривает использовать МСФО, официально опубликованные на сайте Министерства финансов Украины; публичные акционерные общества, страховщики, банки и предприятия, перечень видов деятельности которых устанавливается Кабинетом Министров Украины обязаны использовать МСФО; любые другие предприятия в Украине могут принять решения о переходе на МСФО самостоятельно.

Технически переход осуществляется следующим образом: предприятия отказываются от ПСБУ в пользу МСФО, начинают использовать новый план счетов без субсчетов и в финансовой отчетности будут делать отметку "по МСФО". Теоретически, примечания к финансовой отчетности должны будут делаться в свободной форме в соответствии с требованиями МСФО. Безусловно, ряд компаний сделает трансформацию финансовой отчетности предыдущих периодов для сопоставимости, привлечет квалифицированных аудиторов и консультантов, примет новые учетные политики. Но большинство, скорее всего, поставят галочку "по МСФО".

Существуют три ключевые проблемы ведения бухгалтерского учета в Украине, которые таким методом не позволят перейти на МСФО:

привязка положений Налогового Кодекса Украины (к данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности, вне зависимости от используемых стандартов (украинские собственники и бухгалтеры не готовы в условиях особенностей украинского сбора налогов);

единственный заказчик и пользователь этой международной финансовой отчетности – государство;

менталитет и профессиональный опыт украинских бухгалтеров в большинстве случаев не соответствует поставленной задаче (необходимо признать, что в Украине в большинстве случаев весь бухгалтерский учет сводится лишь к подсчету налогов).

То есть в принципе Украину ожидает переход от украинских стандартов бухгалтерского учета к "украинско-международным" стандартам, что в принципе полностью соответствует текущему положению дел (ПСБУ) и ни на что не повлияет, ни в лучшую, ни в худшую сторону. Внедрение международных стандартов позволило некоторым хозяйствующим субъектам повысить эффективность системы финансового контроля и управления рисками, что повысило качество экономических решений

и способствовало улучшению финансовых результатов. Кроме того, составление заключений аудиторских фирм по результатам работы некоторых крупных компаний в соответствии с требованиями МСФО содействует повышению доверия к таким компаниям со стороны потенциальных партнеров, особенно иностранных.

Следует отметить, что сотрудничество предприятий с международными аудиторскими компаниями в деле составления отчетности в соответствии с требованиями МСФО явилось чрезвычайно полезным для них, поскольку на основании такой отчетности можно было увидеть, что тому или иному предприятию не хватает, например, капитала или его перспективы характеризуются как плохие.

На практике переход всех публичных и финансовых компаний на МСФО состоится в Украине не раньше 2020 г. Что касается финансовой отчетности других компаний, то еще долго без аудита, обзорной проверки, профессиональной компиляции или финансового *Due Diligence* при намерении приобрести компанию, данные украинской отчетности не будут давать внешним пользователям полного и достоверного представления.

Науч. рук. Черноиванова Г. С.

Литература: 1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине : Закон Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://system-audit.com.ua/audit/zakon-ukrainy-o-bukhgalterskom-uchete-i-finansov-0. 2. Инструкция о применении Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/instr291/. 3. Международные стандарты финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/. 4. Стандарты бухгалтерского учета в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.accounting-ukraine.kiev.ua/standarti/index.htm. 5. Міністерство фінансів України. Розпорядження Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=86024&cat_id=83018. 6. Міністерство фінансів України. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ "НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ"

УДК 657.421.3

Сушильнікова А. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто методику та організацію обліку нематеріальних активів на сучасному етапі становлення ринкових відносин. Досліджено методику і принципи побудови обліку нематеріальних активів.

Ключові слова: нематеріальні активи, право власності, підприємство.

© Сушильнікова А. О., 2015

Аннотация. Рассмотрены методика и организация учета нематериальных активов на современном этапе становления рыночных отношений. Исследованы методика и принципы построения учета нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, право собственности, предприятие.

Annotation. The methodology and organization of accounting for intangible assets in the current market economy have been discussed. The methods and principles of accounting for intangible assets have been researched.

Keywords: intangible assets, property rights, business.

Нематеріальні активи є предметом обговорення багатьох теоретиків і практиків. Вагомий внесок у вивчення та дослідження нематеріальних активів зробили як і вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема Ковальчук І. В., Покропивний С. Ф., Шваб Л. І., Швець В. Г. [1 – 4] та ін. Як теоретики, так і практики працюють над масштабним та глибинним вивченням такої економічної категорії, як нематеріальні активи. Кожен з авторів висвітлює свій погляд на нематеріальні активи і своє бачення сутності даної економічної категорії [1].

Незважаючи на значну кількість публікацій з питань нематеріальних активів, багато аспектів цієї проблеми залишаються відкритими для подальших розробок.

Метою статті є аналіз особливостей трактування поняття "нематеріальні активи".

Сьогодні існує безліч трактувань поняття "нематеріальні активи", отже, безпосередньо, слід розглянути дане трактування (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття "нематеріальні активи" різними авторами

№ п/п	Автор	Поняття
1	Бутинець Ф. Ф.	активи, які є об'єктом права власності певного підприємства, а також характеризуються відсутністю фізичної субстанції
2	Ковальчук І. В.	це вартість нематеріальних об'єктів, які визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства, використовуючи протягом відносно тривалого періоду (більше року) в його господарській діяльності та здатні давати прибуток (величину якого важко прогнозувати) протягом декількох років
3	Краївська І. А.	активи, які використовуються в операційній діяльності та забезпечують власнику певні права, але не існують фізично
4	Куцика В. І.	активи, які не мають матеріально-речової форми, але приносять підприємству додатковий прибуток або створюють умови для його отримання
5	Покропивний С. Ф.	категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або обмежені природні ресурси для використання в господарській діяльності для отримання прибутку.
6	Шваба Л. І.	частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну вигоду протягом тривалого часу, для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання
7	Швець В. Г.	це об'єкти довгострокового вкладення (більше року), які мають вартісну оцінку, але не є речовими цінностями (права користування природними ресурсами, майном, права на знаки для товарів і послуг, об'єкти промислової власності, авторські права, гудвіл тощо)

Стосовно конкретного об'єкта нематеріальних активів повинна існувати можливість вилучення його з сукупного майна, зафіксованого на балансі підприємства, відокремлення його від інших активів і розпорядження ним. До складу нематеріальних активів, наприклад, не можуть бути віднесені інтелектуальні та ділові якості людини, її кваліфікація та здатність до праці, оскільки вони виступають невідокремленою частиною свого носія і не можуть бути використані без нього.

Здатність приносити економічні вигоди – це потенціал, який може сприяти надходженню на підприємство (прямо або непрямо) грошових коштів та їх еквівалентів.

Отже, проаналізувавши тлумачення різних відомих науковців, можна зробити висновок про особливість нематеріальних активів, що виокремлює їх з-поміж інших активів. Відмінність полягає у відображенні процесу вибуття та їх фактичної наявності. Нематеріальні активи можуть неодноразово здійснювати процес вибуття з підприємства і водночас приносити економічні вигоди, а всі інші активи у процесі вибуття перестають бути власністю підприємства.

Розглянувши трактування поняття "нематеріальні активи", зрозуміло, що більшість вітчизняних авторів визначають даний термін як активи, що не мають фізичної та/або матеріальної форми незалежно від вартості та використовуються установою у процесі виконання основних функцій понад один рік.

З точки зору бухгалтерського обліку національні та міжнародні стандарти по-різному підходять до визначення "нематеріального активу".

Різні підходи в обліку нематеріальних активів за міжнародними та національними стандартами вимагають корегування складу нематеріальних активів при трансформації звітності за П(С)БО у звітність, що відповідає вимогам МСФЗ. Якщо подивитися баланс вітчизняного підприємства, то в більшості випадків можна побачити або відсутність нематеріальних активів або наявність їх лише у незначній сумі.

Аналіз законодавчої бази показує, що на даний момент відсутнє єдине розуміння сутності нематеріальних активів.

Безпосередньо, слід перейти до розглядання трактування даного поняття з точки зору законодавчої бази. Адже на сьогодні велика кількість нормативних документів (як міжнародних, так і національних) вміщують багато визначень нематеріальних активів, які суттєво різняться між собою (табл. 2).

Таблиця 2

Трактування поняття "нематеріальні активи" відповідно до нормативних актів

№ п/п	Нормативний акт	Поняття
1	2	3
1	Методичні рекомендації, затверджені Наказом Міністерства фінансів України	право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами
2	МСФЗ 38	це ресурс, який підприємство контролює в результаті минулих подій і від якого планує отримати економічні вигоди у майбутньому
3	МСБО	немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований
4	П(с)БО 1	ресурс, що не може бути, по-перше, фінансовим капіталом відповідно до першого економічного критерію "немонетарний актив"; по-друге, згідно з другим критерієм "не має матеріальної форми", не може бути ні землею, ні капіталом

Закінчення табл. 2

1	2	3
5	П(с)БО 8	немонетарний актив, що не має матеріальної форми, може бути ідентифікований й утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам
6	П(с)БО 19	усі активи, крім коштів, їхніх еквівалентів і дебіторської заборгованості у фіксованій (або певній) сумі грошей
7	Податковий кодекс	право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами

Таким чином, термін "нематеріальні активи" по-різному трактуються в нормативних актах. Як наслідок – неможливо сформувати єдиний підхід щодо класифікації нематеріальних активів [2].

Проаналізувавши ці визначення, можна сказати, що всі вони мають певні недоліки. У кожному визначенні є певні недомовки, або навпаки багато зайвої інформації.

Якщо поняття порівнювати з міжнародними стандартами, то можна дійти висновку, що трактування поняття "нематеріальні активи" між собою мають певні подібності. Це можна обґрунтувати тим, що міжнародне трактування визначення є основою національного поняття "нематеріальні активи".

Автор даної статті вважає, що необхідно дати перевагу варіанту визначення згідно з П(с)БО 8, оскільки він є найбільш вдалим, повним та легким. Але дане визначення, як і всі інші, потребує подальшого опрацювання і вдосконалення, оскільки викликають певні протиріччя. Як видно з розглянутого вище в нормативних актах нематеріальні активи трактуються по-різному. В основному в них відсутня єдність податкового та облікового трактування.

Розглянувши і проаналізувавши різні визначення терміна "нематеріальні активи", можна сказати, що склад цього виду активів підприємства різноманітний, тому облік нематеріальних активів вимагає особливої уваги.

Наук. кер. Черноіванова А. С.

Література: 1. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с. 2. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с. 3. Шваб Л. І. Економіка підприємства : підручник / Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2011. – 416 с. 4. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник / В. Г. Швець. – вид. 3-тє, перероб. та доп. – К. : Знання, 2008. – 535 с. 5. Податковий кодекс України : чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 03.10.2011 р. / А. В. Паливода. – К.: Паливода, 2011. – 536 с. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) "Нематеріальні активи", затверджене наказом МФУ № 242 від 18.10.99р. (зі змінами та доповненнями від 08.07.2008 р. № 90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

УДК 657:336.77

Ткачова Є. О.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто головні принципи бухгалтерського обліку кредитних операцій комерційних банків на сучасному етапі. Зазначено основні аспекти, які беруться до уваги при здійсненні цих операцій. Розкрито особливості відображення зазначеного виду операцій у Плані рахунків.

Ключові слова: бухгалтерський облік, комерційний банк, кредит, кредитна операція, платіж.

Аннотация. Рассмотрены основные принципы бухгалтерского учета кредитных операций коммерческих банков на современном этапе. Указаны основные аспекты, которые принимаются во внимание при осуществлении этих операций. Раскрыты особенности отражения указанного вида операций в Плане счетов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, коммерческий банк, кредит, кредитная операция, платеж.

Annotation. The main principles of current accounting of credit operations of commercial banks have been studied. The main aspects that are taken into account in the implementation of these operations have been pointed out. The features of recording these transactions in the chart of accounts have been described.

Keywords: accounting, commercial bank, loan, credit transaction, payment.

На сучасному етапі розвитку економіки успішна діяльність банківського сектору є чи не найважливішою компонентою. Наразі на теренах України функціонує велика кількість комерційних банків, які надають споживачам ряд різноманітних послуг. Безумовно, найпоширенішою з них є кредитування. Як і всі інші, цей вид банківських операцій потребує бухгалтерського обліку, перш за все заради того, щоб керівництво банку могло вчасно реагувати на коливання ринку кредитних послуг та вчасно реагувати на будь-які зміни.

Метою даної статті є розкриття особливостей, що виникають у сфері бухгалтерського обліку кредитних операцій комерційних банків, зумовлених їх специфікою.

Питанню особливості бухгалтерського обліку у банківській сфері приділяли увагу видатні вчені, а саме: Бєлоглазовой Г. Н., Жадан М. І., Крупка М. І., Лінник В. Г., Скаско О. І. та ін.

Діяльність комерційного банку суттєво відрізняється від діяльності будь-якої пересічної організації чи підприємства, тож досить логічними є певні відмінності в проведенні бухгалтерського обліку. Перш за все слід зазначити, що бухгалтерський облік у банку можна визначити як систему реєстрування та підбиття підсумків операцій, що виконуються у банківській сфері, з подальшим аналізом та перевіркою результатів і складанням відповідних звітів. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів несе керівник банку [1]. Таким чином, отримувана в процесі бухгалтерського обліку інформація ретельно оброблюється, оскільки вона має велику питому вагу в розробці стратегічної політики банку.

Інформація про операції, які здійснюються в банках України, відображається на рахунках Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 17.06.2004 № 280, що набув чинності з 1 січня 2005 р. [2]. Загальний вигляд бухгалтерської звітності єдиний для всіх комерційних банків, які діють в Україні, оскільки це прописано у законодавстві. Кожен комерційний банк веде бухгалтерську звітність за всіма видами діяльності, на які має ліцензію НБУ.

Бухгалтерський облік кредитних операцій ґрунтується на принципах, загальноприйнятих у міжнародній практиці, зокрема:

безперервності діяльності установи банку;

© Ткачова Є. О., 2015

стабільності правил бухгалтерського обліку;
обережності;
поділу звітних періодів (нарахування доходів та видатків);
дати операції;
переваги змісту над формою;
оцінки активів та пасивів;
окремого відображення активів і пасивів [3].

Бухгалтерський облік кредитних операцій враховує не лише споживчий кредит, який є наймасовішим, але й інші форми та різновиди кредиту, такі, як овердрафт, факторинг, урахування векселів тощо.

Чітко простежуються певні принципи бухгалтерського обліку кредитів за Планом рахунків.

Відомо, що кредити поділяються на міжбанківські, які обліковуються за відповідними рахунками класу 1, та кредити суб'єктам господарської діяльності, які обліковуються за рахунками класу 2.

Кредити, що були видані суб'єктам господарської діяльності, у свою чергу поділяються на дві великі групи:

кредити в поточну діяльність;
кредити в інвестиційну діяльність.

При обліку кредиту за рахунком Плану рахунків насамперед беруть до уваги цільове спрямування кредиту, що має перевагу над його формою – це випливає з принципів бухгалтерського обліку. Якщо змінюється початкова дата погашення кредиту, то основний борг переноситься на рахунок пролонгованої заборгованості (у разі підписання відповідної угоди між банком та позичальником).

Якщо платіж по кредиту не був отриманий у визначений угодою термін, то у такому випадку кредит переноситься на рахунок простроченої заборгованості. Цей принцип визнання заборгованості простроченою поширюється не лише на факт погашення номіналу, а й частини його (якщо угодою передбачено поетапну сплату основного боргу).

Облік нарахованих доходів за кредитними операціями, зазвичай – це процентні доходи, здійснюється відповідно до затвердженої наказом облікової політики банку [3].

Процес відображення кредитних операцій в системі бухгалтерського обліку у банку відбувається в наступному порядку:

1. Кредитна операція в обліку визнається балансовим чи позабалансовим активом відповідно до умов угоди.
2. Здійснюється перевірка та опрацювання первинних документів необхідних для відкриття балансових рахунків з обліку основної суми боргу, нарахованих доходів і резервів за наданим кредитом та позабалансових рахунків для обліку застави.
3. На рахунках обліку відображається зміна заборгованості за кредитами, нарахованими доходами та резервами в терміни, передбачені угодою та обліковою політикою банку.
4. Інформація про кредитні операції систематизується в регістрах обліку за розділами і групами рахунків, складається внутрішня звітність.
5. Підсумовується інформація про кредитні операції у фінансовій та статистичній звітностях банку [4].

Отже, бухгалтерський облік у комерційних банках має свої особливості, спричинені функціональною діяльністю цього типу установ. Найпоширенішою операцією є кредитування, яке також специфічно відбивається у Плані рахунків. Однак це є досить зручним для подальшої обробки інформації та прийняття на її основі певних рішень.

Наук. кер. Леонова Ю. О.

Література: 1. Поліщук С. Практичні аспекти бухгалтерського обліку валютних операцій комерційних банків України // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. 2. Васюренко О.В. Облік і аудит у банках : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – К. : Вид-во "Знання", 2006. – 613 с. 3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у комерційних банках України : навч. посіб. / Л. М. Кіндрацька. – К. : КНЕУ, 1999. – 432 с. 4. Спяк Г. Відображення кредитних операцій у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності банку : методика і практика / Г. Спяк // Вісник НБУ. – 2007. – № 6.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

УДК 336.717:339

Биков Я. Ю.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Виявлено наукові підходи та інструменти підвищення ефективності маркетингової діяльності у комерційному банку, розвиток ринку цінних паперів, посилення конкуренції. Досліджено проблеми функціонування банків в умовах розвитку ринкових відносин в економіці України. Проаналізовано економічну природу, сутність, складові банківського маркетингу та необхідність вдосконалення методів впливу маркетингової діяльності банку.

Ключові слова: маркетинг, банк, послуги, вплив, ефективність.

Аннотация. Выявлены научные подходы и инструменты повышения эффективности маркетинговой деятельности в коммерческом банке, развитие рынка ценных бумаг, усиление конкуренции. Исследовано проблемы функционирования банков в условиях развития рыночных отношений в экономике Украины. Проанализирована экономическая природа, сущность, составляющие банковского маркетинга и необходимость совершенствования методов воздействия маркетинговой деятельности банка.

Ключевые слова: маркетинг, банк, услуги, влияние, эффективность.

Annotation. Scientific approaches and tools for improvement of the efficiency of marketing activities in a commercial bank, securities market development, increasing competition have been identified. The problems of functioning of banks in terms of market relations in the economy of Ukraine have been researched. The economic nature, the essence, the constituents of bank marketing, the need to improve the methods of the bank marketing activities influence have been analyzed.

Keywords: marketing, bank, services, impact, effectiveness.

Актуальність реалізації маркетингу у сфері банківських послуг України має виняткове значення в період розвитку фінансового ринку. В умовах посилення конкуренції на фінансовому та грошово-кредитному ринку банки змушенні застосовувати нові фінансові інструменти. Сучасний комерційний банк можна зазначити як підприємство з виробництва спеціальних послуг. Оскільки банки функціонують в умовах конкуренції, необхідно вивчення певних закономірностей функціонування банківських інститутів в умовах ринку.

Мета статті – проаналізувати маркетингову діяльність у банківській сфері, визначити підвищення ефективності функціонування банків, поліпшення економічних показників діяльності банку, застосування прийомів та методів маркетингу у сфері банківських послуг.

Питання маркетингової діяльності у банківській сфері розглядали такі вчені, як: російський економіст Е. Уткін, вітчизняні економісти Л. Романенко, О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко та ін.

Економічна природа маркетингу у банківській сфері полягає у виявленні потреб, запитів і переваг споживачів, та у зв'язку з цим, – визначення сегменту ринку, на якому може бути знайдена ніша для реалізації нових банківських продуктів та послуг в умовах конкуренції з іншими банками [1, с. 12]. Банківський маркетинг передбачає облік і вивчення процесів, що відбуваються на ринку капіталу, як загалом, так і в окремих його секторах: банківській сфері, кредитній системі, ринку цінних паперів.

© Биков Я. Ю., 2015

Метою банківського маркетингу є забезпечення стійкості комерційного банку як умови отримання стабільних доходів [2, с. 173]. У вітчизняній економічній літературі немає єдиного підходу до визначення фінансової стійкості. Відсутність чіткого визначення призводить до ототожнення цього поняття з іншими – надійністю, платоспроможністю, ліквідністю [3, с. 37].

Формування принципів та функцій маркетингової діяльності можна розглянути шляхом порівняльного аналізу маркетингової та операційної орієнтації банківських послуг, яка наведена у таблиці.

Таблиця

Порівняльний аналіз маркетингової та операційної орієнтації діяльності банку

Маркетингова орієнтація	Операційна орієнтація
Наявність інноваційних ідей під час планування продуктів та послуг, враховуючи етапи їхнього життєвого циклу	Реалізація затратних принципів планування на основі бюджетів
Розробка програм залучення та утримання клієнтів	Можливості банку приводяться у відповідність до чітко визначених поточних потреб
Операційні можливості приводяться у відповідність до умов ринку	Особлива увага приділяється зменшенню витрат і кредитних збитків
Пошук та моделювання ринкових ніш для банківських продуктів та послуг. Забезпечення довгострокового прибутку завдяки ринковім дослідженням	Відсутність маркетингових досліджень
Інвестиційна діяльність з метою завоювати позицію ринкового лідера. Інвестиції вкладаються в довгострокові програми розвитку на підставі кількісних оцінок ризиків та можливостей, порівняно з конкурентами	Максимізація короткострокового прибутку
Економіко-статистичне та фінансове прогнозування. Дослідження стратегії розвитку економіки держави та банківської системи. Прогнозування потреби у банківських продуктах та тривалу перспективу	Скептичне ставлення до маркетингових цілей та прогнозів обсягів продажів. Акцент на кількісний опис поточної діяльності. Максимально корисне використання наявного операційного потенціалу

Проведений порівняльний аналіз дає можливість стверджувати, що маркетингова діяльність у сфері банківських послуг є системою спеціальних знань, пов'язаних із дослідженням ринкових тенденцій, науковим обґрунтуванням реалізації будь-яких заходів, планів, програм, управлінських рішень, контролем за їх виконанням, кількісною оцінкою досягнутих результатів, а також пошуком, виміром та обґрунтуванням резервів зростання ефективності фінансових показників діяльності банку.

Наук. кер. Пташенко О. В.

Література: 1. Білуха М. Т. Основи наукових досліджень : підручник / М. Т. Білуха. – К. : Вища шк., 2000. – 271 с. 2. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / Є. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с. 3. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 176 с. 4. Лютий І. О. Банківський маркетинг : підручник / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 776 с. 5. Банківські операції / за ред. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 659.11

Буйновський А. О.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність комунікаційної політики, проблеми та напрями підвищення ефективності управління нею.

Ключові слова: комунікації, політика, комунікаційна політика.

Аннотация. Рассмотрена суть коммуникационной политики, проблемы и направления повышения эффективности управления ею.

Ключевые слова: коммуникации, политика, коммуникационная политика.

Annotation. The essence of communication policy, the problems and areas for raising the management efficiency have been studied.

Keywords: communication, policy, communication policy.

В умовах постійного росту конкуренції в усіх сферах бізнесу, кожне підприємство зіштовхується з необхідністю нових способів організації своєї комунікаційної діяльності, які б допомогли адаптуватися до нових розумінь господарювання. Щоб бути лідером ринку, при сформованих ринкових умовах, які характеризуються дуже високою конкуренцією, не достатньо розробити продукт з оптимальним співвідношенням "ціна – якість" і знайти ефективні канали збуту. Щоб стати лідером на ринку, підприємства все більше уваги приділяють розробці та реалізації комунікаційної політики, інноваційним формам і моделям керування цим процесом. Опираючись на створення нових технологічних і організаційних розробок, підприємства прагнуть спростити процес комунікації при одночасному збільшенні його ефективності за рахунок інноваційного використання можливостей інформаційної мережної економіки. Автоматизація інформаційних процесів у цій області в умовах активного розвитку ринкових відносин є стратегічною умовою конкурентоспроможності та ефективною комунікаційною діяльністю підприємства.

Актуальність даної теми незаперечна. Історія комунікацій нараховує тисячоліття, але її розвиток сьогодні швидший, ніж будь-коли. Не викликає сумніву той факт, що вона відіграє ключову роль у ринковій економіці і являється її важливим компонентом.

Для початку необхідно визначитися з поняттями "комунікації", яких нараховується дуже багато.

Чернявський А. Г. вважає, що комунікація – це обмін інформацією між індивідами за посередництвом загальної системи символів [1].

Броннікова Т. С. має думку, що комунікацію слід розуміти не як прикладне мистецтво, а як прикладну науку про поводження. Ця наука використовує пізнання психології, соціології й дослідження ринку для рішення економічних проблем підприємства [1].

© Буйновський А. О., 2015

Багієв Г. Л. підкреслює, що комунікація – це цикли або петлі зворотних зв'язків, які включають принаймні двох чоловік [2].

Н. Маккгелан визначив, що комунікація – це обмін інформацією в процесі діяльності, спілкування. Ефективністю комунікацій в організації часто визначається якість рішень і їхньої реалізації.

Роджерс А. Е. дав наступне визначення терміну "комунікації": "Комунікація є процес, за допомогою якого деяка ідея передається від джерела до одержувача з метою змінити поводження цього одержувача" [3].

Таким чином можна вивести наступне визначення поняття "комунікації": комунікація – це обмін чи надання інформації між двома або декількома особами з метою надати необхідне повідомлення заради отримання кінцевого результату [4].

Далі розглянуто значення терміну "політика".

На думку Платона консесуальне розуміння політики виходить із можливості політичної взаємодії як співробітництва й припускає поступове витіснення конфліктів, що перетворить політику в публічні акти, спрямовані на взаємне розуміння й спільну дію заради досягнення волі, у якій виражене вище суспільне благо [5].

Макс Вебер підкреслює, що це поняття має надзвичайно широкий зміст і охоплює всі види діяльності по самостійному керівництву. У цьому випадку ми можемо говорити тільки про керівництво або надання впливу на керівництво державою [6].

Петражицький Л. І. вважає, що політика займається тим, що відбувається в державі й за її межами. Іноді говорять ще "політика ведення розмови", це значить, поставити всі питання так, щоб у розмові домогтися свого [5].

Після ознайомлення з термінами "комунікації" та "політики", можна дати тлумачення терміну "комунікаційна політика" (рис.).

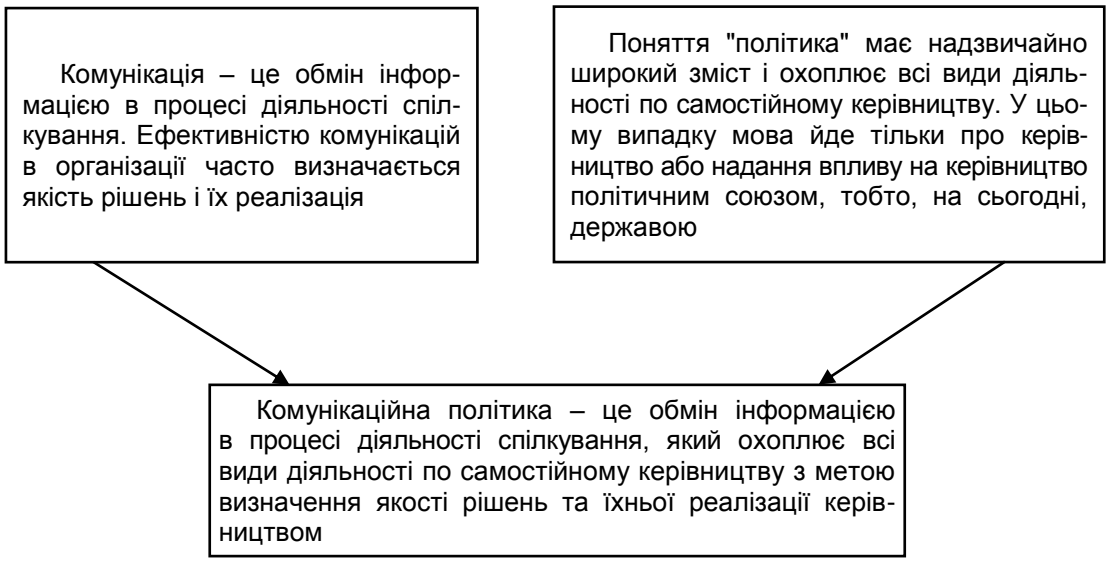


Рис. **Визначення терміна "комунікаційна політика"**

Реалізація комунікаційної політики підприємства здійснюється завдяки комплексу маркетингових комунікацій. Комплекс маркетингових комунікацій (що також називають комплексом стимулювання) передбачає наявність чотирьох основних складових: реклами, стимулювання збуту, пропаганди, особистого (персонального) продажу.

Реклама – будь-яка платна форма не персонального представлення і просування товару, послуг, ідей через засоби масової інформації, а також з використанням прямого маркетингу.

Стимулювання збуту – форма просування товарів шляхом короткострокового використання стимулів з метою заохочення споживачів і посередників до здійснення купівлі.

Персональний продаж – вид просування, який передбачає особистий контакт продавця з одним або кількома покупцями з метою продажу товару та налагодження тривалих стосунків із клієнтами.

Паблік рилейшнз (ПР), або зв'язки з громадськістю – діяльність, спрямована на формування і підтримку сприятливого іміджу фірми через налагодження стосунків між організацією та різноманітними контактними аудиторіями, ініціювання самою фірмою поширення інформації про товари, ідеї, послуги, яка подається як новина, а також запобігання та усунення небажаних чуток і дій, які можуть зашкодити діяльності фірми.

Прямий маркетинг (директ–маркетинг) – безпосереднє спілкування продавця/виробника з кінцевим покупцем, розраховане на певну реакцію шляхом використання різноманітних засобів комунікацій (телефон, телебачення, реклама в мережі Internet, каталоги).

Цими засобами просування не вичерпуються всі елементи маркетингових комунікацій. До синтетичних засобів можна віднести також виставки та ярмарки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу.

Зміни, що відбулися в сучасному світі, зумовлюють необхідність пошуку нового підходу до реалізації маркетингової комунікаційної політики в діяльності підприємницьких структур. Традиційний підхід до маркетингових комунікацій, що переважав у другій половині XX ст., поступово перестав бути настільки ефективним як раніше, традиційні маркетингові схеми стали для підприємницьких структур суттєво дорожчими в реалізації і менш ефективними. Основними проблемами управління маркетинговою комунікаційною політикою підприємницьких структур у сучасних умовах є:

1. Сучасний споживач приймає рішення про покупки, керуючись не раціональною та економічною інформацією про продукт, а тим, що йому здалось більш важливим і правильним. Із іншого боку, дослідники відзначають тенденції зростання функціональної неграмотності споживачів, що полягає в зниженні здібностей людей прочитати, наприклад, інструкцію до продукту. Перехід від вербальних до візуальних повідомлень, що спостерігається у сучасному світі, змушує підприємницькі структури використовувати більш різноманітний набір візуальних комунікаційних інструментів для доставки інформації споживачеві.

2. Поява величезної кількості засобів масової інформації та збільшення вартості розміщення в них реклами істотно знизили її ефективність. У сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій високі темпи зростання кількості різних засобів масової інформації обумовлені значно меншими ніж раніше витратами виходу на ринок і здійснення діяльності, а також високою прибутковістю рекламного бізнесу. Збільшення обсягу рекламного ринку в цілому призводить до того, що рекламне послання, спрямоване до споживача традиційним способом, фактично "губиться" в потоці інших повідомлень. Вартість реклами при цьому постійно зростає. Розширення сітки мовлення і поява величезної кількості телевізійних каналів та радіостанцій дозволяють споживачам не помічати значної частини інформаційного тиску, що вимагає більших, ніж кілька років тому, рекламних бюджетів для досягнення тих самих цілей.

3. Підприємницькі структури виявилися не готові враховувати нові канали комунікацій, що з'явилися в умовах розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що знижує ефективність реалізованої маркетингової комунікаційної діяльності. В умовах стрімкого розвитку принципово нових інтерактивних технологій розповсюдження інформації необхідно враховувати нові канали комунікацій. На практиці підприємницьким структурам перебудуватися і змінитися виявляється досить складно. При впровадженні сучасних підходів, що враховують нові канали маркетингових комунікацій, підприємницькі структури наштовхуються на політичні і психологічні бар'єри. Від співробітників підприємницької структури освоєння сучасних технологій і нових каналів комунікацій вимагає значних витрат часу і енергії [4].

У минулому, основним принципом управління комунікаційною політикою підприємства було обрання одного головного елементу комплексу маркетингу і одного – двох супутніх. Такий підхід в умовах сьогодення не виправдовує себе. Безумовно, кожен елемент комунікацій відіграє свою особливу

роль у просуванні, але всі вони повинні сприяти формуванню капіталу марки компанії. Маркетингові комунікації необхідно використовувати на всіх етапах формування капіталу, тому що вони підвищують поінформованість споживачів про марку і створюють сприятливі та унікальні асоціації. Крім того, вони сприяють формуванню позитивних думок і вражень і забезпечують прихильність споживачів. Крім створення бажаної системи знань, роль комунікацій полягає також і у формуванні унікального уявлення про особливості підприємства, що складають основу його споживчого капіталу. У своєму прагненні досягти максимального впливу на споживчі аудиторії і встановити з ними міцний емоційний зв'язок компанії почали комплексно використовувати усі напрямки комунікаційної діяльності. Даний інтегрований підхід об'єднує всі засоби комунікації і дозволяє направити цільовим аудиторіям узгоджені і переконливі маркетингові звернення, що формують цілісний образ бренда на ринку. Таким чином, інтегровані маркетингові комунікації є системою взаємин із споживачами, у якій кожне окреме повідомлення, що виходить від підприємства-виробника, товару або бренду, певним чином доповнює і уточнює інші комунікації. Єдиний потужний і сконцентрований комунікаційний потік встановлює емоційні стосунки з усіма контактними аудиторіями і виражає індивідуальну суть бренда [5].

Ще одним напрямком підвищення ефективності управління комунікаційною політикою є розробка програми або стратегії маркетингових комунікацій. Стратегія маркетингових комунікацій розробляється з урахуванням поточної ринкової ситуації, а також прогнозу розвитку кон'юнктури в перспективі, включає показники макроекономічного стану ринку, розвитку споживчого сектора, галузевих та інших ринкових факторів. Вона вбудовується на внутрішньофірмові плани і узгоджується з іншими корпоративними планами і програмами фірми. Вибір засобів, форм та методів комунікативного впливу визначається чинниками, які характеризують потреби, уподобання та інтереси аудиторії. Важливо відзначити, що аудиторію комунікативного впливу складають не тільки споживачі. Дана дія здійснюється також і стосовно співробітників фірми, інвесторів, постачальників, дистриб'юторів та інших партнерів компанії, які щодня взаємодіють у ході реалізації поточних і оперативних завдань. Також контактними аудиторіями можуть виступати учасники ринку, із якими фірма підтримує комунікації нерегулярного характеру, наприклад, засоби масової інформації, державні та суспільні інститути, фінансові організації [5].

Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що управління комунікаційною політикою в сучасних умовах вийшло на новий рівень – постійне підвищення ролі інформації в діяльності підприємств змушує їх переглядати свої маркетингові позиції, зокрема в сфері комунікацій. Виникнення цілком нових проблем, пов'язаних зі змінами в поведінці споживачів, розширенням комунікаційних можливостей сприяє виникненню нових підходів в управління маркетинговою політикою комунікацій. Використання елементів комплексу маркетингових комунікацій інтегровано, розробка стратегій та програм маркетингових комунікацій дозволяє підприємствам підвищувати рівень ефективності управління комунікаційною політикою та загальний рівень ефективності.

Наук. кер. Холодний Г. О.

Література: 1. Бронникова Т. С. Маркетинг : учеб. пособ. / Т. С. Бронникова. – Таганрог : Вид-У ТРТУ, 1999. – 33 с. 2. Багієв Г. Л. Основи організації маркетингової діяльності на підприємстві / Г. Л. Багієв. – Львів : Обл. правл. ВНТОЕ, 2001. – С. 67–68. 3. Прохорова Т. П. Маркетингова политика комунікацій : навч. посіб. / Т. П. Прохорова, А. В. Гронь. – Х. : ХНЕУ, 2005. – 30 с. 4. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. – М. : Финпрес, 2000. – 112 с. 5. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Т. І. Лук'янець. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с. 6. Вебер М. Образ суспільства / М. Вебер ; [пер. з німец.]. – М. : Юрист, 1994. – 86–87 с.

ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.8

Галенко К. С.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості маркетингової товарної політики в сучасних умовах. Запропоновано маркетингову концепцію товару. Виділено основні умови формування та стратегічні напрями розвитку товарної політики. Подано класифікацію стратегій у межах удосконалення товарної політики та розкрито основне їх значення.

Ключові слова: товарна політика, удосконалення товарної політики, товарний асортимент, товар, стратегія диверсифікації.

Аннотация. Рассмотрены особенности маркетинговой товарной политики в современных условиях. Предложена маркетинговая концепция товара. Выделены основные условия формирования и стратегические направления развития товарной политики. Представлена классификация стратегий в пределах усовершенствования товарной политики и раскрыто основное их значение.

Ключевые слова: товарная политика, совершенствование товарной политики, товарный ассортимент, товар, стратегия диверсификации.

Annotation. The features of the current marketing product policy have been reviewed. A concept of the product marketing has been proposed. Basic conditions of formation and strategic directions of product policy have been described. Classification of strategies within the improvement of product policy has been presented and their main meaning has been disclosed.

Keywords: product policy, improvement of product policy, product portfolio, product, diversification strategy.

В умовах жорсткої конкуренції кожне підприємство прагне зберегти та захистити власну конкурентну позицію на ринку. Товар є одним із ключових елементів комплексу маркетингу, що впливає на комерційний успіх діяльності підприємства. Якщо товар не відповідає вимогам споживачів за своїми властивостями, чи є неконкурентоспроможним на ринку, досягнення успіху стає проблематичним. Сьогодні перед підприємствами постає завдання ефективної організації виробництва товарів та подальших напрямків його розвитку. Тому питання ефективної товарної політики є предметом багатьох досліджень вітчизняних економістів.

Метою статті є визначення особливостей товарної політики та дослідження її стратегічних напрямів розвитку.

Теоретико-методичні основи формування товарної політики розкрито у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких варто відзначити Багієва Г. Л, Балобанову Л. В., Зав'ялова П. С., Ілляшенко С. М., Холодного Г. О. Маркетингова товарна політика визначається як комплекс заходів зі створення товарів (послуг) і управління ними для задоволення потреб споживачів і отримання підприємством прибутку [1].

Для правильного ефективного формування товарної політики необхідне забезпечення таких умов:

- наявність довгострокової генеральної стратегії;
- чітке уявлення про цілі виробництва і збуту продукції на перспективу;

© Галенко К. С., 2015

• досконале знання конкурентного ринку та його потреб;
• адекватна оцінка своїх можливостей і ресурсів [2].

Для прийняття рішень щодо образу, властивостей і характеристик товару, вітчизняні економісти пропонують керуватися маркетинговою концепцією товару. Різні варіанти даної концепції широко представлені в науковій літературі. Найбільш відомі з них: дворівнева і трирівнева модель товару Є. Голубкова, трирівнева і п'ятирівнева Ф. Котлера, мультіатрибутивна Ж.-Ж. Ламбена. На рисунку наведена узагальнена трирінева модель товару.

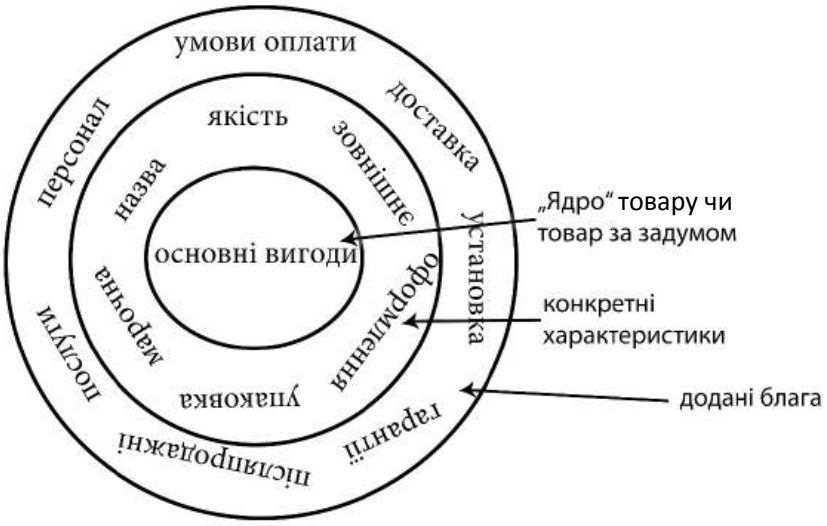


Рис. **Узагальнена модель маркетингової концепції товару**

Спільним у цих моделях є ідея про маркетингову основу товару, його ядра. Оскільки споживач купує не продукт як такий, а ті блага, вигоди, які товар може йому надати, то в центр цих моделей їх автори поміщають "основні вигоди", "ключову цінність", тобто те, що є найважливішим у товарі для покупця, але не може бути виражене конкретними характеристиками. Наступні рівні – це, по-перше, конкретні характеристики, складові фактичного товару, по-друге, додані блага, складові додаткові переваги. За Є. Голубковим [3] основою або першим рівнем товару є головні вигоди, що характеризують набір тих благ, які шукає споживач. Наступний рівень – фактичний продукт – поданий його основними властивостями (експлуатаційно-технічні характеристики, марка, рівень якості, упаковка, дизайн). Третій рівень – посилений продукт, що включає умови доставки та оплати, гарантії, після продажні послуги та компетентність персоналу.

Удосконалення товарної політики передбачає використання системного підходу товаровиробником та наявності у нього наперед обдуманого плану дій. Товарна політика забезпечує прийняття рішень щодо формування асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимального сегменту. Товар, незалежно від того є він споживчим або промисловим, із часом змінюється. На більшості підприємств рішення про товар не приймаються окремо, оскільки часто пропонують великий асортимент товарів.

Важливу роль у товарній політиці відіграє управління асортиментом, головною метою якого є оптимізація. У процесі оптимізації здійснюється вплив на основні характеристики асортименту: широта, глибина, насиченість, та гармонійність. Формування асортименту може здійснюватися шляхом стратегії диверсифікації товарної політики [4]. Стратегія передбачає розробку й впровадження нових і вдосконалених товарів. Розрізняють три типу стратегії диверсифікації: горизонтальна, вертикальна й латеральна. Горизонтальна передбачає розширення товарної номенклатури шляхом випуску нових товарів, близьких за виробничо-технічними, маркетинговими і збутовими умовами до виробництва традиційних товарів. Вертикальна диверсифікація базується на збільшенні глибини товарної номенклатури (асортименту). Виробництво зовсім нових для підприємства товарів, які не пов'язані з основною діяльністю підприємства передбачає латеральна диверсифікація. Така диверсифікація є надто

ризикованою, і її можуть дозволити собі лише підприємства зі значним науково-технічним, технологічним та фінансовим потенціалом.

У таблиці наведено приклад матриці А. Томпсона і Стрікленда А. Дж., яка дозволяє враховувати стан ринку і позицію підприємства на даному ринку для визначення можливих напрямів розвитку підприємства [4].

Таблиця

Основні напрямки диверсифікації діяльності залежно від конкурентної позиції підприємства і темпів зростання ринку

Темп зростання ринку	Конкурентна позиція	
	Слабка	Сильна
Високий	II квадрант стратегій	I квадрант стратегії
	1. Перегляд стратегії концентрації в одній сфері. 2. Горизонтальна диверсифікація. 3. Скорочення або ліквідація	1. Продовження концентрації в одній сфері. 2. Вертикальна диверсифікація. 3. Горизонтальна диверсифікація
Низький	III квадрант стратегій	IV квадрант стратегій
	1. Скорочення витрат 2. Диверсифікація. 3. Об'єднання з конкурентом (для посилення конкурентних переваг). 4. Ліквідація	1. Горизонтальна диверсифікація. 2. Латеральна диверсифікація. 3. Спільне підприємство в новій сфері. 4. Продовження концентрації в одній сфері

Вибір конкретного способу диверсифікації залежить від різних факторів, серед яких варто виділити такі як наявність фінансових коштів, імідж підприємства, період часу, за який підприємство планує здійснити диверсифікацію. Доцільним є такий спосіб диверсифікації, як розробка нового товару, коли поставлена мета досягти перевагу перед конкурентами або випередити їх у довгостроковій перспективі. Однак виробництво навіть нової продукції не завжди забезпечує успіх, зокрема тоді, коли не враховано специфічних вимог ринку або нових науково-технічних досягнень. Випуск нової продукції може помітно зменшити продаж інших вигідних для підприємства товарів. Отже, необхідно вибирати такий асортимент товарів і так регулювати товарну політику, щоб це сприяло збільшенню продажу та прибутків підприємства.

У межах управління товарним асортиментом підприємство може використовувати також стратегію підтримки, модифікації та оновлення [1]:

• стратегія підтримки припускає постійне вдосконалення товарного потенціалу підприємства, моніторинг нових технологій у маркетингу, менеджменті та їхнє впровадження в процеси управління маркетинговою товарною політикою, але не потребує значних змін. Приділення уваги стратегічному контролю щодо реалізації стратегій у блоках ресурсного, маркетингового та управлінського товарного потенціалу, або на рівні визначених факторів кожного блоку товарного потенціалу, які мають високий стан розвитку;

• стратегія модифікації, що потребує незначних змін ресурсного, маркетингового та управлінського блоків товарного потенціалу або на рівні визначених факторів кожного блоку товарного потенціалу, які мають середній стан розвитку. Передбачає удосконалення характеристик існуючих товарів з метою продовження їх життєвого циклу шляхом заміни на новий варіант;

• стратегія оновлення потребує значних та корінних змін у всьому товарному потенціалі або на рівні визначених факторів кожного блоку товарного потенціалу, які мають низький стан розвитку. Посилення попереднього, поточного, заключного, оперативного тактичного та стратегічного контролю щодо реалізації стратегій у товарному потенціалі підприємства; залучення провідних спеціалістів у даній галузі та підвищення кваліфікації працівників.

Таким чином, використання запропонованих стратегій залежить від конкретних умов діяльності підприємства й визначаються кінцевим результатом – рівнем економічної ефективності збуту і його обсягом, що досягається за допомогою цих методів. Правильний вибір стратегічних напрямів підприємством є запорукою його конкурентоспроможності.

Наук. кер. Прохорова Т. П.

Література: 1. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика промислового підприємства : управління стратегіями диверсифікації : монографія / С. М. Ілляшенко, Г. О. Пересадько ; за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2009. – 328 с. 2. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособ. / П. С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 496 с. 3. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования : теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 1998. – 416 с. 4. Маркетинг : навч. посіб. / П. А. Орлов, С. І. Косенков, Т. П. Прохорова та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2012. – 528 с. (Укр. мов.)

ХАРАКТЕРИСТИКА КАНАЛІВ РОЗПОДІЛУ

УДК 005.336:4

Карягдиєв Ф. М.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто проблеми визначення сутності каналів розподілу та систем збуту продукції підприємства. Зроблено аналіз шляхів відбору розподільчих каналів. Проаналізовано вплив вибору каналу розподілу на конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Ключові слова: збут, збутова політика, канали розподілу.

Аннотация. Рассмотрены проблемы определения сущности каналов распределения и систем сбыта продукции предприятия. Сделан анализ путей отбора распределительных каналов. Проанализировано влияние выбора канала распределения на конкурентоспособность предприятия на рынке.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая политика, каналы распределения.

Annotation. The problems of determining the nature of distribution channels and company product marketing system have been studied. The analysis by the selection of distribution channels has been made. The influence of the choice of a distribution channel on company competitiveness in the market has been analyzed.

Keywords: sales, marketing policy, distribution channels.

© Карягдиєв Ф. М., 2015

Управління збутовою політикою підприємства передбачає вибір методу і системи збуту, а також визначення оптимальної структури каналів розподілу, типу посередників та факторів, які впливають на збутову систему.

У сучасній діяльності підприємства використовують такі основні методи збуту:

• прямий або безпосередній – виробник продукції вступає в безпосередні стосунки з її споживачами і не використовує послуги посередників;

• опосередкований – для організації збуту своїх товарів виробник використовує послуги різного типу незалежних посередників;

• комбінований – у якості посередницької ланки використовується організації зі змішаним капіталом, що включає як засоби підприємства-виробника, так і другої незалежної компанії [1, с. 217].

Підприємства, які мають фінансові можливості для вкладання інвестицій у науково-дослідні роботи забезпечують просування товару на внутрішньому і міжнародному ринках. У цьому випадку франшиза дозволить з'єднувати, контролювати і реалізовувати переваги тих чи інших підприємств, тобто в рамках договору передавати права одних іншим на визначених умовах. При цьому франшизер і підприємство-покупець франшизи залишаються незалежними юридичними особами при закріпленому договором впливі франшизера на збутову політику покупця франшизи [2].

У науковій літературі виокремлюють два основних типи маркетингових систем: вертикальну та горизонтальну.

Вертикальна маркетингова система (ВМС) складається з виробника, одного або декількох оптових торговців та одного або декількох роздрібних торговців, які діють як єдина система. У такому випадку один із членів каналу є власником інших, або пропонує їм торгові привілеї чи забезпечує їх повне співробітництво [3].

Виокремлюють три основні типи ВМС: корпоративні, контрольовані, інтегровані.

При використанні корпоративної ВМС, послідовні етапи виробництва та розподілу знаходяться у єдиному володінні.

Контрольовані, чи керовані, вертикальні маркетингові системи діють на безконтрактній основі і використовуються великими диверсифіційованими, упевненими в собі підприємствами, що мають, високий імідж, широку рекламну підтримку, у тому числі й у стимулюванні збуту, що забезпечує участь у виставках, а також упевнені в розподілі своїх товарів. Ці системи збуту стабільні, що розвиваються в інтенсивному режимі завдяки своїм потужностям і фінансовій стабільності, і тому вони розглядаються суб'єктами ринку, як явище вертикальної конкуренції, що приводить до розбіжностей різних збутових систем [3].

Інтегровані вертикальні маркетингові системи припускають одноособовий контроль усіх послідовних стадій виробництва і збуту товарів. Ця система характерна тим, що підприємства-виробники є власниками дистриб'юторських систем, роздрібних установ і безпосередньо керують ними. Процес інтеграції може бути як з боку виробника, так і з боку дистриб'ютора, що часто є співвласником деяких своїх постачальників.

Горизонтальна маркетингова система (ГМС) збуту характеризується спільною діяльністю, консолідацією зусиль і дій декількох компаній для спільного освоєння регіонального ринку. При цьому ця діяльність здійснюється через розширення асортименту лікарських засобів, збільшення ринкової частки в даному регіоні, ринкової сили. Усе це веде до збільшення обороту. Підсилити ринкову позицію в рамках цієї системи можливо шляхом придбання оптових підприємств. ГМС поєднує автономні підприємства, що знаходяться на одному рівні каналу, іноді співпрацювати по окремих товарах і групах товарів можуть навіть конкуренти [3].

Вибір методу розподілу товару підприємством залежить як від виду товару, так і від специфіки його діяльності в даному регіоні. Найбільш розповсюдженим методом розподілу продукції є екстенсивний розподіл товару.

Канал розподілу, який складається з незалежних компаній, кожна з яких переслідує свої власні цілі є конвенційним. У такому каналі компанії прагнуть оптимізувати політику закупок, і збуту за рахунок компаній верхніх і нижніх рівнів каналу. На зміну конвенційним каналам розподілу прийшли верти-

кальні маркетингові системи, різновидом яких є корпоративна, адміністративна, договірна вертикальна маркетингові системи [3].

Ефективна збутова політика повинна бути спрямована на постійне відновлення асортименту та збільшення різноманітності запропонованих споживачам послуг (гарантійне обслуговування, консультації по експлуатації, навчання користувачів та ін.).

Підприємство повинне змінювати свою діяльність швидше та ефективніше ніж конкуренти, враховуючі зацікавленість, пов'язану з зберіганням та підвищенням благополуччя як власного, так і споживачів. Збутова політика є основою для розробки політики щодо матеріально-технічного забезпечення, виробничої, інноваційної та фінансової політики.

Процес управління збутовою політикою здійснюється послідовно та охоплює чотири основних етапи – планування, організацію, координацію та контроль [3].

Основою управління збутової політикою підприємств є інформація, отримана за допомогою проведення маркетингових досліджень. Маркетингова діяльність підприємства починається з втілення у товарі потреб та сподівань споживачів, а закінчується успішним збутом цього товару в умовах жорстокої конкуренції зі сторони виробників аналогічного товару.

Основою успішної збутової діяльності будь-якого підприємства є знання потенційного та фактичного портретів споживача. Для отримання необхідних знань слід провести маркетингове дослідження потенційного ринку товару. Отримані результати маркетингових досліджень безпосередньо впливають на розробку конкретного товару. Втілення запитів споживачів згідно характеристик товару дозволить виробнику позиціонувати цей товар на конкретному товарному ринку, що сприятиме максимальному задоволенню потреб споживачів у різних товарах, а також раціоналізації витрат підприємства на розроблення програм виробництва, випуску та збуту товару [2].

Аналіз концепції маркетингового планування показав, що при проведенні аудиту маркетингової діяльності підприємства у характеристиці зовнішнього ринкового середовища окремо виділяють ринок, споживачів і конкурентів; серед складових власної маркетингової діяльності окремо виділяють товар, ціну, розподіл і рух, а також вказують яким чином результати аудиту впливатимуть на маркетингову діяльність підприємства у майбутньому. Крім того, до зовнішнього ринкового середовища треба віднести ще і посередників та не відокремлювати ринок, оскільки він і представляє собою ринкове середовище; серед складових власної маркетингової діяльності окремо не виділяти розподіл і рух, оскільки розподіл товару і передбачає його рух від виробника до споживача по каналах збуту.

Ринковий успіх підприємства зумовлений необхідністю забезпечення ефективного взаємозв'язку між виробником (продавцем) та споживачем (покупцем). Науково-технічний прогрес визначає одним із ефективних способів вирішення такого завдання використання каналів зв'язку глобальної мережі Інтернет.

Таким чином, у зв'язку з підвищенням інформатизації і глобалізації всіх економічних процесів, багато підприємств відкривають у мережі Інтернет свої "віртуальні" офіси у той або іншій формі, відмовляючись від традиційних форм організації каналів розподілу.

Наук. кер. Пташенко О. В.

Література: 1. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента : учеб. пособ. / Н. И. Кабушкин. – 3-е изд. – Мн. : Новое знание, 2000. – 336 с. 2. Земляков І. С. Основи маркетингу : навч. посіб. / І. С. Земляков ; М-во освіти і науки України, Ін-т менеджменту та економіки "Галицька академія". – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 352 с. 3. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : підручник / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – Донецьк : Вид-во Дон. ДУЕТ, 2009. – 245 с.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 659:8.1

Лазоренко А. В.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто етапи оцінювання ефективності рекламної діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах. Приділено увагу аналізу підходів до визначення поняття "ефективність реклами".

Ключові слова: бенчмаркетинг, реклама, рекламна кампанія, ефективність реклами.

Аннотация. Рассмотрены этапы оценки эффективности рекламной деятельности предприятия в современных рыночных условиях. Уделено внимание анализу подходов к определению понятия "эффективность рекламы".

Ключевые слова: бенчмаркетинг, реклама, рекламная кампания, эффективность рекламы.

Annotation. The steps of evaluating the effectiveness of promotional activities of an enterprise under today's market conditions have been described. Attention has been focused on the analysis of the approaches to the definition of the concept "advertising effectiveness."

Keywords: benchmarketing, advertising, advertising campaign, advertising effectiveness.

В умовах динаміки змін ринкового середовища, які, в першу чергу, пов'язані зі світовим технічним прогресом, особливої актуальності набувають питання ефективного функціонування організації, одним з напрямів якого є успішне управління рекламною діяльністю.

Важливість підвищення рівня організації ефективної рекламної діяльності підприємства стає основою його успіху на ринку.

За результатами опитування компанією "*InMind*" представників українських компаній щодо визначення найбільш актуальної на сьогодні тематики маркетингових досліджень, більше половини респондентів (55 %) зазначили актуальність досліджень з оцінювання ефективності реклами [1].

Вагомий внесок у проблематику оцінки рекламної ефективності зробили низка (що виявилось у підвищенні кількості закордонних і вітчизняних робіт з цієї теми за останні роки) таких зарубіжних авторів, як П. Дойль, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Аакер, Р. Батра, Дж. Майерс, Шульц Д. Е., Б. Барнс; російські: О. Матанцев, М. Димшиц, А. Кутлалієв, О. Попов, С. Веселов, Ю. Міртов, Д. Качалов, а також ряд вітчизняних авторів: Т. Примак, В. Бочарніков, Н. Гасаненко, С. Солнцев, Л. Шульгіна, Л. Мороз і багато інших.

Метою статті є аналіз етапів оцінки ефективності реклами в сучасних умовах.

Перш ніж говорити про оцінку ефективності реклами, слід визначити трактування даного терміну. Аналіз наукової літератури [1 – 3] показав, що існують два підходи до трактування терміну "ефективність реклами".

Перший підхід є загальною характеристикою усієї реклами – одного з елементів ринкової економіки, і ця характеристика є тотожною з такими поняттями, як ефективність маркетингу або ефективність ціноутворення. У даному випадку, йдеться не про конкретну кількісну оцінку ефективності, а лише пропонується констатація факту, що у рамках ринку має місце таке явище, як ефективність реклами, як і ефективність будь-кого іншого елементу ринку [4 – 6].

© Лазоренко А. В., 2015

Другий підхід має більш вузьку спрямованість і пов'язаний не з рекламою взагалі, а з рекламною продукцією – під ефективністю реклами мається на увазі якість рекламної продукції (відео- або аудіоролика, макету рекламного оголошення та ін.) [2; 5].

Незважаючи на відмінність підходів, можна виділити загальну частину у вивченні оцінки ефективності реклами – етапи цього процесу.

Перший етап полягає в тому, щоб позначити стартову позицію. Наприклад, якщо метою реклами є підвищення рівня обізнаності про підприємство, необхідно з'ясувати, яким він є на сьогодні серед цільової аудиторії. Стартову точку можна визначити за допомогою невеликого об'єктивного дослідження. Наприклад, можна провести опитування серед тих, на кого буде орієнтована рекламна кампанія, попросивши їх розповісти, що вони знають про рекламодавця. Цей вид дослідження має назву "бенчмаркінг" [5].

На другому етапі важливо визначити реалістичні для рекламної кампанії цілі. Потрібно враховувати безліч чинників, наприклад наявний у розпорядженні бюджет, рекламну активність конкурентів, тактику рекламування та ін.

Третій етап – це попередній прогноз ефективності дії створеного варіанту рекламного оголошення, або "передтест". Якщо йдеться про повномасштабну рекламну кампанію, то необхідно попереднє тестування спочатку самої концепції планованої кампанії, а потім – окремих її елементів (відеороликів, поліграфічної продукції). У ході передтесту можна заздалегідь вивчити сприйняття концепції рекламної кампанії, психологічну дію рекламного повідомлення, а також внести необхідні зміни і доповнення відповідно до отриманих результатів дослідження.

Четвертий етап – це розміщення інструментарію ефективності в образі і змісті рекламного оголошення (чинник мотивації). Доцільно використати декілька тактик: згадати про ціну на продукт, запропонувати знижки, підкреслити унікальність товару і його високу якість.

П'ятий етап міститься у виборі методів визначення ефективності реклами (переважно якісних). Якісними дослідженнями ефективності реклами є спостереження за поведінкою реальних і потенційних споживачів. Використовуючи ті або інші методи якісного дослідження, компанія може зібрати повну інформацію про своїх клієнтів і обрати оптимальні рекламні канали для цільової аудиторії.

На шостому етапі необхідно провести дослідження "слідами" рекламної кампанії серед тієї ж самої аудиторії, яка брала участь у бенчмаркінговому дослідженні. Отримані результати можна буде порівняти з результатами бенчмаркінгового дослідження.

На сьомому етапі контролю ефективності реклами існує велика різноманітність методик і критеріїв. Найбільш поширеним критерієм є запам'ятовування реклами. Але для визначення ефективності реклами, як правило, потрібно декілька критеріїв. Наприклад, корисно розглянути впізнанність реклами або показник її запам'ятовування як ознаку "рівня" ефективності цієї реклами, оскільки ці критерії показують, який розмір аудиторії був охоплений рекламним повідомленням. У той же час показники переконливості реклами або наміру можна розглядати як оцінку того, наскільки глибоко реклама впливає на людей: чи досить вона впливала на них для того, щоб впливати на купівельну поведінку.

На восьмому етапі потрібно виявити кореляцію показників реклами з одержаними результатами, тобто провести підсумковий контроль. У зв'язку з цим, при визначенні ефективності реклами необхідно встановити, який з чинників вплинув на збільшення товарообігу разом з рекламою. Повною мірою визначити економічний ефект реклами у більшості випадків неможливо [7]. Однак і приблизні підрахунки економічної ефективності цілком виправдовують себе, оскільки дозволяють зробити висновок про доцільність проведення реклами.

Про економічну ефективність реклами можна також судити за економічним результатом, який було досягнуто від застосування рекламного засобу або проведення рекламної кампанії.

Необхідно пам'ятати, що говорити про ефективність реклами можна тільки у тому випадку, якщо відомі конкретні цілі компанії, її загальна стратегія і поточний стан справ. Інакше можна оцінити тільки оригінальність ідеї, естетичність її подання і дуже суб'єктивно та приблизно спрогнозувати результат. Повноцінно про дієву рекламу можна говорити тільки у тому випадку, якщо це підкріплено дослідженням ефективності роботи цієї реклами.

Більшість перерахованих етапів оцінювання ефективності реклами доцільно застосовувати для підприємств, що виробляють або реалізують товари, а не пропонують послуги. На підприємствах, що

надають послуги, безпосередній ефект від рекламної діяльності за короткий період виявити практично неможливо.

Можна зробити висновки, що оцінювання ефективності реклами є обов'язковим елементом при проведенні рекламної кампанії.

Проведення оцінювання ефективності дозволяє:

• визначити рівень рентабельності рекламного заходу;

• визначити найбільш ефективний захід;

• прийняти рішення про тиражування заходу в інших торгових точках;

• прийняти рішення про продовження або припинення заходу.

Кожен етап оцінювання ефективності реклами є важливим інструментарієм в системі побудови ефективної маркетингової стратегії. Використання розглянутих етапів оцінювання ефективності реклами дозволяє підприємству досягти більш високих економічних результатів.

Наук. кер. Пташенко О. В.

Література: 1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования рекламной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.antema.ru/library/marketing_obwie_voprosy/marketingovye_kommunikacii/marketingovye_issledovaniya_reklamnoj_deyatelnosti. 2. Армстронг Г. Маркетинг. Общий курс : учеб. пособ. / Г. Армстронг, Ф. Котлер ; пер. с англ. – 5-е изд. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2001. – 608 с. 3. Демина И. Н. Теоретические основы рекламного дела : учеб. пособ. / И. Н. Демина. – Иркутск, 2008. – 92 с. 4. Лидовская О. П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы / О. П. Лидовская. – СПб. : Питер, 2008. – 144 с. 5. Серегина Т. К. Реклама в бизнесе / Т. К. Серегина, В. Г. Шахурин. – М., 2012. – 453 с. 6. Хапенков В. Н. Организация рекламной деятельности / В. Н. Хапенков, О. В. Сагинова, Д. В. Федюнин. – М., 2007. – 320 с. 7. Бутенко Н. В. Маркетинг : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Бутенко Н. В. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/1534122040058/marketing/ponyattya_metodi_otsinki_efektivnosti_reklami. – Назва з екрана.

УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 659.11:658.8

Лісоколенко В. С.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні засади і особливості комунікаційної політики підприємства та її вплив на ефективність роботи організації. Виявлено основні складові комунікаційної політики підприємства. На основі зібраної інформації сформовано висновки і подано рекомендації щодо управління комунікаціями на підприємстві.

Ключові слова: комунікації, комунікаційна політика підприємства, управління, ефективність роботи, реклама, стратегія.

© Лісоколенко В. С., 2015

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы и особенности коммуникационной политики предприятия и ее влияние на эффективность работы организации. Выявлены основные составляющие коммуникационной политики предприятия. На основе собранной информации сформулированы выводы и предоставлены рекомендации по управлению коммуникациями на предприятии.

Ключевые слова: коммуникации, коммуникационная политика предприятия, управление, эффективность работы, реклама, стратегия.

Annotation. The theoretical foundations and features of communication policy of a company and its impact on the outcome of the organization have been investigated. Basic components of the company communication policy have been identified. Conclusions have been drawn and recommendations have been given for management of communication policy in a company.

Keywords: communication, communication policy of a company, management, performance, advertising, strategy.

У наш час маркетинг вимагає набагато більшого, ніж просто створити якісний товар, призначити йому конкурентоспроможну ціну і забезпечити доступність для цільових споживачів. Підприємство повинне ще здійснювати комунікацію, зв'язок зі своїми споживачами та іншим оточенням, впливати на них у потрібному для організації напряму.

Сучасні організації використовують складні комунікаційні системи для підтримки контактів із посередниками, клієнтами, із різними громадськими, державними організаціями та структурами. При цьому в змісті комунікацій не повинно бути нічого випадкового. При проведенні процесу маркетингових комунікацій повинна бути складена чітка програма.

Проблемі управління комунікаційною політикою підприємства та її впливу на ефективність роботи організації присвячено багато наукових праць вчених економістів. Дослідженням комунікаційної політики підприємства займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Абрамов В. Л., Багієв Л. Ю., Басовский Л. Є., Дж. Бернет, Голубков Є. П., Зав'ялов П. С., Ф. Котлер, Панько О. В., Примак Т. О., Прохорова Т. П., Романов А. О., Росситер Дж. Р. та ін. Щодо вітчизняної літератури, то маркетингові комунікації стали об'єктом вивчення український вчених не так давно – менше десятиріччя назад, у працях немає чітких сформульованих методів управління комунікаціями на підприємстві, тому тема статті досить актуальна.

Метою дослідження є визначення основних напрямів управління маркетинговою комунікаційною політикою на підприємстві.

Для дослідження проблеми управління комунікаціями на підприємстві доцільним є вивчення змісту поняття "маркетингова комунікація".

На думку автора, доцільним визначенням поняття "маркетингова комунікація" є таким: маркетингова комунікація – це процес обміну інформацією між людьми при виробленні та продажі товарів, наданні послуг. Маркетингові комунікації представляють один із інструментів оперативного маркетингу. Їх сутність визначається як "4Р" (товар, ціна, місце збуту, просування) [1, с. 224]. Якщо розглядати саме ці "4Р", то маркетингова комунікація – це просування. Таким чином, комунікація є важливою та невід'ємною частиною оперативного маркетингу. Названі елементи використовуються в процесі просування товару від підприємства до споживача, тому комплексне застосування всіх елементів оперативного маркетингу призводить до ефективної діяльності підприємства.

До засобів маркетингових комунікацій відносять рекламу, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, персональний продаж, пропаганду, директ-маркетинг (табл.).

Таблиця

Комплекс маркетингових комунікацій

Засіб маркетингової комунікації	Визначення
1	2
Реклама	безособова форма комунікації, яка здійснюється за допомогою платних засобів інформації від імені підприємства

Закінчення таблиці

1	2
Стимулювання збуту	короткочасні спонукальні заходи заохочення покупки або продажу товару чи послуг
Зв'язки з громадськістю	плановані, довготривалі зусилля, які спрямовані на створення та підтримку доброзичливих відношень та взаєморозуміння між організацією та громадськістю
Персональний продаж	участь представника товаровиробника або товарозбутової мережі в представленні товару потенційному покупцю
Пропаганда	неособисте і не оплачуване спонсором стимулювання попиту на товар, послугу або ділову організаційну одиницю за допомогою розповсюдження про них комерційно важливих відомостей у друкарських засобах інформації або доброзичливого представлення по радіо, телебаченню чи зі сцени
Директ-маркетинг	безпосереднє спілкування продавця з кінцевим покупцем, розраховане на певну реакцію шляхом використання різноманітних засобів комунікацій

Цими засобами просування не вичерпуються всі його елементи. До синтетичних засобів можна віднести також виставки та ярмарки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу [2, с. 409].

У сучасному світі, швидкі зміни призводять до необхідності пошуку нових підходів до реалізації комунікацій на підприємстві. Традиційні маркетингові схеми стали для підприємств дорожчими та не досить ефективними. До основних проблем управління маркетинговою комунікаційною політикою підприємств можна віднести:

1. Для сучасного споживача в наш час не так важлива раціональність та економічність при рішенні про покупку, як власна думка (мода, колір, влучна реклама, або досить навіть просто гарного слогана). Інколи споживачі не читають інструкції, користуються продуктом і залишаються незадоволені. Це вказує на те, що різноманітні візуальні повідомлення повинні подавати всю інформацію кінцевому покупцю, бо його неграмотність може залишити підприємство без заробітку.

2. Вартість реклами постійно зростає разом із появою величезної кількості засобів масової інформації. Це призводить до того, що рекламний ринок зростає, та традиційні рекламні посилання "губляться" в потоці інших схожих повідомлень, як підсумок отримуємо неефективну рекламу.

3. Велика кількість підприємств не готові до освоєння сучасних технологій і нових каналів комунікацій, бо це вимагає великих витрат часу, енергії та коштів. Яскравий приклад цьому – створення сайту. Не всі підприємства зробили цей крок, але в сучасному світі майже 43 % населення планети користується мережею Інтернет, а 67 % з них шукають інформацію про продукцію, підприємства та тощо тільки на сайтах [3, с. 206].

У минулому було достатньо обрати один головний елемент комплексу маркетингу і декілька супутніх – це і було принципом управління комунікаціями на підприємстві. Сьогодні потрібно використовувати усі напрями комунікаційної політики. Маркетингові комунікації потрібно вживати на всіх етапах створення підприємства, товару. Це впливає на формування позитивних думок та унікальних асоціацій у споживача. Даний інтегрований підхід допоможе підприємству охопити всі сфери впливу на споживача та створити емоційний зв'язок.

Ще одним напрямом підвищення ефективності управління комунікаційною політикою є розробка програми або стратегії маркетингових комунікацій. Стратегія маркетингових комунікацій розробляється з урахуванням поточної ринкової ситуації, а також прогнозу розвитку кон'юнктури в перспективі, включають показники макроекономічного стану ринку, розвитку споживчого сектора, галузевих та інших ринкових факторів. Вона вбудовується на внутрішньофірмові плани і узгоджується з іншими корпоративними планами і програмами фірми. Вибір засобів, форм та методів комунікативного впливу визначається чинниками, які характеризують потреби, уподобання та інтереси аудиторії. Важливо

відзначити, що аудиторію комунікативного впливу складають не тільки споживачі. Дана дія здійснюється також і стосовно співробітників фірми, інвесторів, постачальників, дистриб'юторів та інших партнерів компанії, які щодня взаємодіють у ході реалізації поточних і оперативних завдань. Також контактними аудиторіями можуть виступати учасники ринку, з якими фірма підтримує комунікації нерегулярного характеру, наприклад, засоби масової інформації, державні та суспільні інститути, фінансові організації [4, с. 118].

Таким чином, управління комунікаційною політикою на сучасних підприємствах вийшло на новий рівень. Тому вітчизняним підприємствам необхідно своєчасно переглядати маркетингові позиції, особливо у сфері комунікацій, бо підвищення ролі інформації постійно зростає. Зміна поведінки споживача привела до нових проблем, які можна вирішити тільки новими підходами до управління комунікаціями. Інтегровані засоби комунікацій, розробка стратегій та програм маркетингових комунікацій підвищує рівень ефективності управління комунікаційною політикою підприємства.

Наук. кер. Рубан В. В.

Література: 1. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Амстронг и др. – М. : Вильямс, 2012. – 752 с. 2. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 712 с. 3. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета / М. Стелзнер. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 288 с. 4. Маркетинг : навч. посіб. / П. А. Орлов, С. І. Косенков, Т. П. Прохорова та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2012. – 528 с. 5. Рудая Е. А. Основы бренд-менеджмента : учеб. пособ. для студентов вузов / Е. А. Рудая. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 212 с. 6. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 005.332.4:658.8

Саврасова Л. А.

Магистр 2 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Исследована роль маркетинга в повышении конкурентоспособности продукции предприятия. Рассмотрена конкурентоспособность продукции с точки зрения потребителей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, маркетинг, продукция.

Анотація. Досліджено роль маркетингу у підвищенні конкурентоспроможності продукції підприємства. Розглянуто конкурентоспроможність продукції з точки зору споживачів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, маркетинг, продукція.

© Саврасова Л. А., 2015

Annotation. The role of marketing in enhancing the competitiveness of an enterprise has been researched. The competitiveness of products has been considered from the point of view of consumers.

Keywords: competitiveness, marketing, products.

Большинство публикаций объединяет подход к конкурентоспособности как к возможности сбыта товара в условиях конкуренции. Изучению сущности развития конкурентоспособности посвящены работы таких зарубежных ученых, как: Ф. Вирсема, М. Портер, Д. Риккардо, Б. Олин, Стрикленд А. Дж., Томпсон А. А., К. Омае, Э. Петтигрю, К. Прахалад, М. Треси, Г. Хэмэл, Х. Итами и др. Значительный вклад в исследование методов оценки и анализа конкурентных преимуществ и развития конкурентоспособности внесли отечественные ученые: Азоев Г. Л., Голубков Е. П., Фатхутдинов Р. А., Царев В. В., Белякова Г. Я., Юданова А. Ю. и др. Тем не менее, среди ученых нет единого мнения на определение понятия конкурентоспособности. Исследования, посвященные рассмотрению процесса развития конкурентоспособности, представлены как в трудах отечественных, так и зарубежных авторов.

Целью статьи является изучение особенности роли маркетинга в повышении конкурентоспособности предприятия на современном этапе.

Распространенным является подход к конкурентоспособности как комплексу потребительских свойств товара безотносительно к его стоимости. При этом предполагается, что низкая конкурентоспособность ведет к снижению цен на товары, и наоборот, повышение конкурентоспособности обуславливает рост цен. В данном случае конкурентоспособность отождествляется с качеством продукции, хотя качество лишь один из факторов конкурентоспособности.

Если подойти к определению конкурентоспособности товаров через их цену, которая исходит из представления о цене как универсальной характеристике товара, где отражаются все ее потребительские и меновые свойства. Различие таких свойств у конкурирующих изделий должно проявляться в различии цен, которое, как считают, и есть конкурентоспособность этих товаров по отношению друг к другу.

Нельзя делать выбор среди группы товаров-конкурентов исключительно на основе сопоставления цен.

Чтобы выявить сущность понятия "конкурентоспособность" продукции прежде всего необходимо учитывать, что она в условиях рыночной экономики, должна рассматриваться с точки зрения потребителей [1].

Изучение теории и практики маркетинга дает возможность утверждать, что основным принципом оценки конкурентоспособности товара является его сопоставление с соответствующими потребностями покупателя.

Рынок представляет собой ту сферу общественных отношений, где товары, конкурируя между собой, проходят сравнение и проверку на соответствие требованиям потребителей и где выявляется их отклонение от этих требований. При совершении покупки каждый индивидуальный покупатель осуществляет процесс выбора необходимого ему изделия среди целого ряда аналогов и приобретает именно то изделие, которое в наибольшей степени удовлетворяет его потребность.

Наибольшее признание среди товаров, предназначенных для удовлетворения данной общественной потребности, получает тот, который более полно ей соответствует по сравнению с товарами-конкурентами. Это и выделяет его из общей товарной массы, обеспечивает успех в конкурентной борьбе, другими словами, позволяет говорить, что товар был конкурентоспособен.

Стремясь к потреблению товара, в наибольшей степени соответствующего потребностям (то есть обладающего наивысшим потребительским эффектом), потребитель не может не думать о затратах, которые будут связаны с этим товаром. Естественно, что он стремится достичь оптимального соотношения потребительских свойств изделия и своих расходов, то есть получить максимум потребительского эффекта на единицу затрат, поэтому, для определения конкурентоспособности существенным является не только сравнение товаров по степени соответствия конкретной потребности, но и учет затрат потребителя, связанных с данными товарами.

Таким образом, затраты потребителя на удовлетворение его потребности посредством данного товара складываются из двух статей:

• расходов на покупку (продажная цена);

• расходов, связанных с затратами на эксплуатацию изделия в период срока его службы (ремонт, уход, технологическое обслуживание, покупка запасных частей, энергопотребление и др.) В целом же общая сумма этих расходов выступает для потребителя в качестве цены удовлетворения потребности (цены потребления).

Уровень цены потребления представляется для покупателя составным элементом конкурентоспособности товара и зависит, прежде всего, от потребительских свойств конкретного изделия.

Затраты на удовлетворение потребности определяются условиями приобретения и потребления, которые связаны с социально-экономическим положением потребителей, наличием услуг, их стоимостью, удаленностью предприятий сервиса, а также зависят от факторов общеэкономического характера. Часто расходы, возникающие в процессе потребления, по многим видам изделий существенно превышают продажную цену.

Таким образом, конкурентоспособность можно определить как комплексную характеристику товара, определяющую его предпочтение на рынке по сравнению с аналогичными изделиями-конкурентами как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на его удовлетворение, которое обеспечивает возможность реализации этого товара в определенный момент времени на конкретном рынке. Отсюда следует, что конкурентоспособность обуславливается качественными и стоимостными особенностями товара, которые учитываются покупателем согласно их непосредственной значимости для удовлетворения потребностей. При этом, среди товаров аналогичного назначения большей конкурентоспособностью (К) на рынке обладает тот, который благодаря своим свойствам обеспечивает наибольший полезный эффект (Р) по отношению к цене потребления (С). Поэтому условие предпочтения одного из товаров всем иным имеет вид [2, с. 269] :

$$K = P/C > max.$$

Это и есть условие конкурентоспособности товара в самом общем виде.

Всегда следует помнить, что попытка торговли неконкурентоспособными товарами теряет всякий смысл, так как приносит одни убытки. С другой стороны нет и не может быть "абсолютной" конкурентоспособности или неконкурентоспособности: оба эти понятия связаны с рынком и временем, а также разнообразными факторами, влияющими на рынок.

Конкурентоспособность продукции тесно привязана к конкретному рынку (внутреннему, региональному, общенациональному, международному и т. д.) и требованиям строго определенных групп потребителей. Так, чрезмерная погоня за "излишним" качеством может сделать товар недосягаемым для тех групп потребителей, для которых он предназначен и, следовательно, не обеспечит ему "необходимый" уровень конкурентоспособности. В ряде случаев для успешной реализации товар может не иметь самый высокий технический уровень. С другой стороны, на практике нередки случаи, когда изделие, отвечающее с технической точки зрения мировым стандартам, не находит активного сбыта на конкретном рынке, то есть не имеет должной конкурентоспособности.

Помимо требований к товару, выдвигаемых каждым отдельным потребителем, существуют и требования общие для всех товаров. Это нормативные параметры, которые устанавливаются: действующими международными (ИСО, МЭК и др.) и региональными стандартами; действующим законодательством, нормативными техническим регламентами страны-экспортера и страны-импортера, устанавливающими требования к ввозимой в страну продукцию фирм-изготовителей данной продукции; патентной документацией. Если хотя бы одно из этих требований не будет выполнено, то товар не может быть выведен на рынок.

Конкурентоспособность товара, как уже отмечалось, является относительной величиной. И не только потому, что выражается безмерным показателем. Существенное влияние на данный показатель оказывает фактор времени. Под воздействием научно-технического прогресса, моды и вырастающих требований рынка уровень конкурентоспособности постоянно понижается. Этот процесс можно замедлить, но остановить невозможно. Поэтому вновь создаваемая продукция должна обладать определенным запасом конкурентоспособности, и тем большим, чем больше период ее освоения.

Подход к оценке товара с позиции производителя традиционен и выражает, прежде всего, стратегию продаж, достижения их безусловной рентабельности. Рентабельность его собственной деятельности – основное условие коммерческого успеха. Для обеспечения преимуществ поставляе-

мого товара по цене, качеству, условиям поставки и сервиса производитель вынужден, как правило, расходовать дополнительные средства, выделяемые им из прибыли. Поэтому для производителя условия конкурентоспособности его товара в практическом плане оценивается как отношение общей выручки от реализации к совокупным издержкам на изготовление, доставку товара и его сервисное обслуживание. При этом продавцы непременно должны использовать оценку конкурентоспособности их товаров с позиции покупателей, как один из важнейших ориентиров в своей работе в условиях рыночной конкуренции.

Таким образом, конкурентоспособность с точки зрения потребителя – это более высокое по сравнению с аналогами-заменителями соотношение современных качественных характеристик товара и затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям определенного сегмента. С точки зрения производителя, конкурентоспособность продукции – это достижение безусловной рентабельности в своей деятельности и создание положительного имиджа у своих потребителей.

Науч. рук. Рубан В. В.

Литература: 1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с. 2. Соловьев Б. А. Маркетинг : учебник / Б. А. Соловьев.– М. : ИНФРА-М, 2007. – 383 с. 3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / под ред. проф. В. А. Алексунина. – 3-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2009. – 716 с. 4. Маркетинг : учебник для вузов / под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 736 с. 5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келлер ; [пер. с англ. под науч. ред. С. Г. Жильцова]. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 480 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

УДК 336.71(477)

Солдатова Ю. В.

Магистр 2 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеця

Аннотация. Освещены проблемы функционирования банковской системы Украины в условиях экономического кризиса. Рассмотрены пути и методы устранения последствий негативного влияния экономического кризиса на банковскую систему и, как следствие, на социальный уровень жизни в Украине.

Ключевые слова: банк, банковская система, экономический кризис, валютный курс, инфляция.

Анотація. Висвітлено проблеми функціонування банківської системи України в умовах економічної кризи. Розглянуто шляхи і методи усунення наслідків негативного впливу економічної кризи на банківську систему України і, як наслідок, на соціальний рівень життя в Україні.

Ключові слова: банк, банківська система, економічна криза, валютний курс, інфляція.

© Солдатова Ю. В, 2015

Annotation. The problems of the bank system of Ukraine in the economic crisis have been highlighted. Some ways and methods are proposed for decreasing of the negative effects of the economic crisis on the banking system of Ukraine and, as a consequence, on the social level of living in Ukraine.

Keywords: bank, the banking system, the economic crisis, the exchange rate, inflation.

Банковская система является одной из фундаментальных систем, на которой основывается целостное и полноценное функционирование любого государства. Мировой экономический кризис значительно пошатнул финансовую стабильность всех ведущих стран, что не могло не отразиться и на положении банковской системы Украины.

Исследованиями проблем банковской системы занимается много зарубежных и отечественных ученых. Среди зарубежных ученых стоит отметить А. Архипова, А. Городецкого, Е. Олейникова, Е. Жукова, В. Колесникова, Л. Кроливецкую, О. Лаврушина, О. Роговую, Питера С. Роуза и др. Существенный вклад в развитие этой проблемы вносят и отечественные ученые: Б. Адамик, В. Атанасов, Н. Бицка, А. Гальчинский, В. Геец, А. Гриценко, И. Гуцал, О. Дзюблюк, В. Козюк, А. Криклий, А. Мороз, М. Савлук, О. Яременко и другие. Исследования ученых дали возможность углубить знание в данной проблеме, обобщить и систематизировать разные точки зрения.

Таким образом, проблема влияния кризиса является актуальной на сегодняшний день и требует детального изучения с целью стабилизации экономического состояния страны в целом.

Целью исследования является изучение влияния экономического кризиса на функционирование банковской системы Украины.

Для достижения поставленной цели поставлены следующие задачи:

- изучение становления современной банковской системы Украины;
- анализ влияния экономического кризиса на функционирование отечественных банков.

Предметом исследования является влияние экономического кризиса на банковскую систему Украины.

Банковская система – это слаженная деятельность банков и кредитных институтов, направленная на обеспечение механизма межрегионального и межотраслевого перераспределения денежных средств и является ключевым механизмом платежной системы страны [1].

Банковская система Украины появилась после принятия Верховной Радой Украины в марте 1991 года Закона Украины "О банках и банковской деятельности". Она состоит из Национального банка Украины и банков различных видов и форм собственности. Банки в своей деятельности действуют в соответствии с Конституцией Украины, Законами Украины "О Национальном банке Украины", "О банках и банковской деятельности", законодательством Украины об акционерных обществах, а также иных видов хозяйственных товариществ, другими законодательными актами, нормативными актами Национального банка Украины и своими уставами. С января 1998 года банковская система Украины перешла на международные стандарты бухгалтерского учета и статистики. Правовой статус, принципы организации и деятельности Национального банка Украины определены Конституцией Украины и Законом Украины "О Национальном банке Украины" [2].

Выделим этапы формирования современной банковской системы (таблица).

Таблица

Этапы формирования современной банковской системы Украины

Номер этапа	Годы	Название этапа	Основные события
1	2	3	4
I этап	1991 – 1992	Перерегистрация и реорганизация	20.03.1991 г. – принятие Закона Украины "О банках и банковской деятельности". 20.03.1992 г. начало – перерегистрации коммерческих банков Украины, зарегистрированных Госбанком СССР

Окончание таблицы

1	2	3	4
II этап	1992 – 1993	Появление банков "второй волны"	Возникновение новых банков, в том числе мелких маломощных банков. По состоянию на 01.01.1993 г. зарегистрировано 134 банка
III этап	1994 – 1996	Первые банкротства	Повышение контроля за деятельностью коммерческих банков со стороны НБУ, следствием чего стало банкротство ряда банков: 11 – в 1994 году, 20 – в 1995 году, 45 – в 1996 году. В 1994 г. на финансовом рынке Украины начали работать иностранные банки и их представительства. На конец 1996 зарегистрировано 14 иностранных банков
IV этап	1996 – 2000	Рост темпов развития банков и внедрения гривны	Рост количества банков, высокие темпы капитализации банков, уменьшение количества малых и средних банков, повышение уровня процентных ставок. 1996 г. – внедрение национальной денежной единицы – гривны
V этап	2000 – 2007	Стабилизация банков	07.12.2000 г. – принятие нового Закона Украины "О банках и банковской деятельности". Рост чистых активов банков в 5,75 раза в течение периода. Рост капитала банков в 14,2 раза в течение периода. Незначительное уменьшение количества коммерческих банков
VI этап	2008 – 2013	Финансовый кризис и пост-кризисный период	Мировой финансовый кризис – рост темпов инфляции, повышения цен, политическая нестабильность. Уменьшение объемов привлеченных средств, рост внешнего долга банковской системы, девальвация гривны, нерентабельнокредитования. Начиная с 2010 г. – постепенный выход из кризиса

Начиная с 2010 года отмечен постепенный выход из кризиса. Однако в связи с политическими событиями 2014 года, которые отразились и на экономическом состоянии государства, финансовая деятельность банков Украины резко пошатнулась, что не могло не повлиять на социальный уровень жизни Украины в целом.

Банковская система Украины в январе-июле текущего года получила 2 млрд. грн. убытка из-за неплатежеспособных банков.

Согласно официальным данным НБУ на 1 января 2014 г., украинцы были обязаны погасить валютных кредитов на сумму 67 млрд грн или 7,9 млрд. долл. Теперь, в результате роста курса доллара, украинцы обязаны уже погасить 86,5 млрд грн [3].

По данным Национального банка Украины, доля кредитов, просроченных более чем на 90 дней, увеличилась до 9,9 % общего объема кредитов в середине 2014 г., по сравнению с 7,7 % в конце 2013 г.

S&P, дочерняя компания корпорации McGraw-Hill, занимающаяся аналитическими исследованиями финансовых рынков, относит Украину к группе стран с наибольшими рисками в банковских секторах, в их числе – Белоруссия, Греция, Египет и Ямайка. Оценка риска страны повышена с 8 до 10 – это максимальное значение на шкале от 1 до 10: очень слабая экономическая среда и высокий геополитический риск [4].

Проблемы с ликвидностью сегодня наблюдаются у таких учреждений как: "СитиКомерцбанк", банк "Порто Франко", банк "Фортуна", банк "Первый", "Актив Банк" и "Терра Банк". Проблемные финансовые учреждения продолжают работать на рынке и привлекать новые депозиты под достаточно высокие проценты: 25 % годовых и более. При этом курс национальной валюты находится уже между 12,50 и 13,50 гривны за доллар и вырос с начала года на 64 %. Адекватность капитала банковской системы начинает вызывать опасения. Отток депозитов из банковской системы говорит о низком

доверии к банковской системе. В НБУ приняли решения об административных мерах по регулированию валютного курса. Но, по мнению большинства экспертов, они, как и получение транша МВФ, $400 млн из которого пойдут на пополнение золотовалютных резервов, будут иметь ограниченное и непродолжительное действие [5].

Сейчас банки балансируют на грани выживания и стараются всеми правдами и неправдами не отдавать депозиты, срок действия которых подходит к концу. В апреле отток гривневых депозитов составил около 300 млн грн, а в мае он утроился. Что касается долларовых депозитов, то за апрель и май украинцы сняли около 2 млрд дол.

Такой стремительный отток вынудил банки к радикальным мерам. Большинство из них, включая крупнейшие системные, перестали выдавать депозиты, предлагают либо перезаключать вклад на новый срок, либо становиться в очередь. Переломить ситуацию можно лишь в том случае, если украинцы прекратят паниковать и перестанут снимать с банковских счетов депозиты. Но сегодня это невозможно: негласный запрет на выдачу депозитов, который существует во многих финансовых учреждениях, только провоцирует стремление людей забрать свои вклады скорее. Так же люди, наблюдая, как в "горячих точках" перестали работать финансовые учреждения и все население разом оказалось без денег, стараются держать свои сбережения при себе, а не оставлять их на счетах [6].

Анализируя приведенные выше данные можно сделать вывод, что банковская система Украины находится на грани краха. Главной причиной такого положения является неплатежеспособность населения и недоверие к работе банков. В следствие нестабильности национальной валюты наблюдается невыплата кредитов в срок, а недоверие к финансовой деятельности банков приводит к обналичиванию средств, что приводит к истощению денежных запасов и невозможности полноценного функционирования. В свою очередь, это приводит к невозможности выплаты заработных плат, выплат на социальные нужды, росту уровня безработицы, банкротства важных предприятий и организаций государства. Такие показатели показывают снижение социального уровня жизни украинского населения.

Для стабилизации деятельности банковской системы Украины можно предложить следующие мероприятия:

• повышение доверия населения к функционированию отечественных банков, например: пунктуальное выполнение всех условий депозитных договоров всеми сторонами финансовой операции; информирование потенциальных клиентов о страховании вкладов.

• кредитование экспортно-ориентированных производителей товаров, например: поддержка производителей сельскохозяйственной продукции.

• заключение соглашения о предоставлении государственного кредита.

Наблюдается острая проблема функционирования банковской системы Украины. Экономический кризис, а так же политическое положение государства, оказывают острое негативное воздействие на работу банковских учреждений, что, в свою очередь, подрывает функционирование остальных сфер деятельности, которые являются важными составляющими финансовой системы Украины в целом. Эта проблема требует тщательного изучения для восстановления и стабилизации всех сфер деятельности государства.

Науч. рук. Рожко В. И.

Литература: 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forexaw.com/TERMs/Services/Financial/l220Banking_System. – Название с экрана. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrbank.info/html/bsou.html. – Название с экрана. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://112.ua/mnenie/naskolko-nadezhna-bankovskaya-sistema-ukrainy-58946.html. – Название с экрана. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vz.ua/publication/34420-bankovskaya-sistema-ukrainy-na-grani-gibeli-ekspert – Название с экрана. 5. Козаченко Д. А. Проблемы коммерческих банков Украины и пути их решения / Д. А. Козаченко // Управління розвитком. – № 2. – С. 7–9. 6. Хандюк І. М. Основні тенденції розвитку банківської системи України // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 262–268. 7. Чмутова І. М. Аналіз банківської діяльності : навч. посіб. / І. М. Чмутова, Ю. С. Тисячна. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 308 с.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 339.138

Фоміна В. В.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність поняття "корпоративний імідж". Розглянуто зовнішні та внутрішні фактори впливу на імідж підприємства. Проаналізовано існуючі методи оцінки іміджу підприємства та виявлено їх переваги і недоліки. Запропоновано методику оцінювання іміджу підприємства, що базується на комплексному впливі певних чинників.

Ключові слова: корпоративний імідж, зовнішні і внутрішні фактори впливу на імідж, методи оцінки іміджу підприємства, комплексна система оцінки іміджу.

Аннотация. Раскрыта сущность понятия "корпоративный имидж". Рассмотрены внешние и внутренние факторы влияния на имидж предприятия. Проанализированы существующие методы оценки имиджа предприятия и выявлены их преимущества и недостатки. Предложена методика оценки имиджа предприятия, основанная на комплексном воздействии определенных факторов.

Ключевые слова: корпоративный имидж; внешние и внутренние факторы, влияющие на имидж; методы оценки имиджа предприятия; комплексная система оценки имиджа.

Annotation. The essence of the concept of corporate image has been disclosed. The internal and external factors that impact the company's image have been considered. Analysis of the current methods for evaluating the company's image has been made and their strengths and weaknesses have been identified. The method for evaluation of the company image, based on the combined action of certain factors has been offered.

Keywords: corporate image, external and internal factors of influence on the company image, image evaluation methods, comprehensive image evaluation system.

Істотне загострення конкуренції на ринках товарів та послуг України вимагає від підприємств застосовувати всі можливі сучасні маркетингові засоби. Важливе місце серед таких засобів займає імідж. У наш час багато організацій недооцінюють важливість формування свого позитивного іміджу. Відомо, що він важко створюється, та легко псується. Тому підприємства повинні дорожити іміджем, оскільки він сприяє формуванню їх надійної репутації серед споживачів, працівників та партнерів.

Створення позитивного іміджу стає не тільки першочерговим завданням для підприємств, але й необхідною умовою досягнення економічного зросту і ділового успіху. Таким чином, формування і постійне оцінювання ефективності іміджу є важливим етапом у житті будь-якого підприємства в умовах ринку, що обумовлює актуальність обраної теми.

Метою статті є дослідження існуючих підходів до оцінювання іміджу підприємства.

Дослідженням проблем формування і оцінювання іміджу підприємств займалися такі відомі українські та зарубіжні вчені: Р. Брум, Г. Даулінг, Ф. Котлер, С. Майерс, Альохіна Е. І., Альошина І. В., Блажнов Є. А., Грєбєшкова О. М., Гриньова В. М., І. Гурков, Забелін П. В., Звєрінцев А. Б., Кібенко О. Р., Королько В. Г., Лук'янець Т. І., Назарова Г. В., Онопрієнко Н. В., Плонська Ю. О., Почепцов Г. Г, Примак Т. О., Ромат Є. В., Семенов Б. Д., Уткін Е. А., Фадєєва Є. І., Феофанов О. А., Храброва І. А., Чуб Б. А. та ін. [1, с. 118].

© Фоміна В. В., 2015

Як правило, при дослідженні іміджу підприємства, мають на увазі корпоративний імідж. В літературі немає єдиного трактування суті корпоративного іміджу та іміджу як поняття взагалі, що, у свою чергу, обумовило велику кількість наукових праць, присвячених даному питанню. Тому автор вважає, що найбільш повне визначення іміджу дає Альошина І. М.: "Корпоративний імідж – це образ підприємства, який потрібно показувати потенційним клієнтам (те, яке враження ви хочете справити)" [2, с. 51].

Корпоративний імідж підприємств включає структурні складові внутрішнього і зовнішнього іміджу [3, с. 118]. На зовнішній імідж підприємства впливають такі чинники, як:

- якість продукту;
- реклама;
- суспільна діяльність;
- зв'язки з засобами масової інформації;
- зв'язки з інвесторами;
- ставлення персоналу до роботи, зовнішній вигляд.

До чинників, що впливають на внутрішній імідж, належать:

- фінансове планування;
- кадрова політика підприємства;
- орієнтація та тренінги для робітників;
- програма заохочення робітників.

Отже, імідж підприємства складається з певного набору елементів, які щільно пов'язані один з одним. Досконале вивчення таких елементів дасть можливість підприємству вийти на якісно новий рівень своєї діяльності.

Для визначення впливу іміджу підприємства на обсяг продажу товарів необхідно оцінювати його поточний стан. Результати цього оцінювання дозволять підприємству отримати деталізовану картину про стан свого іміджу та використовувати її в якості основи для подальшої реалізації імідж-стратегії в рамках стратегії розвитку підприємства [4, с. 53].

Розроблені зарубіжними та вітчизняними вченими методи оцінювання іміджу підприємства можна умовно розділити на три групи. Розглянемо найбільш застосовані методи оцінювання підприємств і проаналізуємо їх переваги та недоліки (табл.) [5, с. 83].

Таблиця

Методичні підходи до оцінювання іміджу підприємства

Метод	Сутність методу	Автори
1	2	3
Метод оцінювання за допомогою шкали (семантичний диференціал, шкала порядку, шкала найменувань та ін.)	Алгоритм оцінювання включає в себе: 1) розробку відповідних критеріїв; 2) скорочення відповідних критеріїв; 3) застосування шкали до конкретної вибірки респондентів. Завдання респондентів – зафіксувати свою оцінку у вигляді віднесення до певного полюса шкали з певною межою. В анкеті необхідно перемішати позитивні і негативні оцінки випадковим чином для уникнення "гало-ефекту"; 4) виведення середнього результату; 5) перевірку варіативності іміджу; 6) візуалізацію результатів оцінки. Переваги: • оцінювання іміджу підприємства на основі опитування незначного числа респондентів; • порівняння іміджу підприємства з іміджем підприємств-конкурентів. Недоліки: • оцінні асоціації, які виникають у респондентів, можуть мати спонтанний характер	Ф. Котлер, Є. Дагаєва, Захаров В. Я., Шкардун В. Д., Ахтямов Т. М., Москвіна І. А. та ін.

Закінчення таблиці

1	2	3
Метод вартісного оцінювання іміджу через визначення вартості *goodwill*	Є низка національних і міжнародних бізнес-видань, які щорічно друкують рейтинги організацій. Методику рейтингових оцінок репутації та іміджу підприємств, у переважній своїй більшості, вони розробляють самостійно. Найбільш відомі журнали *"Fortune"* та "*Far Eastern Economic Review".* Переваги: • дозволяє провести кількісну оцінку вартості бренда підприємства; • допомагає проаналізувати вплив нематеріальних активів на прибуток підприємства. Недоліки: • складно коректно визначити ринкову вартість підприємства; • необхідний значний обсяг інформації про галузь підприємства; • наявні методики не дозволяють виявити вузькі місця в іміджі підприємства і за підсумками оцінювання розробити деталізовану стратегію його поліпшення	Альошина І. В., Фоміна О. В.
Метод оцінювання за допомогою розрахунку інтегральних показників	Даний метод включає в себе такі кроки: 1) виявлення факторів, за якими буде проводитися оцінювання; 2) визначення відносної важливості кожного з факторів (для цього на основі опитування споживачів або експертів чинникам присвоюють певний коефіцієнт вагомості); 3) розробка якісно-кількісної шкали для оцінювання за всіма факторами; 4) визначення відповідно до розробленої шкали оцінок на базі результатів опитування споживачів середнього бала за кожним фактором; 5) розрахунок зваженої оцінки за заданим чинником як добуток середнього бала і ваги фактора; 6) визначення оцінного бала – інтегральної оцінки як суми середньозважених оцінок за всіма чинниками. Переваги: • оцінювання іміджу підприємства проводиться через оцінювання його елементів, які ранжуються за своєю значимістю, що значно підвищує об'єктивність оцінювання; • за результатами оцінювання робиться висновок про те, які конкретно сфери діяльності підприємства потребують удосконалення. Недоліки: • комплексні математичні розрахунки; • значні витрати часу	Матюшина Т. В., Синяєва Н. М., Томілова М. В., Рогальова Н. Л., Брежнєва В. М., Герасимова Т. В., Якубенко О. М., Чубукова Л. В. Примак Т. О.

Переважна кількість авторів дотримується методів оцінювання з використанням інтегральних показників, але більшість з них не можуть бути придатними через відсутність визначення важливості компонентів іміджу.

Однією з методик, яка б враховувала узагальнюючий вплив багатьох чинників на імідж підприємства, є комплексна система оцінювання іміджу підприємства, запропонована Т. Примак. Відповідно до методики імідж підприємства оцінюється за допомогою наступних показників: імідж товару, імідж споживачів товару, культура підприємства, соціально-психологічний клімат на підприємстві, внутрішній імідж підприємства, імідж керівника підприємства, імідж персоналу підприємства, візуальний імідж підприємства, соціальний імідж та бізнес-імідж підприємства, рейтинг інформаційного впливу підприємства на громадськість через засоби масової комунікації. Обов'язковою умовою при оцінюванні іміджу підприємства є визначення всіх показників за певний розрахунковий період. Для спрощення розрахунків та зручності користування можна користуватися програмним забезпеченням *Microsoft Excel* [6, с. 150].

Кінцевим етапом розрахунків є показник комплексного оцінювання іміджу підприємства, який складається із суми розрахованих наведених вище проміжних показників, скорегованих на фінансово-економічні показники діяльності підприємства [6, с. 153]:

$$К_{імідж} = (К_{іт} + К_{іс} + К_{кп} + К_{віор} + К_{ікер} + К_{іп} + К_{віз} + К_{біз} + R) \times I_e,$$

де $К_{імідж}$ – загальний коефіцієнт іміджу підприємства;

$К_{іт}$ – коефіцієнт оцінювання іміджу товарів;

$К_{іс}$ – коефіцієнт оцінювання іміджу споживачів товару;

$К_{кп}$ – коефіцієнт оцінювання культури підприємства;

$К_{віор}$ – коефіцієнт оцінювання внутрішнього іміджу підприємства;

$К_{ікер}$ – коефіцієнт оцінювання іміджу керівників підприємства;

$К_{іп}$ – коефіцієнт оцінювання іміджу персоналу підприємства;

$К_{ві}$ – коефіцієнт оцінювання візуального іміджу підприємства;

R – рейтинг інформаційного впливу підприємства на громадськість через засоби масової комунікації;

I_e – коефіцієнт ефективності діяльності підприємства.

У процесі оцінювання іміджу підприємства за допомогою комплексної методики нерідко виникають труднощі з її застосуванням. Вони пов'язані з відсутністю на підприємстві даних, необхідних для розрахунку показників. Запропонована методика передбачає збір та аналіз даних на підприємстві. Джерелом інформації є дані управлінського обліку, що ведеться на підприємстві, та попередньо проведеного якісного маркетингового дослідження за допомогою методів фокус-груп та експертних оцінок.

Таким чином, корпоративний імідж підприємства формується величезною кількістю певних факторів, і тому під час оцінювання іміджу доцільно застосовувати комплексну методику, яку використовує значна частина вітчизняних підприємств. Обрана методика дає підприємству можливість оцінити свої переваги та недоліки в структурі іміджу і таким чином у майбутньому досягати запланованих цілей.

Наук. кер. Прохорова Т. П.

Література: 1. Прохорова Т. П. Маркетинговая политика коммуникаций : [учеб. пособ.] / Т. П. Прохорова, А. В. Гронь. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 224 с. 2. Алешина И. М. Корпоративный имидж / И. М. Алешина // Маркетинг. – 2004. – № 1. – С. 50–53. 3. Джи Б. Имидж фирмы: планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. – М. : Центр, 1999. – 273 с. 4. Шрамко І. Репутація компанії: створено Інтернетом / І. Шрамко // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 5. – С. 51–53. 5. Колодка А. В. Аналіз методичних підходів до оцінки іміджу промислового підприємства / А. В. Колодка // Наука й економіка. – 2014. – № 2. – С. 81–87. 6. Примак Т. О. Паблік рилейшнз у бізнесі : [навч. посіб.] / Т. О. Примак. – К. : КНЕУ, 2006. – 176 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРА В СОЗНАНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

УДК 005.332.4:659.183

Христич Я. В.

Магистр 2 года обучения
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Рассмотрена сущность позиционирования марочных товаров, а также предложен методический подход к обоснованию маркетинговых решений на основе анализа восприятия идентичности конкурирующих марок в сознании потребителей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, позиционирование, марка, маркетинг.

Анотація. Розглянуто сутність позиціонування марочних товарів, а також запропоновано методичний підхід до обґрунтування маркетингових рішень на основі аналізу сприйняття ідентичності конкуруючих марок у свідомості споживачів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, позиціонування, марка, маркетинг.

Annotation. The essence of positioning of brand products was studied and a methodical approach to the justification of marketing decisions based on the analysis of the perception of the identity of competing brands in the minds of consumers was proposed.

Keywords: competitive positioning, brand, marketing.

Общая концепция позиционирования впервые была сформулирована Э. Райсом и Дж. Траутом в 1972 году. Они предполагали, что в условиях избыточного предложения восприятие потребителей, как правило, не способно эффективно воспринимать очередной новый товар или услугу. Для того чтобы потребитель смог зафиксировать в своем сознании новый продукт, необходимо освободить для него место, обобщив и, соответственно, уплотнив его знания об аналогичных товарах и услугах [1].

Значительный вклад в исследование проблем позиционирования сделали представители зарубежной школы: Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Питер Р. Диксон, Эл Райс, Дж. Траут, П. Дойль, Г. Ассель, Г. Армстронг, Кревенс Д. В. Среди отечественных авторов наибольший вклад в изучение теории позиционирования рынка сделали такие исследователи, как: Голубков Е. П., Алексеев А. А., Кеворков В. В., Леонтьев С. В. и др.

Однако методические вопросы принятия обоснованных управленческих решений для обеспечения конкурентоспособного позиционирования остаются недостаточно разработанными. Поэтому целью данной статьи является разработка методических рекомендаций по усовершенствованию маркетинговой деятельности предприятия на основе результатов анализа конкурентного пространства. Базой исследования была определена продукция компании *"Procter and Gamble".*

В настоящее время вопрос о конкурентоспособности товаров массового спроса очень актуален. С каждым днем на рынке появляется все больше и больше марок различных товаров. У каждого из них есть своя целевая аудитория, и каждая марка стремится к тому чтобы у нее было наибольшее число потребителей.

Для каждого выбранного целевого рынка компания разрабатывает рыночное предложение. Это предложение позиционируется в сознании целевых потребителей посредством формирования у них мнения об основной выгоде данного товара [1].

© Христич Я. В., 2015

По определению Э. Райса и Дж. Траута, позиционирование – это разработка и создание имиджа товара таким образом, чтобы он занял в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения товаров-конкурентов [3].

Эффективное позиционирование марок базируется на осуществлении анализа восприятия сходства. Многомерный анализ восприятия интегрального сходства используется для понимания того, как марка позиционируется в сознании потенциальных покупателей по отношению к конкурирующим маркам. Метод основывается на построении карт восприятия, которые дают визуальное представление о воспринимаемом сходстве объектов исследования без любых предыдущих гипотез относительно причин восприятия схожести или отличия. Именно по этой причине он может рассматриваться как форма познавательной реакции, несмотря на то, что информация, получаемая от респондента, неминуемо имеет в виду выставление оценок.

Целью анализа восприятия сходства является поиск такой геометрической конфигурации, которая как можно лучше отображает выраженные ощущения: во-первых, в уменьшенном (насколько это возможно) количестве измерений, а во-вторых, с наименьшими потерями информации, которая содержится в исходном массиве данных.

Важно помнить, что анализ сходства опирается на сравнение продуктов респондентами без навязывания им никаких критериев сравнения. Опрашиваемые лишь дают свою классификацию пар продуктов по росту или спаданию сходства между ними. После соответствующей статистической обработки, полученную в ходе опроса информацию резюмируют и подают в виде карты восприятия сходства.

Упорядочение объектов по степени их приближенности предусматривает существование монотонной связи между ними в классификациях, полученных от респондентов, и, как следствие, возможность существования метрических показателей расстояния между ними.

В данной статье представлен результат анализа восприятия в сознании потребителей шампуни. А также определение имеющихся проблем продукции *"Procter and Gamble"* с узнаваемостью марки и возможные пути их решения.

Для проведения многомерного анализа восприятия сходства были отобраны 5 марок шампуней:

- "Чистая Линия", которою производит ООО Концерн "Калина";
- *"Fructis"* производителя ЗАО "L`oreal";
- *"Schauma" PFO "Schwarzkopf&Henkel";*
- *"Pantene"* и *"Head&Shoulders"* компании *"Procter & Gamble".*

Объем выборки составил 30 человек. Опрашивались потребители разных возрастных категорий от 18 до 50 лет. Целью этого опроса была необходимость выявить отношение респондентов к исследуемой марке шампуня.

Респондентам были предложены разработанные карточки. Опрашиваемые разделили все карточки на 4 группы: "очень похожие", "достаточно похожие", "достаточно разные" и "очень разные". Внутри каждой группы респонденты ранжировали карточки от "более похожих" к "менее похожим". Таким образом, сравниваемые марки были расположены в меру уменьшения их сходства (подобия).

По результатам исследования можно заключить, что наиболее похожими между собой марками шампуней являются *"Head & Shoulders"* и *"Pantene"*, а наименее – *"Head & Shoulders"* и "Чистая Линия".

Более глубокий анализ полученных результатов позволил заключить, что такие марки шампуней как *"Fructis"* и *"Schauma"* похожи по такому признаку как "запах шампуня". *"Pantene"* и *"Head & Shoulders",* схожи небольшим расходом шампуня, то есть своей экономичностью. Также можно проследить, что *"Head & Shoulders"* и *"Pantene"* более синтетичные шампуни. А "Чистая Линия" более натуральна по своему составу.

Таким образом, несмотря на высокий уровень узнаваемости марок шампуней компании *"Procter & Gamble"* все же есть недостатки в позиционировании. Кроме того, явными становятся направления повышения конкурентоспособности данной продукции.

А именно: постепенная натурализация состава шампуней, а также адаптация аромата шампуней под предпочтения потребителей.

Хотелось бы сказать, что в современных условиях предприятие может эффективно функционировать и получать ожидаемый доход лишь в том случае, когда четко сформулированы поставленные цели и задачи, выявлен ряд недостатков, попытка и желание их устранения, уверенность в своих силах, внедрение новых идей и т. д.

Маркетинговая деятельность является неотъемлемой частью обеспечения конкурентоспособности не только продукции, но и всего предприятия. Она является важным фактором для продвижения товара, привлечения клиентов и в дальнейшем получения желаемой прибыли.

Таким образом, в ходе исследования был использован многомерный анализ восприятия схожести марок конечных потребителей шампуней. Это позволило выявить позиции исследуемой продукции компании *"Procter & Gamble"* и ее ближайших конкурентов. А также обосновать направления усовершенствования маркетинговой деятельности компании "Procter & Gamble".

Науч. рук. Борисенко М. А.

Литература: 1. Райс Эл. Маркетинговые войны / Эл. Райс, Джек Траут. – СПб. : Питер, 2000. – 256 с. 2. Котлер Ф. Маркетинг XXI века / Ф. Котлер. – СПб. : Нева Экономикс, 2005. – 425 с. 3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с. 4. Косенков С. И. Маркетинг в схемах : учеб.-метод. пособ. / С. И. Косенков. – Х. : Издательский дом "ИНЖЕК", 2003. – 168 с. 5. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев. – СПб. : Питер, 2010. – 245 с.

ПРОБЛЕМИ СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ

УДК 659.113.2

Шаламова Я. Б.

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто питання ефективного сегментування ринку як одного з інструментів досягнення конкурентних переваг. Подано класифікацію технологій сегментування ринку за двома напрямами: ступенем формалізації і принципом розбиття. Розглянуто основні критерії сегментування ринку споживчих товарів та товарів промислового призначення.

Ключові слова: сегментування ринку, сегмент, позиціонування товару, концентрація, конкурентоспроможність, мікросегментація, макросегментація.

Аннотация. Рассмотрен вопрос эффективного сегментирования рынка как одного из инструментов достижения конкурентных преимуществ. Представлена классификация технологий сегментирования рынка по двум направлениям: степени формализации и принципу разбивки. Рассмотрены основные критерии сегментирования рынка потребительских товаров и товаров промышленного назначения.

Ключевые слова: сегментирование рынка, сегмент, позиционирование товара, концентрация, конкурентоспособность, микросегментация, макросегментация.

© Шаламова Я. Б., 2015

Annotation. The problem of effective market segmentation as a tool for achieving competitive advantage has been studied. A classification of market segmentation technologies in two ways: by the degree of formalization and the principle of partition has been presented. The basic criteria for segmenting the market of consumer goods and industrial goods have been researched.

Keywords: market segmentation, segment, product positioning, concentration, competitiveness, micro-segmentation, macrosegmentation.

Одним з основних напрямів маркетингової діяльності є сегментація ринку, що дозволяє акумулювати кошти підприємства на певному напрямку свого бізнесу. Ресурси у підприємства не є невичерпними,тому підприємство шукає прибутковий сегмент, який відповідає її ресурсам і можливостям.

Успіх маркетингової діяльності будь-якої компанії насамперед залежить від ефективності сегментування і позиціонування товару на ринку. Сегментація ринку є однією з важливих функцій у системі маркетингової діяльності і пов'язана з ідентифікацією цільових груп споживачів зі схожими потребами або споживчими мотиваційними характеристиками.

Існує безліч підстав, які обґрунтовують необхідність сегментування ринку. Однак головним аргументом слід вважати той факт, що правильно обрані сегменти збільшують прибутковість та конкурентні переваги фірми. Сегментація може мати переваги і недоліки, проте обійтися без неї неможливо, оскільки в сучасній економіці кожен товар може бути успішно проданий лише певним сегментам ринку, але не всьому ринку.

Особливо актуальна сегментація як метод конкурентної боротьби в умовах постійних змін та невизначеності. У конкурентному середовищі при прагненні до розширення свого бізнесу будь-яка компанія може здобути перемогу і зайняти ключові позиції тільки володіючи глибокими знаннями про потреби своїх клієнтів і потенційних споживачів, особливо якщо ресурси компанії обмежені. Ці знання дозволять використовувати різні маркетингові стратегії утримання сегмента і просування на нього товарів і послуг, більшою мірою задовольнять потреби покупців, ніж товар конкурентів. Багато вітчизняних підприємств не можуть конкурувати виключно за рахунок низької ціни. Це обумовлено, перш за все, нерозвиненістю вітчизняних технологій, їх великою енергоємністю, низьким рівнем завантаженості виробничих потужностей на фоні досить високих постійних витрат.

Сегментація може бути декількох видів залежно від характеру її проведення і від типу споживача товарів або послуг.

За характером проведення виділяють:

• макросегментацію, у рамках якої ринки діляться за регіонами, країнами, ступенями їх індустріалізації та ін.;

• мікросегментацію, яка передбачає формування груп споживачів (сегментів) однієї країни, регіону за більш детальними критеріями (ознаками);

• сегментацію вглиб – у цьому випадку процес сегментації починають із широкої групи споживачів, а потім поетапно поглиблюють її залежно від класифікації кінцевих споживачів товару або послуги;

• сегментацію вшир, яка починається з вузької групи (сегмента) споживачів, а потім розширюється в залежності від сфери призначення та використання товару;

• попередню сегментацію – початковий етап маркетингових досліджень, який орієнтує на вивчення максимально можливого числа ринкових сегментів;

• остаточну сегментацію – завершальну стадію аналізу ринку, проведення якої регламентується можливостями самої фірми й умовами ринкового середовища. Вона пов'язана з пошуком найбільш оптимальних сегментів ринку з метою позиціювання товарів, що відповідають попиту споживачів і можливостям фірми.

Слід зазначити, що в повсякденній практиці ідеї макросегментації як глобального процесу вивчення бізнесу компанії нерідко опиняються важкореалізованими. Реалізація технології макросегментації на основі аудиту бізнесу компанії вимагає насамперед значних фінансових та організаційних затрат, тому часто маркетологи вдаються до вивчення окремих предметних областей бізнесу з метою визначення параметрів сегментів і їх взаємозв'язку через властивості окремих споживачів, реалізуючи мікросегментацію.

Зауважимо, що єдиного підходу до сегментації ринку не існує, можливі різні технології.

Сегментація буває повна або усічена, із застосуванням математичного апарату або без нього, формалізована або з використанням експертних оцінок. Аналізуючи різні види і технології сегментації, можна уявити таку класифікацію:

1. За принципом розбиття:
• за вигодами (модель поведінки);
• за функціями (сітка сегментації);
• за методом угрупувань (формування підгруп за найбільш значимою ознакою);
• за методом функціональних карт (за продуктами і споживачами).
2. За ступенем формалізації:
• логічні (неформалізовані);
• частково формалізовані;
• формалізовані.

Незважаючи на відсутність єдиного способу сегментування ринку, існують деякі характеристики, що дозволяють визначити життєздатність конкретного підходу: вимірність (повинна бути можливість розмежування, вимірювання та оцінки сегментів для визначення потенціалу ринку); досяжність (компанія повинна мати змогу запровадити свою маркетингову програму, знайшовши ринковий сегмент і перевіривши його потенційну життєздатність); місткість (сегмент повинен бути достатньо великим, щоб бути життєздатним і тим самим заслуговувати обслуговування за допомогою спеціальних товарів); стабільність (повинна проводитися оцінка короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій життєздатності сегмента).

Залежно від типу споживача товару або послуг розрізняють:
• сегментацію споживачів товарів споживчого попиту;
• сегментацію споживачів товарів виробничо-технічного призначення.

Слід зазначити, що не існує фундаментальних відмінностей між сегментацією ринків товарів промислового і споживчого призначення, хоча застосовувані критерії сегментації досить різні. Відмінності виявляються в основному на рівні мікросегментації [1, с. 56].

Сегментація ринку може здійснюватися за різними критеріями (ознаками). У теорії і на практиці найбільш широке застосування знаходять дві групи критеріїв сегментації: соціально-економічні та психологічні, останні орієнтовані на відносини, поводження суб'єктів системи маркетингу. Перша група критеріїв сегментації включає об'єктивні ознаки і є базовою для другої групи.

У той же час не можна вважати, що кожен з методів сегментації ринку на практиці використовується окремо. Як правило, при проведенні аналізу ринку, маркетологи застосовують комбінацію критеріїв, враховуючи, що кожен з цих методів сегментації має свої переваги і недоліки.

Демографічна сегментація є описовою, адже у центрі знаходиться опис споживачів (стать, вік, розмір доходу, освіта, зайнятість), а не аналіз чинників, що пояснюють їх поведінку. На практиці така сегментація спирається на дві або три змінні [1, с. 24]. Звичайно значення демографічних змінних може бути визначене порівняно просто або витягнуте з загальнодоступних джерел.

Слід зазначити, що виділені соціально-демографічні змінні дозволяють визначити сегмент як сукупність споживачів зі схожими значеннями параметрів, однак пояснити і передбачити поведінку споживачів така сегментація не може.

Психографічні критерії відносяться до суб'єктивних ознак сегментації. У цій групі критеріїв об'єднані основні характеристики покупців, які відображають їхній спосіб життя і поведінку.

Однак реалізація сегментації на основі вигод, стилю життя і характеристик поведінки при купівлі пов'язана з низкою обмежень, у тому числі з необхідністю збору первинної інформації – процедурою, яка передбачає затрати значних коштів.

Критерії сегментації товарів промислового призначення, які придбаваються підприємствами, в основному базуються на географічних, виробничо-економічних та професійно-особистісних ознаках. Географічні ознаки характеризують клімат, рельєф, ступінь урбанізації та ін., Цілком вписуються в промислово-економічні ознаки, які описують стан галузей і підприємств-споживачів конкретних товарів, технологічні процеси, масштаби фірм-споживачів, рівень економічної кон'юнктури в регіоні або в країні, де розташовується компанія, методи організації збуту, логістичні вимоги і т. д. Особливе

значення тут можуть мати фірмово-демографічні (структурні) ознаки, такі як чисельність працюючих, організаційна структура, динаміка збуту, обсяг фондів і капіталу.

При сегментації споживачів товарів промислового призначення не слід забувати і про такі ознаки сегментації, як різновид кінцевих споживачів і вагомість замовників, наявність сформованих підприємницьких відносин.

Наприкінці слід зауважити, що до цих пір не існує конкретних методик з підбору змінних, за якими слід проводити дослідження покупців як споживчих товарів, так і товарів промислового призначення, тому вибір відповідного методу – складне завдання, яке маркетолог на підприємстві повинен вирішувати самостійно, спираючись на цілі, завдання і можливості підприємства.

Більш того, детальний опис змінних сегментації, за допомогою яких проводиться вивчення споживачів конкретної компанії, є комерційною таємницею і являє собою предмет інтелектуальної власності даної компанії. Для конкретної компанії методи вивчення споживачів та визначення змінних, за якими можуть бути виявлені цільові сегменти як джерело досягнення успіху її бізнесу, являють собою інструмент досягнення конкурентних переваг.

Наук. кер. Косенков С. І.

Література: 1. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев. – М. : ОАО Изд-во "Экономика", 2005. – 249 с. 2. Дибб С. Практические рекомендации по сегментации рынка / С. Дибб, Л. Симкин. – СПб. : Питер, 2001. – 240 с. 3. Ламбен Ж- Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж- Ж. Ламбен ; пер. с фр. – СПб . : Наука, 1996. – 590 с. 4. Маркетинг : навч. посіб. / П. А. Орлов, С. І. Косенков, Т. П. Прохорова та ін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2012. – 528 с.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФОНДУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

УДК 657.471.12:657.62

Бєліченко Ю. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні засади організації оплати праці в лікарняних установах. Проаналізовано динаміку витрат на оплату праці персоналу лікарні.

Ключові слова: фонд заробітної плати, функції заробітної плати, заробітна плата.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы организации оплаты труда в больничных учреждениях. Проанализирована динамика расходов на оплату труда персонала больницы.

Ключевые слова: фонд заработной платы, функции заработной платы, заработная плата.

Annotation. The theoretical principles of organization of labour remuneration in hospitals have been researched. The dynamics of costs of hospital staff labour payments has been analyzed.

Keywords: payroll fuhd, functions of salary and wages, pay.

© Бєліченко Ю. О., 2015

Організація оплати праці становить систему організаційно-правових засобів, спрямованих на встановлення змісту і порядку введення системи оплати праці, а також напряму її вдосконалення на підприємстві. Заробітна плата є основною винагородою, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу, а також дуже часто буває єдиним джерелом доходу робітників. Розглянувши ці всі аспекти, можна сказати, що питання вдосконалення заробітної плати постають на перше місце у керівників підприємства, саме тому ця тема є надзвичайно актуальною.

Великий внесок у розробку теоретичних засад обліку та використання заробітної плати зробили такі вчені, як: Вдовіченко М. Х., Яколева Р. Н., Сопко В. В., Поліщук В. Н., Малік Н. І. та ін. [1]. У публікаціях цих вчених широко розглядаються питання, пов'язані з обліком та організацією оплати праці на підприємствах. Загалом є також багато нерозглянутих питань теоретичного, методологічного та практичного характеру. Тому метою статті є вивчення теоретичних засад обліку й аналізу витрат на оплату праці бюджетних установ.

Об'єктом дослідження обрано процес обліку та аналізу оплати праці в бюджетній установі.

Предметом дослідження є оцінка організації обліку й аналізу витрат на оплату праці лікарняних установ.

Заробітна плата є однією з найскладніших економічних категорій та найважливішим соціально-економічним явищем.

Як економічна категорія заробітна плата в сучасних умовах неповною мірою виконує свої функції: відтворювальну, розподільчу, стимулюючу та формування платоспроможного попиту населення.

Економічна категорія заробітної плати завжди знаходиться у центрі уваги вчених як минулого, так і сучасності. У науковій літературі зустрічаються більше двох десятків визначень заробітної плати. У сучасних умовах заробітна плата – це:

плата за залучення у виробництво трудових послуг;

виражена в грошовій формі частина національного доходу, яка розподіляється за кількістю та якістю праці, витраченої кожним працівником, надходить у його особисте споживання;

винагороду за працю;

частина витрат на виробництво і реалізацію продукції, що йде на оплату праці працівників підприємства;

ціна трудових ресурсів, що задіяні у виробничому процесі [1].

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [2].

Система заробітної плати медичних працівників встановлюється в розрізі категорій: лікарі, середній та молодший медичний персонал, адміністративно-управлінський та обслуговуючий персонал. Система зарплати лікарів ґрунтується на встановленні схемного посадового окладу, системи підвищень і надбавок. Схемний посадовий оклад залежить від посади (лікар-хірург, лікар-інтерн чи лікарі інших спеціальностей) з урахуванням кваліфікаційної категорії.

У КЗОЗ "Вовчанська центральна районна лікарня" видатки на заробітну плату плануються окремо по лікарському, середньому і молодшому, а також адміністративно-господарському персоналу.

Надбавки медичним працівникам здійснюються у розмірі до 50 відсотків посадового окладу:

за високі досягнення у праці;

за виконання особливо важливої роботи (на терміни її виконання);

за складність, напруженість у роботі.

Для адміністративно-управлінського та обслуговуючого персоналу встановлені тверді ставки заробітної плати.

Фонд заробітної плати розраховується шляхом множення кількості посад на середню ставку зарплати. Середня ставка зарплати медперсоналу встановлюється на підставі тарифікаційного списку.

Основою організації оплати праці, згідно зі статтею 96 Кодексу Законів про працю України [2], у КЗОЗ "Вовчанська центральна районна лікарня" є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

У ході складання трудової угоди встановлюють кожному працівникові розмір тарифної ставки (посадового окладу), види доплат, компенсаційні і гарантовані виплати, передбачені чинним законодавством [3].

Порядок нарахування заробітної плати, належної працівникам КЗОЗ "Вовчанська центральна районна лікарня", залежить від форм оплати праці, що застосовуються в бюджетній установі, у даному випадку – лікарні.

Стаття "Оплата праці працівників бюджетних установ" (код 1110), економічної класифікації, включає оплату праці в грошовій формі всіх працівників бюджетних установ за посадовими окладами, ставками або розцінками, а також річні доплати до цих ставок (за ранг, стаж, вислугу років, науковий ступінь, надурочні години і т. ін.). Видатки за цим кодом мають досить значну питому вагу в кошторисі бюджетної установи і є захищеною бюджетною статтею. Це означає, що виплати заробітної плати здійснюються в першу чергу. Заробітна плата нараховується як за загальним фондом, так і за спеціальним фондом, згідно з затвердженим у Міністерстві освіти і науки України штатним розписом. Штатний розпис складається декілька раз на рік, у разі підвищення окладів.

Фонд заробітної плати є головною складовою трудових витрат, які входять в собівартість продукції. На фонд заробітної плати впливає чисельність і розмір середньої заробітної плати [4].

У табл. наведений аналіз складу фонду оплати праці на КЗОЗ "Вовчанська центральна районна лікарня" за 2011 – 2012 рр. Як свідчать дані таблиці на дослідженому об'єкті спостерігаються темпи зростання фонду оплати праці. У порівнянні з відповідним періодом минулого року фонд оплати праці за 2012 рік збільшився на 3 608,1 тис. грн або на 28,3 %. При цьому фонд основної зарплати збільшився тільки на 18,5 %, а фонд додаткової зарплати – на 31,2 %. Зростання заробітної плати обумовлено збільшенням обсягів реалізованих послуг, продуктивності праці та підвищенням посадових окладів, тарифних ставок, відрядних розцінок та надбавок до окладів та ставок в 1,2 рази. Усі ці доплати спрямовані на посилення заінтересованості в продуктивній праці робітників.

Середньомісячна заробітна плата в дослідженій установі складає 1 957,29 грн порівняно з 1 529,68 грн у 2011 році, що на 427,61 грн більше. Середньорічна заробітна плата працівників у 2012 році складає 23 487 грн, у 2011 році – 18 356,19 грн.

Таблиця

Аналіз фонду оплати праці
в КЗОЗ "Вовчанська центральна районна лікарня" за 2011 – 2012 рр.

Назва показника	2011 рік		2012 рік	Абсолютне відхилення тис. грн	Темп росту, %
	тис. грн	%			
1	2	3	4	5	6
Фонд оплати праці штатних працівників, усього	12 739,2	100	16 374,3	3 608,1	128,3
У тому числі: Фонд основної заробітної плати	9 711,7	**76,23**	11 506,1	1 794,4	118,5
Фонд додаткової заробітної плати	3 022,7	**23,72**	3 965,4	942,7	131,2
З нього:					
Надбавки та доплати до тарифних ставок та окладів	1 768,1	13,87	2 290,7	522,6	129,6
Премії та винагороди, що носять систематичний характер	–	–	198,6	198,6	–

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
Заохочувальні та компенсаційні виплати, усього	4,8	**0,05**	875,8	871,1	213,6
З них: матеріальна допомога	2,9	0,01	875,8	872,9	302
Оплата за невідпрацьований час	1 197,6	4,13	1 420,4	222,8	118,6

При аналізі фонду оплати праці необхідно звернути увагу на вплив наступних показників: середньооблікової чисельності і середньої заробітної плати за відповідний період.

Для детермінованого факторного аналізу абсолютного відхилення по фонду заробітної плати використаємо формулу:

$$ФОП = СЧ \times РЗП. \quad (1)$$

Користуючись даними дослідженого об'єкта та методом ланцюгових підстановок розрахуємо вплив кожного з факторів на величину фонду оплати праці за формулами:

$$\Delta ФОП\ сч. = (\ СЧ\ ф. – СЧ\ пл.\ ) \times РЗП\ пл. \quad (2)$$

$$\Delta ФОП\ рзп. = СЧ\ ф. \times (\ РЗП\ ф. – РЗП\ пл.). \quad (3)$$

Використовуючи дані статистичних звітів, розрахуємо:

ΔФОП сч = (696 – 694) × 23,49 = +46,98 тис. грн,

ΔФОП рзп = 696 × (23,49 – 18,36) = +3 570,48 тис. грн.

Отже, збільшення середньооблікової чисельності робітників на 2 особи привело до збільшення фонду оплати праці на 46,98 тис. грн, а зростання середньорічної заробітної плати на 5,13 тис. грн привело до зростання фонду оплати праці на 3 570,48 тис. грн. Сумарний вплив становить 3 617,46 тис. грн. Важливим фактором успішної діяльності підприємства, який впливає і на продуктивність праці, і на сталість складу працівників, а отже і на всі показники його роботи, є своєчасність виплати заробітної плати. В умовах трансформації економіки це питання є актуальним для багатьох організацій. Несвоєчасна виплата заробітної плати та інших коштів набула на багатьох підприємствах хронічного характеру. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є оптимізація структури фонду оплати праці бюджетних установ.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. В. Тарасенко. – 3-тє вид., перероб. – Львів : Новий світ – 2000, 2004. – 344 с. 2. Про оплату праці : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр. 3. Питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 р. № 524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.portal.rada.gov.ua. 4. Про впорядкування умов оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : постанова Кабінету Міністрів України від 07.02.2001 р. № 134 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.portal.rada.gov.ua. 5. Михайлов М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах / М. Г. Михайлов, М. Ш. Телегунь, О. П. Славкова. – К., 2010. – 356 с. 6. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 412 с. 7. Офіційний сайт Держкомстатистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.421

Біленко А. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито зміст поняття "основні засоби", висвітлено різні підходи до оцінки використання основних засобів. Розроблено систематизований перелік показників аналізу ефектиності використання основних засобів підприємства.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, ефективність, система показників, оновлення, екстенсивне та інтенсивне завантаження.

Аннотация. Раскрыто содержание понятия "основные средства", освещены различные подходы к оценке основных средств. Разработан систематизированный перечень показателей анализа эффективности использования основных средств предприятия.

Ключевые слова: основные средства, анализ, эффективность, система показателей, обновление, экстенсивная и интенсивная загрузка.

Annotation. The essence of the concept of fixed assets has been revealed, different approaches to the estimation of fixed assets have been highlighted. A systematized list of indicators for the analysis of the company fixed assets efficiency was made.

Keywords: fixed assets, analysis, efficiency, system of indicators, upgrade, extensive and intensive load.

Підвищення ефективності використання основних засобів підприємств є одним з основних питань в умовах ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Забезпечення певних темпів розвитку та підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого – дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації і витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу та прибутковість.

Удосконалення аналізу основних засобів має практичне значення. Він дає можливість не тільки оцінити стан основних засобів на підприємстві, а й виявити невикористані резерви і запропонувати шляхи підвищення їх використання, чим і обумовлена актуальність дослідження.

Метою роботи є розкриття теоретичних основ визначення поняття "основні засоби", висвітлення напрямів ефективного використання основних засобів підприємства.

Відповідно до поставленої мети визначено основні завдання, а саме: розкрити поняття "основні засоби", проаналізувати підходи щодо оцінки ефективності використання основних засобів, визначити проблеми та напрями вдосконалення аналізу ефективності використання основних засобів.

© Біленко А. О., 2015

Об'єкт дослідження – основні засоби підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні положення, методичні підходи щодо аналізу використання основних засобів.

Питання вдосконалення аналізу основних засобів було об'єктом дослідження багатьох вітчизняних науковців та практиків, серед яких: Бондар Н. М., Сідун В. А., Пономарьова Ю. В., Покропивний С. Ф., Савицька Г. В. та ін. [1 – 4].

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він триває більше ніж рік) [5].

Досліджуючи питання ефективності використання основних засобів потрібно зазначити, що під ефективністю розуміють результат, одержаний у вигляді ефекту, що порівнюється із понесеними затратами на його досягнення. Серед завдань аналізу ефективності використання основних засобів виділяють: визначення ефективності їх використання, визначення складу та динаміки зміни їх вартості [6]; встановлення відповідності величини основних засобів виробничим потребам, визначення ступеня й повноти їх використання та технічного стану [7]; проведення аналізу продуктивності виробничих потужностей, економічної та екологічної ефективності використання основних засобів, визначення впливу використання основних засобів на показники діяльності підприємства [8] тощо.

Сучасна наука пропонує значну кількість підходів до оцінювання ефективності використання основних фондів.

Бондар Н. М. для характеристики стану і використання основних фондів підприємства застосовує чотири групи показників:

показники технічного стану та руху основних фондів (коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття);

показники завантаження основних фондів (коефіцієнти екстенсивного, інтенсивного та інтегрального використання);

показники технічного оснащення підприємства (фондооснащеність, фондоозброєність та енергоозброєність праці);

показники ефективності використання основних фондів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів) [1].

Дещо відмінний підхід до оцінювання основних засобів виробництва запропонував Сідун В. А. Вчений поділяє показники використання основних фондів на три групи:

показники ступеня зносу (коефіцієнти зносу та придатності);

показники інтенсивності відновлення основних фондів(коефіцієнти оновлення та вибуття, швидкість оновлення);

показники ефективності використання основних фондів (загальні та часткові) [2].

Покропивний С. Ф. вважає [3], що система показників, яка може повністю характеризувати ефективність основних засобів, охоплює два блоки:

показники відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці;

показники рівня використання основних засобів у цілому й окремих його видів.

Показникам відтворення при аналізі основних засобів автор надає велике значення, оскільки відтворювальні процеси безпосередньо впливають на ступінь ефективності їх використання. Він наголошує на тому, що чинна система показників відтворення основних засобів потребує вдосконалення.

Савицька Г. В. пропонує для повного аналізу основних засобів використати трирівневу модель факторного аналізу фондовіддачі, яка дозволяє проаналізувати вплив на фондовіддачу як вартісних, так і натуральних показників [4].

Можемо констатувати, що подані підходи до визначення ефективності використання основних засобів досить різноманітні, але в більшості ґрунтуються на одних оціночних показниках.

На думку авторів наявні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів умовно можна поділити на три блоки (рис. 1).

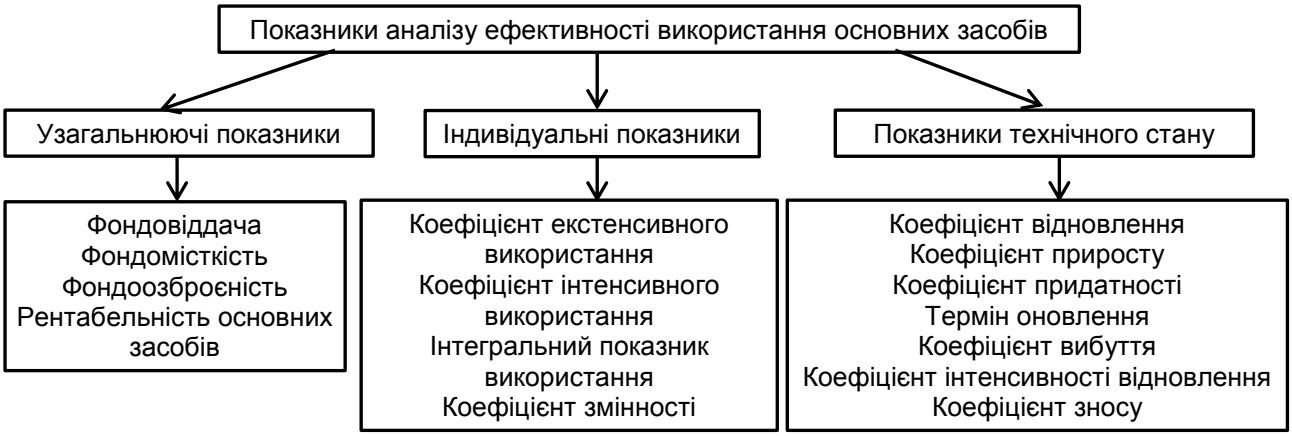


Рис. 1. **Показники аналізу ефективності використання основних засобів**

Разом із тим не усі подані показники характеризують ефективність використання основних засобів. За своєю сутністю та інформацією вони відрізняються, і доцільно їх поділити на дві групи: показники оцінки ефективності використання основних засобів та показники стану основних засобів (рис. 2).

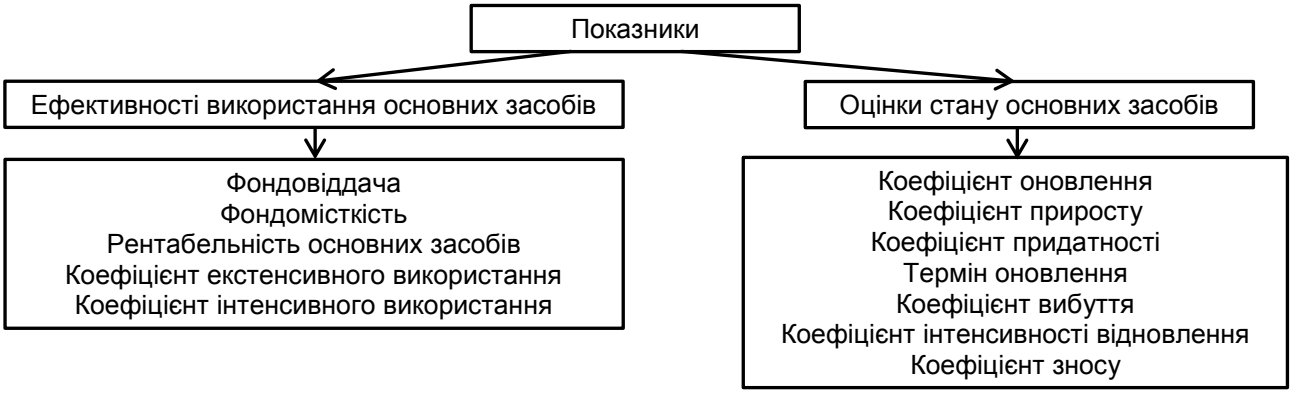


Рис. 2. **Показники оцінки ефективності використання та стану основних засобів**

Дослідження наявних підходів до аналізу основних засобів дозволило встановити, що не існує єдиної методики аналізу стану та ефективності використання об'єктів нерухомого майна як складової основних засобів. Окрім того, встановлено, що серед науковців немає чіткої позиції щодо того, які критерії повинні лежати в основі відбору показників для аналізу, що і визначає перспективи подальших досліджень у даному напрямку.

Покращення контролю та аудиту на підприємстві може стати ефективним засобом для надання об'єктивної економічної інформації, необхідної для проведення аналізу основних засобів.

Основні засоби посідають помітне місце серед активів і є головним багатством підприємства. Від процесу їх формування та використання залежить економічне зростання не тільки підприємства, але й держави.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Бондар Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Бондар. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с. 2. Сідун В. А. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с. 3. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 1999. – 541 с. 4. Савицкая Г. В. Анализ производственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 668 с.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.02.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua. 6. Чорна І. О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення [Електронний ресурс] / І. О. Чорна. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua. 7. Кундеус О. Економічна діагностика ефективності використання основних засобів в умовах інноваційної економіки [Електронний ресурс] / О. Кундеус. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua. 8. Гречко С. М. Місце економічного аналізу основних засобів в системі управління [Електронний ресурс] / С. М. Гречко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 33.07:336.71-049.5

Бухаліна Ю. Ю.

Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність інформаційної безпеки банківських установ, а також її основні ризики, загрози та небезпеки. Проаналізовано існуючі підходи до формування системи інформаційної безпеки банківських установ. Проаналізовано нормативне забезпечення інформаційної безпеки банківських установ.

Ключові слова: інформаційна безпека, банківська установа, захист інформації, конфіденційність, виток інформації, система захисту інформації.

Аннотация. Рассмотрена сущность информационной безопасности банковских учреждений, а также ее основные риски, угрозы и опасности. Проанализированы существующие подходы к формированию системы информационной безопасности банковских учреждений. Проанализировано нормативное обеспечение информационной безопасности банковских учреждений.

Ключевые слова: информационная безопасность, банковское учреждение, защита информации, конфиденциальность, утечка информации, система защиты информации.

Annotation. The essence of information security of banking institutions, as well as its major risks, threats and hazards have been studied. Current approaches to shaping the information security system of banking institutions have been analyzed. Analysis of the regulatory provision of information security of banks has been made.

Keywords: information security, banking institution, information security, privacy, disclosure of information, data protection system.

З часу своєї появи банки викликають великий інтерес у шахраїв. І цей інтерес пов'язаний не тільки зі зберіганням в кредитних організаціях грошових коштів, але і з тим, що в банках зосереджувалася важлива і часто секретна інформація про фінансову та господарську діяльність багатьох

© Бухаліна Ю. Ю., 2015

людей, компаній, організацій і навіть цілих держав. Тому постає питання про створення управлінської системи, яка б забезпечила надійне її збереження.

Проблемами інформаційної безпеки банку займалися такі вчені, як: Кириченко О. А., Біла Т. Ю., Гулей А. І., В. Клименко, Д. Лесик, Євлах О. Ю., Єрохіна А. С., Ігнатенко В. А., Ю. Іщенко та ін.

Метою статті є аналіз нормативного забезпечення та існуючих підходів до формування системи інформаційної безпеки банківських установ.

Стратегія інформаційної безпеки банків дуже відрізняється від аналогічних стратегій інших компаній і організацій. Це зумовлено насамперед специфічним характером загроз, а також публічною діяльністю банків, які змушені робити доступ до рахунків досить легким з метою зручності для клієнтів.

Інформаційна безпека банку – стан, за якого забезпечується необхідний рівень інформованості керівництва персоналу банку, а також зовнішнього середовища, ефективний захист усіх видів інформації від зовнішніх і внутрішніх ризиків, загроз та небезпек [1].

Інформаційна безпека банку повинна враховувати такі специфічні фактори:

збережена й оброблювана в банківських системах інформація становить реальні гроші;

інформація в банківських системах зачіпає інтереси великої кількості людей та організацій – клієнтів банку;

конкурентоспроможність банку залежить від того, наскільки клієнтові зручно працювати з банком, а також наскільки широкий спектр надаваних послуг, включаючи послуги, пов'язані з віддаленим доступом;

інформаційна безпека банку (на відміну від більшості компаній) повинна забезпечувати високу надійність роботи комп'ютерних систем навіть у разі нештатних ситуацій, оскільки банк несе відповідальність не тільки за свої кошти, але й за гроші клієнтів;

банк зберігає важливу інформацію про своїх клієнтів, що розширює коло потенційних зловмисників, зацікавлених у крадіжці або псування такої інформації [2].

Для побудови дієвої системи інформаційного захисту банків України необхідно, в першу чергу, провести повну інвентаризацію інформаційної структури банків, що забезпечить керівників банку розгорнутою інформацією про те, які інформаційні технології використовуються в їхніх банках і як вони взаємодіють. На цій основі для застосування системи управління інформаційною безпекою необхідно класифікувати інформацію і визначити, у яких програмно-технічних комплексах обробляється конфіденційна інформація, що вимагає захисту. Необхідна участь співробітників управління безпеки на етапі вибору – придбання – розробки автоматизованої банківської системи.

Основними ризиками, загрозами та небезпеками інформаційній безпеці банку є [3]:

втрата (порушення) конфіденційності інформації та ресурсів, тобто розкриття змісту інформаційного ресурсу несанкціонованим користувачем;

втрата (порушення) цілісності інформації та ресурсів внаслідок впливів як природного, так і штучного характеру;

втрата або неякісна доступність до інформації та ресурсів користувачів, можливість доступу до інформації зловмисників;

неякісне спостереження власників та/або користувачів за інформацією та ресурсами.

Найбільш небезпечною загрозою є порушення конфіденційності інформації та витік інформації, банки побоюються цього через такі дві причини. По-перше, кожен витік конфіденційної інформації та персональних даних банку підриває його репутацію, оскільки в очах його партнерів, інвесторів і клієнтів банк набуває іміджу організації, яка не в змозі навести порядок у своїх власних стінах. У результаті відбувається відтік інвестицій та міграція клієнтів до конкурентів. По-друге, інциденти такого роду можуть призвести до втрати конкурентоздатності банку, якщо, наприклад, інтелектуальна власність або база клієнтів потрапляють до конкурентів.

Отже, наслідком витоку конфіденційної інформації є втрата клієнтів, погіршення іміджу, зниження конкурентоздатності та прямі фінансові збитки банків. Із проблемою витоку інформації можна боротись, але перемогти її повністю неможливо, оскільки ні апаратні, ні технічні засоби не можуть забезпечити необхідного захисту, бо техніка безсила проти витонченого розуму людини.

Одна з систем, що забезпечує захист інформації – це DLP (Data Loss Prevention) – система та інші засоби, що захищають від витоків, перекривають або контролюють ті чи інші канали, по яких

інформація може покинути інформаційну систему, такі, як мережеві з'єднання по різних протоколах, відчужувані носії інформації, мобільні комп'ютери, принтери і т. д. [4].

Інформаційна безпека банку досягається організацією збору інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище банку, проведенням інформаційно-аналітичного дослідження клієнтів, партнерів та конкурентів, інформаційного аудиту та інформаційного моніторингу в банку, аналітичної обробки інформації; організацією системи інформаційного забезпечення рішень керівництва банку; визначенням категорій банківської інформації та виробленням відповідних заходів щодо її захисту; дотриманням відповідних режимів діяльності банку; виконанням усіма працівниками банку норм і правил роботи з інформацією; своєчасним виявленням спроб і можливих каналів втрати інформації.

Як базову змістовну модель забезпечення безпеки інформації необхідно використовувати модель, що визначається міжнародним стандартом ISO/IEC 15408 "Єдині критерії оцінки безпеки систем інформаційних технологій" та ISO/IEC 15446 "Керівництво з розробки профілю захисту та проекту безпеки" [1].

Одним із важливих нормативних документів банку з інформаційної безпеки повинне бути Положення про комерційну таємницю і конфіденційну інформацію. У ньому вказують склад відомостей, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію банку, порядок їх захисту в установах банку, хто відповідає за організацію заходів захисту, відповідальність за розголошення таких відомостей. У наказі може вказуватись склад комісії, яка розглядатиме і визначатиме цінність банківської інформації, подаватиме пропозиції керівнику банку відомості щодо надання відповідній інформації статусу комерційної таємниці чи конфіденційної інформації.

Визначення порядку захисту інформації, організації роботи з нею здійснюється відповідно до Положення про організацію роботи з інформацією, що становить банківську і комерційну таємницю та є конфіденційною. Положення передбачає: права співробітників банку та інших осіб щодо отримання інформації з обмеженим доступом, обов'язки посадових осіб і службовців банку щодо роботи з грифованими документами, виробами та засобами, правила ведення конфіденційних переговорів за допомогою засобів зв'язку, спілкування з клієнтами та відвідувачами; правила оформлення доступу до інформації з обмеженим доступом, порядок розроблення, зберігання, пересилання та руху грифованих документів в установах банку; загальні обов'язки персоналу банку щодо зберігання його таємниць; порядок доступу на засідання і наради, де обговорюються питання, в яких присутня інформація з обмеженим доступом; інші питання, що регулюють правила доступу до інформації з обмеженим доступом. Окремим наказом по банку може оголошуватись список осіб, яким у повному обсязі може доводитись інформація, що становить банківську і комерційну таємницю та є конфіденційною.

Нормативна база банку з питань інформаційної безпеки є основою для правового захисту як таємниць банку, так і всієї його діяльності.

Таким чином, організація захисту банківських систем становить цілий комплекс заходів, які повинні враховувати як загальні концепції, так і специфічні особливості. Основний висновок, який можна зробити з аналізу розвитку банківської галузі, полягає в тому, що автоматизація та комп'ютеризація банківської діяльності (і грошового обігу в цілому) продовжує зростати. У зв'язку з цим слід очікувати подальший динамічний розвиток засобів інформаційної безпеки банків, оскільки їх значення постійно зростає.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Інформаційна безпека банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.lntu.info/. 2. Казначейство банку : навч. посіб. / Т. Ю. Біла, А. І. Гулей, О. М. Денисенко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 464 с. 3. Клименко В. Внутренние угрозы информационной безопасности организации / В. Клименко // Вестник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 62–63. 4. Аналітичні дані інформаційної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.infowatch.ru. 5. Лесик Д. Информационная безопасность банковской деятельности: требования международных стандартов / Д. Лесик, И. Ивченко // Вестник НБУ. – 2005. – № 9. – С. 25–27.

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 657.21

Галущак А. В.

Студент 4 курса
факультета учета и аудита ХНЭУ им. С. Кузнеца

Аннотация. Исследована сущность дебиторской и кредиторской задолженности. Выявлено влияние задолженности на деятельность предприятия. Рассмотрены основные показатели, характеризующие состояние дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: анализ, задачи анализа, показатели, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Анотація. Досліджено сутність дебіторської та кредиторської заборгованості. Виявлено вплив заборгованості на діяльність підприємства. Розглянуто основні показники, які характеризують стан дебіторської та кредиторської заборгованості.

Ключові слова: аналіз, завдання аналізу, показники, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

Annotation. The essence of receivables and payables has been researched. The influence of debt on the company activity has been studied. The basic parameters characterizing the state of receivables and payables have been described.

Keywords: analysis, tasks of analysis, indicators, accounts receivable, accounts payable.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятие осуществляет приобретение сырья, материалов, других запасов, а также реализацию продукции и оказание работ, услуг. Если расчеты за продукцию, оказанные услуги производятся на условиях последующей оплаты, в этом случае можно говорить о получении предприятием кредита от своих поставщиков и подрядчиков. В то же время само предприятие выступает кредитором своих покупателей и заказчиков, а также поставщиков в части выданных им авансов под предстоящую поставку продукции. В этих условиях необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности.

Несмотря на основательные теоретические и практические исследования вопросов анализа дебиторской и кредиторской задолженности, этот вопрос на современном этапе является достаточно актуальным и до конца не изученным, из-за изменчивости хозяйственной жизни субъектов хозяйствования, а также экономического и политического положения в стране.

Целью данной статьи является усовершенствование анализа дебиторской и кредиторской задолженности, которое обеспечивает решение важных задач, имеющих существенное значение для управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Многие ученые уделяли внимание дебиторской задолженности. Так, Билык М. Д. и Дубровская С. В. раскрывают проблемные вопросы сущности понятия "дебиторская задолженность" [1 – 2]; Лищенко О. Г. и А. Николаенко уделяют внимание анализу дебиторской задолженности [3 – 4]. Вопросам учета и анализа расчетов, обязательств и задолженности уделяли внимание как отечественные, так и зарубежные ученые, в частности Ефимова Ф. Ф., Голов С. Ф., Р. Грачева, Медведев М. Ю., В. Мосаковский, Палий В. Ф., Пушкарь М. С., Соколов Я. В., Чацкис Ю. Д., Д. Стоун, К. Хитчинг, Дж. Ван Хорн [5 – 6].

© Галущак А. В., 2015

Первые упоминания о дебиторской задолженности относят к периоду давностью в несколько тысячелетий. Одним из древнейших источников являются папирусы Зенона, найденные в 1915 г. Зенон в 256 г. до н.э. реформировал систему учета, сложившуюся в частных поместьях, и в том числе предлагал осуществлять регулярный учет дебиторской и кредиторской задолженности. Понятие факта хозяйственной жизни привело к возникновению двух очень важных правил, относящихся к учету расчетов. Их сформулировал Л. Пачоли:

нельзя никого считать должником (дебитором) без его ведома, даже если это и оказалось бы целесообразным;

нельзя считать никого верителем (кредитором) при известных условиях без его согласия.

С развитием экономических отношений момент предоставления товаров и оплата их перестали совпадать во времени, что привело к появлению дебиторской и кредиторской задолженности [7].

Контроль над состоянием дебиторской задолженности является необходимым условием устойчивого финансового положения компании. Это обусловлено тем, что на нее приходится около трети всех оборотных активов предприятия. Не менее важен для организации и анализ кредиторской задолженности, ведь именно она, как источник краткосрочных обязательств выступает основным очагом внешнего финансирования для огромного числа компаний.

Дебиторская задолженность **–** сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату.

Дебиторы **–** юридические и физические лица, которые в результате прошлых событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов [8].

Кредиторская задолженность **–** это задолженность предприятия другим юридическим и физическим лицам, возникшая в результате осуществленных (произошедших) ранее действий (событий), оцененная в гривнах и относительно которой у предприятия существуют обязательства ее погашения в определенный срок.

Цель анализа дебиторской и кредиторской задолженности **–** выявить суммы оправданной (законной) и неоправданной (неправомерной) задолженности; изменения за анализируемый период, реальность сумм дебиторской и кредиторской задолженности, причины и время образования задолженностей [9, с. 218].

К задачам анализа дебиторской и кредиторской задолженности относятся:

определение структуры кредиторской и дебиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности задолженности;

выявление структуры данных по поставщикам по неоплаченным расчетным документам, по просроченным векселям, по полученному коммерческому кредиту, установление их целесообразности и законности;

выявление объемов задолженности по претензиям, по выданным и полученным авансам, по страхованию имущества и персонала, задолженности, возникающей вследствие расчетов с другими дебиторами и кредиторами, задолженности по банковским кредитам;

определение правильности расчетов с работниками по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, с другими дебиторами и кредиторами и выявление резервов погашения имеющейся задолженности по обязательствам перед кредиторами, а также возможностей взыскания долгов (посредством денежных или неденежных расчетов или обращения в суд) с дебиторов.

Для анализа влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия определяют процентное отношение задолженности к сумме оборотных средств предприятия. Повышение процентного отношения, как правило, свидетельствует об ухудшении финансового состояния. Рассчитывают также соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств, дебиторской над кредиторской **–** на отвлечение оборотных средств для расчетов с дебиторами [10].

Для оценки эффективности управления дебиторской задолженностью можно использовать показатели, которые приведены в табл.1 [11]:

Таблица 1

Показатели анализа дебиторской задолженности

Показатели	Формула для расчетов	Назначение
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Одз = Vр / ДЗ, где Одз – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности; Vр – объем реализации	Измеряет скорость погашения дебиторской задолженности, насколько быстро предприятие получает оплату за проданные товары от своих покупателей. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания ДЗ, отражает политику предприятия в отношении продаж в кредит
Период погашения дебиторской задолженности	Пд = 360 дней / Одз	Срок погашения дебиторской задолженности представляет собой средний промежуток времени, в течении которого предприятие, продав свою продукцию, ожидает поступления денег. Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее непогашения
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств	Удз = (ДЗ / СО) · 100, где Удз – удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств; ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности; СО – собственные оборотные средства	Удельный вес дебиторской задолженности показывает, какая часть оборотных средств предприятия отвлечена в расчеты. Чем больше удельный вес дебиторской задолженности, тем менее мобильна структура активов предприятия
Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности	Усдз = (СЗ / ДЗ) · 100, где Усдз – доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности; СЗ – сомнительная задолженность; ДЗ – средняя величина дебиторской задолженности	Данный показатель характеризует "качество" дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности

Перейдем к рассмотрению кредиторской задолженности.

При анализе кредиторской задолженности следует рассмотреть ее состав, сроки ее образования, причины возникновения.

Показатели, которые характеризуют кредиторскую задолженность, приведены в табл. 2 [12].

Таблица 2

Показатели анализа кредиторской задолженности

Показатели	Формула для расчетов	Назначение
1	2	3
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Окз = Vр / КЗ, где Окз – коэффициент оборачиваемости; КЗ – средняя величина кредиторской задолженности; Vр – объем реализации	Показатель отражает количество оборотов этой задолженности в течение определенного периода

Окончание табл. 2

1	2	3
Период погашения кредиторской задолженности	Пк = 360 дней / Окз	Показывает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам). Чем меньше дней требуется для оборота кредиторской задолженности, тем лучше

Величину кредиторской задолженности необходимо сопоставлять с величиной дебиторской задолженности, так как ее рост и превышение над кредиторской задолженностью означает привлечение дополнительных источников финансирования.

Таким образом, учитывая что, на финансовое состояние предприятия отрицательно влияет увеличение дебиторской задолженности, предприятие должно быть заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей. Анализ дебиторской задолженности должен осуществляться своевременно, профессионально, охватывать все аспекты дебиторской задолженности, так как он проводится с целью выявления размеров и динамики неоправданной задолженности, причин ее возникновения или роста. Особенностью же данного анализа является необходимость рассмотрения дебиторской задолженности в динамике с учетом ее экономического и юридического содержания. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является усовершенствование методик анализа дебиторской и кредиторской задолженности с использованием экономико-математических методов.

Науч. рук. Мишин А. Ю.

Литература: 1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36. 2. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття "Дебіторська заборгованість" / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. Сер. "Економіка". – Суми : СумДУ, 2009. – № 2. – С. 202–205. 3. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко, Г. М. Бескота // Держава і регіони: журнал. – Запоріжжя : Гуманіст, 2009. – № 1. – С. 114–117. 4. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання / О. Ніколаєнко // Підприємство, господарство і право. – К. : ТОВ "Гарантія", 2004. – № 7. – С. 141–145. 5. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. Ю. А. Огибин, Г. А. Огибин. – М. : Сирин, 1998. – 302 с. 6. Боди Зви. Финансы : учеб. пособ. / Зви Боди, Роберт Мертон ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2000. – 592 с. 7. Рура О. В. Совершенствование классификации дебиторской задолженности / О. В. Рура, Ю. Л. Анохина // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. – 2012. – № 130. – С. 210–215. 8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu10. 9. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособ. / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 2-е изд. – М. : Издательство "Дело и Сервис", 2009. – 386 с. 10. Крейнина М. Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М. Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3. – С. 8–15. 11. Воробьева Е. В. Оптимизационные схемы регулирования дебиторской задолженности предприятия / Е. В. Воробьева // Экономические науки. – 2009. – № 9 (58). – С. 203–206. 12. Короткова М. В. Оптимизация управления кредиторской задолженностью на предприятиях промышленности / М. В. Короткова // ВЕСТНИК ОГУ. – 2009. – № 5. – С. 104–109.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.17.10

Гужва А. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність оборотних активів. З'ясовано зміст поняття "оборотні активи" та запропоновано уточнення його трактування. Висвітлено питання обґрунтування ролі оборотних активів на підприємстві.

Ключові слова: оборотні активи, валовий, чистий, капітал, активи, пасиви.

Аннотация. Рассмотрена сущность оборотных активов. Выяснена суть понятия "оборотные активы" и предложено уточнение его трактовки. Освещены вопросы обоснования роли оборотных активов на предприятии.

Ключевые слова: оборотные активы, валовой, чистый, капитал, активы, пассивы.

Annotation. A study of the essence of circulating assets was undertaken. The substance of the concept "circulating assets" was cleared up and the author's interpretation was offered. The questions of substantiation of the role of circulating assets at an enterprise were highlighted.

Keywords: current assets, gross, net, capital, assets, liabilities.

Те, що проводиться дослідження теоретичних основ оборотних активів вже вказує на те, що питання залишається дискусійним та потребує вирішення. Це можливо пояснити тим, що оборотні активи та їх структура складні та різнобічні.

Сучасна економічна наука характеризується відсутністю єдиних методологічних підходів у трактуванні категорії оборотних активів, закономірностей їх руху, меж існування і співвідношення з іншими економічними категоріями (оборотний капітал, оборотні засоби, оборотні фонди, фонди обігу тощо).

Теоретичні засади формування та використання оборотного капіталу можна спостерігати у працях Ф. Кене, А. Маршала, Мілля Дж. Ст., А. Сміта, С. Фішера, Й. Шумпетера. Вагомий внесок у сучасну економічну теорію і практику формування та ефективного використання оборотного капіталу зробили вітчизняні й зарубіжні економісти: В. Бєлолипецький, М. Білик, І. Бланк, Ю. Брігхем, Льюїс С. Гапенський [1], Глен Арнольда, Кяран Уолш, Стефан Росс [2], Дж. К. Ван Хорн, Ю. Воробйов, А. Золотарьов, І. Зятковський, В. Ковальов, В. Корнєєв, М. Коробов, Л. Костирко, М. Крейніна, Н. Лисиціан, Л. Пан, Ю. Петленко, А. Поддєрьогін, Р. Радіонов, Л. Ротштейн, Р. Славюк, Р. Сорока, В. Шокун, Д. Шиян, С. Юрій та ін.

Не дивлячись на те, що існує велика кількість теоретичних розробок, проблеми дослідження теоретичних засад оборотних активів залишаються частково дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування.

Як свідчить практика, у вітчизняній нормативній документації відсутнє розмежування поняття оборотний капітал та оборотні активи (кошти). Згідно з НП(С)БО 2 "Оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати балансу".

Провівши аналіз поняття "оборотні активи" у різних літературних джерелах, можна виділити декілька підходів до трактування сутності даного поняття:

1) сукупність оборотних фондів та фондів обігу;

2) оборотні засоби підприємств, що відображаються в активі їх бухгалтерського балансу;

© Гужва А. В., 2015

3) грошові кошти та їх еквіваленти, а також інші активи, що використовують в одному операційному циклі;

4) сукупність майнових цінностей, які обслуговують поточну господарську діяльність підприємства і повністю споживаються протягом одного операційного циклу;

5) засоби підприємства, які повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції.

Серед вчених найбільше прихильників визначення оборотних активів як сукупності оборотних фондів та фондів обігу; грошових коштів та їх еквівалентів, а також інших активів, що використовують в одному операційному циклі.

Азрилиян А. Н. [3], Бутинець Ф. Ф. [4], Ждан В. І., Грабова Н. М. [5], Загородній А. Г. [6], Гордієнко К. Р. [7] та інші під оборотними активами розуміють грошові кошти та їх еквіваленти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу, або протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Проаналізувавши наведені вище визначення оборотних активів, запропонуємо власне визначення даного поняття. Оборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу.

Трактування, наведені у вітчизняній літературі, істотно відрізняються від тих, що наводяться в західних виданнях з фінансового менеджменту. Так, у західній літературі наводиться визначення поняття "оборотний капітал", під яким розуміють категорію "працюючий капітал" (*working capital*).

У роботі американських економістів Юджина Брігхема і Льюїса С. Гапенского наведені дві дефініції працюючого капіталу:

1) валовий працюючий капітал, під яким розуміють поточні активи;

2) чистий працюючий капітал, під яким розуміють різницю між поточними активами і поточними пасивами [1].

У працях інших англійських і американських авторів працюючий капітал визначається як різниця між поточними активами і поточними пасивами, що характеризує ступінь ліквідності короткострокової фінансової діяльності. Перевищення поточних активів над короткостроковими зобов'язаннями розглядається як капітал, що перебуває в обігу. Така думка виражена в працях Глена Арнольда, Кярана Уолша, Стефана Росса [2]. Управління працюючим капіталом передбачає прийняття рішень як за поточними активами, так і за поточними пасивами. У середньому 50 – 55 % капіталу корпорації вкладається у валовий працюючий капітал. Фінансові менеджери корпорації до 60 % свого ділового часу присвячують вирішенню питань, пов'язаних із формуванням і фінансуванням працюючого капіталу.

До поточних активів відносять статті: грошові кошти; вкладення в цінні папери; рахунки до одержання, тобто дебітори; товарно-матеріальні запаси. Поточні пасиви(джерела фінансування) можна розділити на дві частини:

перша – короткострокові пасиви;

друга – довгострокові позички, що погашаються в цьому році.

До першої належать статті:

рахунки до оплати, тобто кредити;

нараховані, але не оплачені витрати;

нараховані податки;

короткостроковий борг.

Друга частина становить довгостроковий борг, що за термінами погашається в даному фінансовому році. Отже, слід розрізняти поняття оборотних активів, що ототожнюється з оборотним капіталом, та чистий робочий (оборотний) капітал.

Матеріальною основою будь-якого виробництва є засоби виробництва, які, у свою чергу, складаються із засобів та предметів праці, що беруть участь у створенні продукту. Але з огляду на відмінність у характері функціонування у процесі виробництва та способі перенесення вартості на створюваний продукт, засоби праці набирають економічної форми позаоборотних активів, а предмети праці – оборотних.

Оборотні активи як натурально-речовинна категорія – це сукупність матеріально-речовинних цінностей і грошових коштів, які беруть участь у створенні продукту, цілком споживаються у виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на виробничий продукт упродовж операційного циклу або дванадцяти місяців з дати балансу (сировина, матеріали, готова продукція, грошові кошти тощо).

Разом із тим в умовах існування товарно-грошових відносин матеріальні засоби підприємств виражаються не лише в натуральній, а й у вартісній формі. Відповідно, предмети праці у грошовій оцінці становлять виробничі оборотні фонди. На промислових підприємствах до них належать сировина, матеріали, паливо, запасні частини, пальне, інші матеріальні цінності, а до складу виробничих оборотних фондів входять незавершене виробництво та витрати майбутніх періодів. Основне призначення виробничих фондів полягає в забезпеченні планомірного й ритмічного процесу виробництва на підприємствах.

Крім виробничих оборотних фондів кожне підприємство має у своєму розпорядженні частину активів, що знаходяться в обороті. Це готова продукція, грошові кошти на рахунках у банку та у касі підприємства, кошти в розрахунках тощо. Ця частина активів, оцінена у грошах, називається фондами обігу. Основне їх призначення полягає в забезпеченні коштами планомірного процесу обороту на підприємствах.

Але незважаючи на відмінності у призначенні оборотні фонди та фонди обігу тісно взаємопов'язані. Вони обслуговують єдиний процес відтворення на виробництві й забезпечують його неперервність.

Водночас оборотні фонди та фонди обігу є складовими оборотних активів, що відображають розміщення їх за сферами відтворення у процесі руху, і разом з тим самостійними економічними категоріями.

Економічною категорією, що об'єктивно існує, є оборотні активи.

Для з'ясування економічного змісту оборотних активів необхідно розмежувати їх функціональні форми, яких вони постійно набирають і змінюють, проходячи через сфери виробництва та обігу, пов'язувати рух (зміну) цих функціональних форм з рухом їх речових носіїв, а також розглядати оборотні активи як категорію в русі.

Дійсно, якщо процес виробництва на кожному підприємстві неперервний, то оборотні активи, що обслуговують його, у кожний момент перебувають одночасно як у сфері виробництва у вигляді виробничих запасів, незавершеного виробництва, так і у сфері обігу у вигляді готових виробів та грошових коштів. Крім того, зі сфери виробництва вони переходять у сферу обігу і навпаки, тобто постійно перебувають у русі, проходячи три стадії кругообігу – грошову, товарну та виробничу.

В умовах товарно-грошових відносин рух, кругообіг товарно-матеріальних цінностей опосередковується їх вартістю, що не витрачається, не споживається подібно до її речових носіїв, а залишається в межах процесу відтворення і змінює лише форми свого руху. К. Маркс писав: "вартість взагалі авансується, а не витрачається, оскільки ця вартість, проходячи різні фази свого кругообігу, знову повертається до свого вихідного пункту". Оборотні активи не витрачаються, не споживаються, а авансуються та повертаються підприємству у процесі реалізації продукції [6].

Отже, оборотні активи як вартісна категорія – це вартість, авансована у кругообіг виробничих оборотних фондів та фондів обігу для забезпечення неперервності процесу виробництва та обігу. До оборотних активів відносять як матеріальні, так і грошові ресурси. Тому ототожнювати їх з грошовими коштами економічно не обґрунтовано.

Узагальнення наведеного дає можливість стверджувати, що всебічне теоретичне дослідження категорії оборотних активів, правильне розуміння його сутності мають велике практичне значення.

Оборотний капітал і оборотні активи – ці поняття взаємопов'язані й тісно переплітаються між собою. Таким чином вони є тотожними.

На основі аналізу визначень різних авторів запропоновано авторське визначення оборотних активів як сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточний господарський процес і цілком споживаються протягом одного операційного циклу.

Подальші дослідження пов'язані з віднесенням об'єктів до оборотних чи необоротних. Цим зумовлена необхідність поділу ресурсів на окремі категорії. Поділ потрібен для забезпечення відповідного сприйняття агрегованої інформації, яку повинні розуміти її користувачі.

Правильна класифікація інформації спрощує роботу аналітика через надання важливої, конкретної інформації. Класифікація та групування даних призводить до розуміння залежностей, тому класифікація повинна враховувати певні інтереси та бути доцільною при відповіді на певне питання.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Крушельницька О. В. Управління матеріальними ресурсами : навч. посіб. / О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2007. – 162 с. 2. Arnold G. Corporate Financial Management // Financial Times,

Prentice Hall. – 1998. – № 9. – P. 543. 3. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь / А. Н. Азрилиян. – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с. 4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП "Рута", 2001. – 224 с. 5. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / Н. М. Грабова. – 6-те вид. – К. : А.С.К., 2002. – 266 с. 6. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с. 7. Гордієнко К. Д. Економічний тлумачний словник / К. Д. Гордієнко. – 2-е, вид. перероб. і доп. – К. : КНТ, 2007. – 360 с. 8. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 263 с. 9. Економічний енциклопедичний словник: У 2-х т. Т. 2 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко та ін. ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2006. – 568 с. 10. Науменко В. І. Словник термінів ринкової економіки / В. І. Науменко. – К. : Глобус, 1996. – 288 с. 11. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. І. Ждан, Є. Б. Хаустова, І. В. Колос та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ БАНКУ

УДК 336.713:336.763

Джигіль Л. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Систематизовано принципи аналізу портфеля цінних паперів банку. Розроблено організаційно-інформаційну модель аналізу портфеля цінних паперів. Розглянуто особливості аналізу цінних паперів вітчизняних банків.

Ключові слова: аналіз цінних паперів, портфель цінних паперів банку, інвестиції, організаційно-інформаційна модель аналізу портфеля цінних паперів.

Аннотация. Систематизированы принципы анализа портфеля ценных бумаг банка. Разработана организационно-информационная модель анализа портфеля ценных бумаг. Рассмотрены особенности анализа ценных бумаг отечественных банков.

Ключевые слова: анализ ценных бумаг, портфель ценных бумаг банка, инвестиции, организационно-информационная модель анализа портфеля ценных бумаг.

Annotation. The principles of analysis of the securities portfolio of a bank have been systematized. An organizational and information model of securities portfolio analysis has been developed. The features of the analysis of domestic banks' securities have been studied.

Keywords: analysis of securities, portfolio of bank securities, investments, organizational and information model of securities portfolio analysis.

Цінні папери у сучасній економіці відіграють важливу роль. Ринок цінних паперів становить один з найбільш динамічних сегментів фінансового ринку і є, по суті, ланкою, що поєднує ринок капіталів

© Джигіль Л. А., 2015

і грошовий ринок. Аналіз портфеля цінних паперів банку набуває неабиякого значення для формування фінансової стійкості банку та формування його інвестиційної привабливості. Сьогодні велика кількість українських банків працюють з іноземним капіталом, тому цінні папери таких банків потребують додаткової уваги, щоб запобігти можливим негативним наслідкам, спричиненим неякісною роботу фінансових установ.

Не зважаючи на велику кількість теоретичних робіт науковців та практичну значимість аналізу портфеля цінних паперів банку сьогодні залишаються не з'ясованими ряд питань щодо оптимального формування обсягів та структури портфеля цінних паперів з урахуванням вітчизняної специфіки ринку цінних паперів та вітчизняної практики банківської діяльності.

Аналізом портфеля цінних паперів займаються ряд авторів, а саме: Фаюра Н. Д., Соколовская Н. Е., Кущ О. О., Мендрул І. А., Шевчук Н. В., Полякова Н. І. та ін. [1 – 5]. У працях науковців широко висвітленні питання управління портфелем цінних паперів банку, а також резерви підвищення активності банку на ринку цінних паперів.

Мета написання даної наукової статті – розкрити сутність аналізу портфеля цінних паперів банку та визначити шляхи його удосконалення.

Відповідно до Закону України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" [6] державне регулювання ринку цінних паперів здійснює Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Показник обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом січня – серпня 2014 року становив 60,04 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку зменшився на 21,38 млрд грн [7].

Протягом січня – серпня 2014 року Комісією зареєстровано 97 випусків акцій на суму 9,48 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2013 року обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 22,92 млрд грн [7].

Значні за обсягом випуски акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано такими банківськими установами, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ "Дельта Банк", ПАТ "Укрсоцбанк", ПАТ "Український інноваційний банк", ПАТ "Банк Національний кредит", ПАТ "Банк Кредит Дніпро", ПАТ "ПРАЙМ-БАНК", ПАТ "Банк Альянс", ПАТ "БМ Банк", ПАТ "Платинум Банк", ПАТ "Піреус Банк МКБ", ПАТ "Діамантбанк", ПАТ КБ "ПриватБанк", ПАТ КБ "Фінансова ініціатива" та ПАТ "Державний експортно-імпортний банк України" [7].

Наведені показники свідчать про те, що цінні папери в Україні з кожним роком набувають все більшого значення для українських банків. І грамотне формування портфеля цінних паперів може допомогти банкам приймати на себе більші ризики, а відповідно і вищий рівень доходу, оскільки ці категорії, як правило, взаємопов'язані.

Слід проаналізувати визначення категорії "цінні папери" за нормативними актами:

Цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають із цих документів, іншим особам. Джерело: Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" № 3480-IV від 23.06.2006 р. [8].

Цінний папір – документ встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право і визначає відносини між суб'єктом господарювання, який його випустив (видав), і власником та передбачає виконання зобов'язань згідно з умовами його випуску, а також можливість передачі прав, що випливають з цього документа, іншим особам. Джерело: Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [9].

Цінний папір – документ встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право і визначає взаємовідносини між особою, яка його розмістила (видала), і власником та передбачає виконання зобов'язань згідно з умовами його розміщення, а також можливість передачі прав, що випливають з цього документа, іншим особам. Джерело: Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. [10].

Портфель цінних паперів – згрупована інформація з обліку інвестицій у цінні папери за їх видами і призначенням з метою складання фінансової звітності. Джерело: Постанова НБУ "Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України" № 358 від 03.10.2005 р. [11].

Визначення цінного паперу банку в різних нормативних документах трактується однаково. З одного боку це може свідчити про відсутність розбіжностей серед законодавців щодо таких активів, з іншого боку важливо зрозуміти, що дане визначення є повним і в широкому сенсі розкриває сутність явища.

Операції з цінними паперами належать до традиційних видів банківської діяльності. Фінансово-кредитні установи – активні інституційні учасники фондового ринку, на якому вони виступають у ролі інвесторів, емітентів, фінансових посередників або інфраструктурних учасників. В Україні формується змішана модель організації фондового ринку, на якому комерційним банкам дозволяється здійснювати як інвестиційну, так і торговельну (професійну) діяльність.

До торгового портфеля повинні бути віднесені цінні папери, придбані банком для перепродажу та переважно з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань їх ціни або дилерської маржі. До торгових цінних паперів також можуть бути віднесені будь-які цінні папери, щодо яких банк під час первісного визнання прийняв рішення про намір і змогу обліку їх за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки чи збитки. До торгового портфеля слід включати лише ті цінні папери, які обертаються на активному і високоліквідному ринку (акції, облігації, інвестиційні сертифікати).

У портфелі цінних паперів на продаж обліковуються боргові цінні папери з фіксованою датою погашення, які банк не має наміру або змоги тримати до дати їх погашення або за наявності певних обмежень щодо обліку цінних паперів у портфелі до погашення; цінні папери, які банк готовий продати у зв'язку із зміною ринкових відсоткових ставок, потреб ліквідності, а також наявності альтернативних інвестицій; акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком, за якими неможливо достовірно визначити справедливу вартість; фінансові інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, що придбані або утримуються виключно для продажу упродовж 12 місяців; інші цінні папери, придбані з метою утримання їх у портфелі на продаж.

При організації проведення аналізу портфеля цінних паперів банку необхідно також враховувати певні принципи, яким повинен відповідати проведений аналіз (табл.) [12].

Таблиця

Характеристика принципів організацій аналізу портфеля

Принцип	Характеристика
Урахування законодавчого забезпечення	законодавство, нормативні вимоги Національного банку України, ті види цінних паперів, що дозволені до обігу в Україні та фактично його здійснюють
Науковість	усі показники, за якими аналізується портфель цінних паперів банку розроблені на базі передового досвіду, наукових методів дослідження
Комплексність та системність	розгляд окремих елементів, які становлять складну динамічну систему, що пов'язана між собою
Об'єктивність, конкретність, точність	аналіз портфеля цінних паперів банку має ґрунтуватися на достовірній інформації, а висновки і рекомендації супроводжуватися точними аналітичними розрахунками
Оперативність	швидке і своєчасне проведення аналізу, що дає змогу керівництву банку приймати правильні управлінські рішення

Таким чином аналіз цінних паперів у банку має свою організаційну та інформаційну структуру.

Аналіз портфеля цінних паперів здійснюється через набір певних показників, що розкривають всі економічні аспекти досліджуваного об'єкта. Аналіз портфеля цінних паперів проводиться у банку системно згідно з організаційно-інформаційною моделлю (рис.) [5].

Рис. **Організаційно-інформаційна модель аналізу цінних паперів**

Отже, науковим результатом даного дослідження є розробка організаційно-аналітичної моделі аналізу портфеля цінних паперів банку. Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає в удосконаленні методів забезпечення аналізу портфеля цінних паперів.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Фаюра Н. Д. Фінанси : навч. посіб. / Н. Д. Фаюра. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 152 с. 2. Соколовская Н. Э. Оценка и анализ состояния активов кредитной организации [Текст] / Н. Э. Соколовская // Банковское дело. – 2010. – № 3(195). – С. 56–61. 3. Кущ О. О. Організаційний механізм управління портфелем цінних паперів банку [Електронний ресурс] / О. О. Кущ. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua. 4. Мендрул О. Г. Фондовий ринок: операції з цінними паперами [Текст] : навч. посіб. / О. Г. Мендрул, І. А. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 156 с. – ISBN 966-574-006-7. 5. Полякова Н. І. Організація підсистеми фінансового аналізу як складової частини організаційної структури підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Полякова. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_DN_2010. 6. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон від 30.10.1996 р. № 448/96-ВР // Голос України. – 1996. – № 221. 7. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] / Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-липня 2014 року. – Режим доступу : http://nssmc.gov.ua. 8. Господарський кодекс України : від 16.01.2003 р. № 436-IV // Голос України. – 2003. – № 8. – С. 49–50. 9. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 р. № 435- IV // Голос України. – 2003. – № 51. – С. 47–48. 10. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон ВРУ від 23.02.2006 р. № 3480-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 31. – С. 268. 11. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України: від 03.10.2005 р. № 358 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 43. – С. 27. 12. Герасимович А. М. Організація аналітичної роботи в банках [Електронний ресурс] / А. М. Герасимович. – Режим доступу : http://books.br.com.ua/402758.

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

УДК 336.7:004.056

Марунич А. В.

Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено теоретичні засади інформаційної безпеки банку. Виявлено основні фактори впливу на діяльність комерційних банків. Розроблено шляхи запобігання несприятливим факторам і загрозам діяльності банку. Запропоновано підхід до формування системи забезпечення інформаційної безпеки банку.

Ключові слова: інформаційні технології, інформаційна безпека, загрози діяльності банку, комерційна розвідка банку, підрозділи безпеки, захист інформації банку.

Аннотация. Исследованы теоретические основы информационной безопасности банка. Выявлены основные факторы влияния на деятельность коммерческих банков. Разработаны пути предотвращения неблагоприятных факторов и угроз деятельности банка. Предложен подход к формированию системы обеспечения информационной безопасности банка.

Ключевые слова: информационные технологии, информационная безопасность, угрозы деятельности банка, коммерческая разведка банка, подразделения безопасности, защита информации банка.

Annotation. Theoretical principles of information security of a bank have been researched. The main factors of influence on the activities of commercial banks have been identified. Ways to prevent adverse factors and threats to a bank have been developed. An approach to building the information security system of a bank has been offered.

Keywords: information technology, information security, threat to a bank, commercial bank intelligence, security divisions, information security of a bank.

На сьогодні спостерігається бурхливий розвиток інформаційних технологій. Говорячи про інформаційну безпеку, досить рідко згадують про блокування зовнішніх носіїв на робочих місцях. Інформація, яка знаходиться на електронних носіях, займає вагоме місце в житті суспільства. Доступність такої інформації обумовлена цілим рядом факторів, зокрема, великі об'єми, можлива анонімність доступу, можливість "інформаційних диверсій" тощо. Усе це робить завдання забезпечення захищеності інформації, що розміщується у комп'ютерному середовищі, значно складнішою проблемою, ніж, наприклад, збереження таємниці традиційної поштової переписки [1].

Стратегія інформаційної безпеки банків помітно відрізняється від аналогічних стратегій інших компаній та організацій. Це зумовлено специфічним характером загроз, а також публічною діяльністю банків, які змушені робити доступ до рахунків досить легким з метою зручності для клієнтів, що й обумовлює актуальність даного питання.

В економічній літературі багато уваги приділяється дослідженню проблеми інформаційної безпеки, зокрема важливе місце займають праці вчених: Расторгуєва С. П., Білоруса О. Г., Лук'яненко Д. Г., Макаренко Є. А., Гуз А. М., М. Гуцалюк, Л. Щукіна та ін. [2 – 7].

Мета статті полягає у вивченні теоретичних засад інформаційної безпеки, а також виявленні основних факторів, які впливають на сучасні системи інформаційної безпеки банку.

Інформація стає унікальним і вічним ресурсом для людини. Її унікальність тільки підсилюється в сучасних умовах. В Україні простежується тенденція зростаючої залежності окремих секторів національної економіки від значного обсягу інформаційних потоків [6].

© Марунич А. В., 2015

Умови конкурентної боротьби роблять нерівномірним розвиток підприємницької діяльності, у тому числі й у банківській сфері.

Це, у свою чергу, створює необхідність постійного пошуку шляхів удосконалення виробництва і технологій та зберігання їх у таємниці. Пошук ринків, боротьба за клієнтів і нейтралізація конкурентів вимагають усебічної інформації. За таких умов ефективна діяльність банку може бути реалізована вжиттям як пасивних заходів безпеки, пов'язаних із різними видами захисту, так і активних дій сил безпеки, насамперед спрямованих на створення сприятливого інформаційного простору для роботи банку.

Забезпечення інформаційної безпеки банку передбачає виконання таких завдань:

1) інформаційно-аналітичний супровід прийняття рішень керівництвом банку;

2) протидія спробам несанкціонованого збору інформації з обмеженим доступом, яка є власністю банку, його клієнтів або партнерів.

Інформаційно-аналітичний супровід прийняття рішень керівництвом банку здійснюється шляхом збирання й аналітичної обробки інформації про стан і можливі перспективи діяльності суб'єктів банківського ринку. Метою цієї діяльності є виключення можливості несподіваної появи несприятливих факторів і загроз діяльності банку та забезпечення прийняття управлінських рішень, здатних мінімізувати наслідки негативного впливу сфери діяльності банку. Для досягнення цієї мети підрозділ безпеки використовує у своїй діяльності елементи комерційної розвідки, об'єктами якої є конкуруючі структури, а також юридичні і фізичні особи, які можуть бути або є клієнтами банку [3].

Джерелами інформації для комерційної розвідки банку є працівники відповідних установ, організацій, підприємств, банків, інші категорії громадян, які з тих чи інших причин мають доступ до відповідної інформації, засоби масової інформації, рекламні продукти, матеріали наукових досліджень, виробничі зразки тощо.

Основними сферами інформаційної уваги комерційної розвідки банку є:

1) сфера інтересів – інформація про об'єкти, регіони, галузі економіки, до яких прагне проникнути банк у майбутньому, події, які характеризують відповідні ринки і банківський ринок в цілому;

2) сфера впливу – інформація про події і об'єкти, що можуть здійснювати вплив на поточну діяльність банку;

3) сфера безпосередньої діяльності – інформація про об'єкти та події, які характеризують або впливають на проведення поточних операцій банку.

Основними завданнями підрозділу безпеки з питань комерційної розвідки є:

1) формування спеціальних інформаційних ресурсів банку;

2) створення інтегрованих інформаційних баз даних;

3) інформаційно-аналітичне дослідження об'єктів сфери інформаційної уваги банку;

4) організація та проведення інформаційного моніторингу;

5) розроблення інформаційних документів для забезпечення управлінських рішень керівництва банку;

6) інформаційно-аналітичне дослідження клієнтів, партнерів, конкурентів та інформаційно-аналітичне забезпечення операцій і угод банку;

7) аналіз ефективності технологій банківських операцій і послуг;

8) розроблення пропозицій з удосконалення форм і методів діяльності підрозділів банку та перспектив їх розвитку [3].

Протидія спробам несанкціонованого збору інформації з обмеженим доступом у банку передбачає виконання заходів з попередження неправомірного отримання інформації банку спецслужбами, конкурентами та зловмисниками з використанням технічних засобів або через працівників банку.

Заходи протидії несанкціонованому збору інформації у банку спрямовуються на:

1) розроблення відповідної нормативної бази, яка регулює режим і порядок доступу, зберігання і використання інформації банку;

2) контроль дотримання заходів інформаційної безпеки працівниками банку;

3) захист інформації в засобах і мережах її передавання та обробки.

Захист інформації банку з обмеженим доступом здійснюється усім персоналом банку відповідно до службових обов'язків.

Розроблення нормативної бази захисту інформації в банку і контроль дотримання інформаційної безпеки працівниками банку здійснює підрозділ безпеки.

Заходи захисту інформації в засобах і мережах її передавання та обробки передбачають використання апаратних, програмних та криптографічних засобів захисту.

Апаратні засоби захисту застосовуються для вирішення таких завдань:

1) перешкоджання візуальному спостереженню і дистанційному підслуховуванню;

2) нейтралізація паразитних електромагнітних випромінювань і наводок;

3) захист інформації, що передається засобами зв'язку і міститься в системах автоматизованої обробки даних [3].

Забезпечення інформаційної безпеки банку – це система заходів із забезпечення необхідного рівня інформованості керівництва і персоналу банку, а також зовнішнього середовища, ефективний захист усіх видів інформації від зовнішніх і внутрішніх загроз. На рис. представлена система забезпечення інформаційної безпеки банків [1].

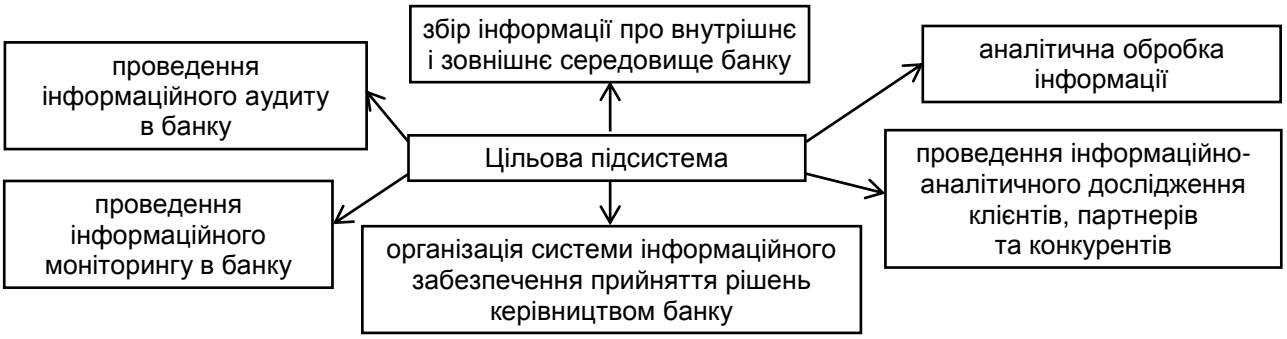


Рис. **Система забезпечення інформаційної безпеки банків**

Таким чином, інформаційна безпека – стан інформаційної системи, у якому вона може протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Програмні засоби захисту реалізують функції захисту конфіденційної інформації від неправомірних дій – несанкціонованого доступу, копіювання або руйнування. Для захисту від несанкціонованого доступу за допомогою програмних засобів здійснюється: ідентифікація об'єктів і суб'єктів; розмежування доступу до інформаційних ресурсів; контроль і реєстрація дій з інформацією і програмами.

Таким чином у висновку можна сказати, що сьогодні існує гостра необхідність побудови повноцінної системи інформаційної безпеки. Зокрема, гострим постає питання інформаційної безпеки банківських систем не лише для України, а й для світу в цілому. Для банків ця проблема є дуже важливою, оскільки щомісяця у світі звідти відбувається витік інформації, результатом чого є не лише втрата довіри клієнтів (отже і зниження конкурентоспроможності), а й значні збитки в десятки і навіть сотні мільйонів доларів. Існує багато сучасних методів захисту інформації у банках, використання яких помітно зменшило кількість основних каналів витоку інформації протягом останніх двох років.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Дубинский О. Безопасность режима банка // Информационные технологи [Электронный ресурс] / О. Дубинский, В. Пасочник. – Режим доступа : http://www.prostobankir.com.ua. 2. Расторгуев С. П. Инфицирование как способ защиты жизни / С. П. Расторгуев. – М. : "Агентства Яхтсмен", 2001. – 331 с. 3. Глобалізація та безпека розвитку : керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с. 4. Міжнародна інформаційна безпека: сучасні виклики та загрози / Є. А. Макаренко, М. А. Ожеван, М. М. Рижков та ін. – К. : Центр Вільної преси, 2006. – 916 с. 5. Гуз А. М. Історія захисту інформації в Україні та провідних країнах світу / А. М. Гуз. – К. : КНТ, 2007. – 255 с. 6. Гуцалюк М. Безпека банківських інформаційних систем // Центр исследования проблем компьютерной преступ-

ности [Електронний ресурс] / М. Гуцалюк. – Режим доступу : http://www.crime-research.ru/library /bezp_ba.htm. 7. Щукін Л. Окремі питання інформаційної безпеки та її роль у вітчизняних умовах // Seemus Media [Електронний ресурс] / Л. Щукін. – Режим доступу : http://www.seemus.com.ua/ article/Tochka_zreniya/Okremi_pitannya_informatsiynoyi_bezpeki_ta_yiyi_rol_u_vitchiznyanih_umovah.html. 8. Карпенко С. В. Повышение уровня информационной безопасности в банковской системе Украины // Центр бизнес-знаний [Электронный ресурс] / С. В. Карпенко. – Режим доступа : http://www.cbz.com.ua. 9. Мажаров С. Банковские системы // Информационная безопасность [Электронный ресурс] / С. Мажаров. – Режим доступа : http://inf-bez.ru/?p=449.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.33

Нікітіна Г. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні джерела інформації для аналізу земельного фонду сільськогосподарських підприємств. Встановлено етапи його проведення. Виявлено основні заходи щодо покращення якості земельних угідь та резерви підвищення ефективності їх використання.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, аналіз земельного фонду, рілля, показники ефективності, екстенсивні резерви, інтенсивні резерви.

Аннотация. Рассмотрены основные источники информации для анализа земельного фонда сельскохозяйственных предприятий. Установлены этапы его проведения. Выявлены основные мероприятия по улучшению качества земельных угодий и резервы повышения эффективности их использования.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, анализ земельного фонда, пашня, показатели эффективности, экстенсивные резервы, интенсивные резервы.

Annotation. The main sources of information for analysis of the land fund of agricultural enterprises have been discussed. The stages of making analysis have been established. The basic measures aiming to improve the quality of land and reserves for increasing the efficiency of using them have been identified.

Keywords: farms, land fund analysis, arable land, performance, extensive reserves, intensive reserves.

На сьогодні Україна добре забезпечена таким фактором виробництва як земельні угіддя. Їх раціональне використання буде сприяти росту ВВП, що позитивно вплине на економіку та добробут населення країни. Саме тому актуальним постає питання впровадження заходів щодо покращення використання сільськогосподарських угідь та підвищення їх врожайності.

Проблемні питання щодо особливостей аналізу земельного фонду сільськогосподарських підприємств розглядалися в працях: Мішина О. Ю., Лукматова Д. Д., Малюка М. Н., Савицької Г. В. [1 – 4].

© Нікітіна Г. Ю., 2015

Метою дослідження є визначення особливостей аналізу земельного фонду сільськогосподарських підприємств. Об'єкт – процес аналізу земельних угідь сільськогосподарських підприємств. Предмет – методи та прийоми аналізу земельних угідь.

Основне завдання аналізу земельного фонду сільськогосподарських підприємств полягає в сприянні найповнішому і найефективнішому використанню земельних угідь при постійному підвищенні родючості й недопущенні шкоди навколишньому середовищу.

Джерелами інформації для аналізу земельного фонду є:

земельний кодекс та інші нормативні документи про землекористування;

земельно-кадастрова книга;

картографічні документи;

виробничі програми у галузі рослинництва та їх виконання;

перелік заходів щодо поліпшення земельних угідь;

статистична звітність;

дані бухгалтерського, оперативно-технічного, агрономічного обліку та ін.

Процес аналізу земельного фонду сільськогосподарського підприємства складається з:

1) оцінки структури й динаміки земельного фонду;

2) оцінки ефективності використання земельного фонду;

3) виявлення порушень в землекористуванні та розробки заходів з покращення якості земельних угідь;

4) виявлення резервів покращення використання земельного фонду [1].

Найефективнішим видом земельних угідь є рілля, від її правильного використання залежать результати сільськогосподарського виробництва і соціальний розвиток сільськогосподарського підприємства.

Значну питому вагу в структурі ріллі займають площі посіву сільськогосподарських культур, які аналізують в різних варіантах:

у розрізі всіх сільськогосподарських культур;

по групах сільськогосподарських культур;

всередині кожної групи сільськогосподарських культур.

На відміну від показника загальної площі посівів, їх структура є динамічнішим фактором. Вона, майже ніколи, не залишається постійною, а змінюється і вдосконалюється відповідно до попиту і пропозиції на певну продукцію, виробничого напряму підприємства, врожайності культур, а також від кліматичних умов.

Щодо земельних ресурсів, то під економічною ефективністю використання землі розуміють рівень ведення на ній господарства, що характеризується виходом продукції з одиниці площі та її собівартістю.

Для оцінки ефективності використання земельних ресурсів застосовується система узагальнюючих, індивідуальних і допоміжних показників, які подано в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Система показників для оцінки ефективності використання земельних ресурсів

Група показників	Перелік показників
Узагальнюючі показники	вартість виробленої продукції (у тому числі рослинництва), вихід кормових одиниць, розмір прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь (по 100-бальній кадастровій оцінці)
Індивідуальні показники	врожайність культур, вихід продукції в кормових одиницях з 1 га окремих угідь, обсяг виробництва молока, м'яса на 100 га порівняльних сільгоспугідь. Порівняльна (кадастрова) площа визначається множенням площі кожного виду угідь на бал ґрунту і діленням отриманого результату на 100
Допоміжні показники	собівартість продукції, фондомісткість, трудомісткість, прибутковість 1 га землі, окупність витрат (відношення вартості продукції, отриманої з 1 га, до середніх витрат на 1 га)

У процесі аналізу спочатку вивчається динаміка перерахованих показників, виконання плану по їхньому рівні, проводиться порівняльний міжгосподарський аналіз за останні 5 років.

Далі виявляють порушення в землекористуванні та розроблюють заходи з покращення якості земельних угідь, які наведені на рис. [3]:

Рис. **Заходи з покращення якості земельних угідь**

Подальше підвищення продуктивності угідь тісно пов'язане з кардинальним поліпшенням кормових угідь (косовиць, пасовищ), що займають значну питому вагу в загальній площі сільськогосподарських угідь.

Підвищенню ефективності використання земель сприяють також застосування інтенсивних технологій вирощування культур, використання більш врожайних сортів, удосконалювання структури посівів, вчасне проведення всіх польових робіт, підвищення кваліфікації працівників, підвищення культури землеробства і т. д.

Аналізують виконання заходів за строками, обсягом, вартістю, якістю, економічною та екологічною ефективністю. Відповідні показники порівнюють з запланованими, встановлюють причини невиконання або затримки виконання запланованого.

У ході аналізу ефективності заходів з поліпшення угідь визначають приріст урожайності у натуральному і вартісному показниках. Вартість приросту урожаю у ринкових цінах порівнюють із сумою затрат на поліпшення угідь. Захід вважають ефективним, якщо вартість додатково одержаної продукції, як мінімум, покриває відповідні витрати.

Резервами підвищення ефективності використання земельних ресурсів є невикористані можливості покращення ґрунтів. Тобто, збільшення доходів підприємства за рахунок оптимізації та підвищення ефективності використання земельних ресурсів пов'язано з реалізацією резервів екстенсивного та інтенсивного характеру, їх характеристика наведена в табл. 2 [4].

Таблиця 2

Характеристика резервів використання земельних ресурсів

Вид резервів	Характеристика резервів
1	2
Екстенсивні резерви	Пов'язані зі збільшенням розмірів землекористування. Планувати збільшення площі землекористування доцільно тим сільськогосподарським підприємствам, які досить ефективно використовують наявні угіддя й мають фінансові, трудові, матеріальні ресурси для господарювання на додаткових площах

Закінчення табл. 2

1	2
Інтенсивні резерви	Пов'язані з пошуком можливостей підвищення показників ефективності використання земельних ресурсів. Починають з визначення резервів технологічної ефективності використання угідь з урахуванням інтенсивності їх використання. Зокрема, звертають увагу на можливості підвищення урожайності сільськогосподарських культур, збільшення щільності поголів'я тварин на 100 га угідь, доцільність збільшення посівних площ сільськогосподарських культур, вирощування яких приносить значний економічний ефект

Розроблені за результатами аналізу рекомендації повинні забезпечувати повне й високоефективне використання усіх угідь незалежно від призначення і рівня їх освоєння.

Отже, встановлено, що аналіз земельного фонду сільськогосподарських підприємств має свої особливості. А точніше: потребує спеціальної інформаційної бази, має свій порядок проведення, використовує власну класифікацію земельних угідь, має власну систему показників ефективності використання земельних ресурсів, використовує специфічні заходи з покращення якості земельних угідь та резерви підвищення ефективності використання земельних ресурсів. Саме тому й надалі необхідно здійснювати вдосконалення методів та прийомів аналізу земельних угідь.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Отенко І. П. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посіб. / І. П. Отенко, О. Ю. Мішин, С. В. Мішина. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 240 с. 2. Лукматов Д. Д. Регіональні особливості обороту землі і ефективність використання земельних ресурсів / Д. Д. Лукматов // Економіка сільськогосподарських і переробних підприємств. – 2006. – № 10. – С. 26–28. 3. Малюка М. Н. Аграрная экономика : учебник / М. Н. Малюка. – СПб. : Лань, 2008. – 688 с. 4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учебник / Г. В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2007. – 687 с.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 657.421

Нікітіна Л. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто методичне забезпечення оцінки ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств. Здійснено огляд основних показників оцінки ефективності використання основних засобів з урахуванням особливостей сільськогосподарської галузі.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, ефективність, фондоємність, фондовіддача, фондорентабельність.

© Нікітіна Л. Ю., 2015

Аннотация. Рассмотрено методическое обеспечение оценки эффективности использования основных средств сельскохозяйственных предприятий. Осуществлен обзор основных показателей оценки эффективности использования основных средств с учетом особенностей сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: основные средства, анализ, эффективность, фондоемкость, фондоотдача, фондорентабельнисть.

Annotation. The methodical support for evaluating the performance of using the fixed assets of agricultural enterprises has been considered. An overview of key indicators of measuring the performance of using fixed assets, taking into account features of the agricultural sector has been completed.

Keywords: fixed assets, analysis, efficiency, capital intensity, capital productivity, capital cost efficiency.

Сільське господарство відіграє важливу роль в економіці кожної країни, адже результати його діяльності, перш за все, задовольняють фізіологічні потреби людини. І у зв'язку із стрімким ростом населення необхідно підвищувати ефективність сільськогосподарського виробництва.

Після вступу України до Світової організації торгівлі в сільського господарства з'явилась можливість не тільки повністю забезпечувати внутрішні потреби населення, а й стати однією з найбільш перспективних експортно-орієнтованих галузей економіки. Це можливо лише за умов максимально ефективного використання ресурсів в поєднанні з раціональними управлінськими рішеннями та підвищенням продуктивності праці в сільському господарстві. На них значною мірою впливає рівень технічного забезпечення сільського господарства. Тому гостро постає проблема визначення і збільшення ефективності використання основних засобів [1, с. 67].

Дослідженнями питань ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств займалися багато вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема Підлісецький Г. М., Василько Л. І., Герун М. І., Лайка П. А., Березовська Л. О., Ловінська Л. Г., Денисенко П. А. та ін. [1, с. 68].

Метою статті виступає визначення оптимальних методів оцінювання ефективності використання основних засобів в галузі сільського господарства з урахуванням галузевих особливостей.

Економічну категорію основні засоби відповідно до П(С)БО 7 "Основні засоби" трактують як матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

Беручи до уваги той факт, що в сільському господарстві частина необоротних активів значно переважає необоротні активи, і має більшу значущість у структурі балансу, слід виокремити важливість кількісних і якісних характеристик основних засобів.

Оцінка ефективності використання основних засобів відноситься до узагальнюючих показників [3, с. 274].

Необхідно звернути увагу, що за допомогою узагальнюючих показників можна здійснити аналіз будь-якого сільськогосподарського підприємства не враховуючи специфіку його функціонування як в цілому, так і по групах основних засобів.

Важливим напрямком підвищення ефективності використання основних засобів є встановлення оптимального співвідношення між основними й оборотними фондами з урахуванням виробничого напряму підприємств та досягнутого підприємством рівня фондоозброєності.

Система цих показників включає показники фондорентабельності, фондоємності та фондовіддачі. Вони наведені в табл.

Таблиця

Узагальнюючі показники ефективності використання основних засобів

Назви показників	Формула для розрахунку
Фондорентабельність (позитивним є збільшення показника)	$Фр = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих фондів}}$
Фондоємність (позитивним є зменшення показника)	$Фє = \frac{\text{Середньорічна вартість основних виробничих фондів}}{\text{Валова продукція}}$
Фондовіддача (позитивним є збільшення показника)	$Фв = \frac{\text{Валова продукція}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих фондів}}$ $Фв = \frac{\text{Середньорічна продуктивність праці одного працівника}}{\text{Фондоозброєність}}$

Показник фондорентабельності є відношенням операційного прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів, який інтегрально враховує динаміку прибутку підприємства й ефективність використання живої праці.

Фондовіддача становить відношення вартості виробленої продукції до первісної середньорічної вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення. В умовах інфляції, коли швидкими темпами зростають ціни, цей показник доцільно визначати за товарною продукцією, оціненою в поточних цінах реалізації [1, с. 68].

Розрахована таким чином фондовіддача, хоч і не повністю, але все ж об'єктивніше характеризує економічну ефективність використання основних виробничих фондів, ніж валова продукція, що оцінюється в порівнянних цінах. Для сільськогосподарських підприємств характерні коливання рівня фондовіддачі, що пов'язане з різним рівнем оснащеності їх основними засобами, різною їх структурою, рівнем придатності, специфікою діяльності тощо.

Шукаючи резерви зростання фондовіддачі, слід пам'ятати, що з економічного погляду вона знижується тоді, коли темпи збільшення продукції нижчі за темпи підвищення фондооснащеності виробництва. При цьому зниження фондовіддачі завжди супроводжується перевищенням темпів підвищення фондоозброєності над темпами зростання річної продуктивності праці, тобто, фондовіддача зростає лише тоді, коли темпи підвищення продуктивності праці випереджають темпи збільшення її фондоозброєності [4, с. 421].

Фондомісткість – це зворотний показник фондовіддачі. Він указує, скільки було використано основних виробничих фондів для виробництва однієї гривні продукції. Із завершенням комплексної механізації та автоматизації виробництва, що можливо за стабільного розвитку економіки, будуть створені об'єктивні передумови для зниження фондомісткості виробництва, а значить, і для підвищення фондовіддачі [5, с. 245].

Для визначення рівня фондовіддачі сільськогосподарського підприємства також можна використовувати інтегральний показник, запропонований Андрійчуком В. Г.

Інтегральний показник фондовіддачі визначається за формулою: $Іі = \overline{ІФв \times Івп}$, де ІФв – індекс фондовіддачі, що розраховується діленням показника фондовіддачі у звітному періоді на базовий; Івп – індекс валової (товарної в поточних цінах) продукції.

Застосовувати інтегральний показник фондовіддачі доцільно для оцінки рівня ефективності використання основних виробничих фондів у динаміці за умови, коли їх фондовіддача знижується. Тенденція до зростання інтегрального показника фондовіддачі свідчитиме про позитивні зрушення у використанні цього ресурсу, і навпаки – тенденція до зниження його ставить перед підприємством невідкладні завдання щодо залучення наявних резервів використання техніки, продуктивної худоби, транспорту тощо [6, с. 142].

Здійснивши розрахунки цих показників керівник зможе не тільки оцінити ефективність використання основних засобів, а й резерви підвищення їх використання. Виявленими резервами можуть бути зростання валової продукції, в тому числі й урожайності культур, забезпечення оптимальної структури основних виробничих фондів, оптимізація співвідношення оборотних і основних засобів (достатня забезпеченість добривами, насінням і кормами вимагає повного використання основних засобів), підтримання нормального технічного стану або оновлення основних засобів, що дасть змогу виявити науково обґрунтовані шляхи підвищення ефективності [4, с. 431].

Отже, можна підсумувати наступне. Для характеристики використання основних виробничих засобів слід застосовувати узагальнюючі показники – фондовіддачу та фондомісткість. При прийнятті управлінських рішень щодо основних засобів потрібно брати до уваги результати здійсненого аналізу.

Постійний аналіз ефективності основних засобів дає можливість запобігти впливу негативних тенденцій тих факторів, які можуть завадити виконувати основні завдання підприємства.

Окрім оцінювання ефективності використання основних засобів існує об'єктивна необхідність в поглибленні наукових досліджень з проблеми інтенсифікації процесу відтворення основних засобів в сільському господарстві, зокрема, в проведенні досліджень по вдосконаленню механізмів аналізу.

Науковим результатом є обґрунтування узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів сільськогосподарських підприємств, а перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі – використання економіко-математичних методів в аналізі основних засобів.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2010. – 263 с. 2. П(С)БО 7 Основні засоби від 08.02.2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00. 3. Отенко І. П. Аналіз у галузях виробництва і послуг : навч. посіб. / І. П. Отенко, О. Ю. Мішин, С. В. Мішина. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 324 с. 4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учеб. пособ. / Г. В. Савицкая. – 6-е изд. – Мн. : Новое Знание, 2008. – 652 с. 5 Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. – 4-е вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2011. – 624 с. 6. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу : навч. посіб. / О. М. Царенко. – 2-ге вид. – Суми : Університетська книга, 2006. – 240 с.

АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНИХ РИЗИКІВ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 005.334:658.8

Пивовар К. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сутність поняття "комерційний ризик торгових підприємств". Систематизовано фактори та причини їх виникнення, а також методи та правила прийняття рішення в умовах ризику. Запропоновано класифікацію комерційних ризиків торгових підприємств.

Ключові слова: комерційний ризик, класифікація ризиків, критерії, методи, причини.

© Пивовар К. О., 2015

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия "коммерческий риск торговых предприятий". Систематизированы факторы и причины их возникновения, а также методы и правила принятия решений в условиях риска. Предложена классификация коммерческих рисков торговых предприятий.

Ключевые слова: коммерческий риск, классификация рисков, критерии, методы, причины.

Annotation. The essence of the concept of commercial risk of commercial enterprises has been considered. The factors and their causes, as well as the methods and rules of decision-making under risk have been systematised. Classification of commercial risks of commercial enterprises has been proposed.

Keywords: commercial risk, risk classifications, criteria, methods, causes.

Діяльність підприємства завжди пов'язана з невизначеністю. Наявність невизначеності в діяльності комерційних суб'єктів, або іншими словами, ймовірного характеру в проходженні подій, пов'язаних з функціонуванням усіх елементів ринку, обумовлює виникнення ризиків, без врахування яких неможливий ефективний розвиток підприємств. Методологічною основою дослідження стали концепції та погляди вітчизняних та зарубіжних економістів, статті та матеріали наукових семінарів і конференцій, пов'язаних з проблемами ризику, зокрема праці Гранатурова В. М, Шапкіна А. С., Івченка І. Ю., Грачова В. І., Коць О. О., Беднарської О. А. та ін. [1].

Метою даної статті є уточнення сутності та класифікації комерційних ризиків торгових підприємств.

Об'єктом дослідження є правила прийняття рішення в умовах ризику.

Предметом дослідження є методи управління ризиком.

Комерційний ризик – це ризик, який виникає в процесі реалізації товарів та надання послуг, вироблених або закуплених підприємством. Комерційний ризик може розглядатися на всіх стадіях просування продукції на ринок і бути пов'язаним із реалізацією товару (послуг) на ринку, транспортуванням товару, прийманням товару (послуг) покупцем, платоспроможністю покупця, форс-мажорними обставинами тощо. Основними причинами виникнення комерційного ризику є:

1) раптові непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі, які сталися і впливають на діяльність підприємства (зміна цін, зміна в податковому законодавстві, коливання валютного курсу тощо);

2) зміни відносин підприємства з його контрагентами, що тягне за собою зміни досягнутих раніше домовленостей або відмови від них (можливість укласти більш вигідний договір, положення або скорочення строку дії договору, зміна партнерів по бізнесу тощо);

3) зміни, які відбуваються всередині самого підприємства (невідповідність рівня кваліфікації працівників підприємства запланованим завданням, раптовий вихід з ладу основних виробничих фондів тощо) [2].

Для підтримки стійкої роботи підприємцю необхідно займатися виявленням і аналізом факторів, що впливають на рівень ризиків. Оскільки ризик має суб'єктивну основу в результаті ухвалення рішення самим комерсантом і об'єктивну – через вплив зовнішнього середовища, то успіхи і невдачі комерційної діяльності слід розглядати з урахуванням їх класифікації на внутрішні і зовнішні.

Під зовнішніми факторами розуміють умови, які комерсант не може змінити, але повинен враховувати, оскільки вони впливають на стан його справ. Зовнішні фактори, що впливають на рівень комерційного ризику, підрозділяють на:

фактори прямої дії, які безпосередньо впливають на результати комерційної діяльності. До них належать: [3]

закони, що регулюють комерційну діяльність;

непередбачені дії державних служб та установ;

податкова система;

взаємовідносини з партнерами;

дії конкурентів;

корупція і рекет;

фактори непрямого впливу (вони не можуть мати прямої дії, але сприяють його зміні):

політичні умови;
економічна обстановка в країні;
економічне становище на ринку;
міжнародні події;
форс-мажорні обставини.

До внутрішніх факторів належать:

стратегія організації (помилковий вибір власних цілей торгового підприємства, помилковий прогноз розвитку зовнішнього середовища, неправильна оцінка потенціалу торгового підприємства);

управління торговим підприємством і прийняття управлінських рішень (низька якість управління трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами у зв'язку з неузгодженістю дій співробітників, браком досвіду, фінансовими прорахунками, поганою організацією праці і т. д.);

організація процесів купівлі-продажу (дотримання договірної дисципліни, раціональний вибір постачальників, застосування раціонального руху товару, вибір ефективної сервісної політики);

наявність фінансових засобів (труднощі отримання кредитів, високі їхні відсотки, створення необхідних запасів матеріальних ресурсів);

втрата товарів через недбалість працівників торгового підприємства;

ймовірність нечесності працівників, що може нанести матеріальний збиток торговельному підприємству;

низька кваліфікація комерційних працівників, результатом діяльності яких може бути ризикована операція;

призупинення ділової активності торгового підприємства.

Ризики класифікуються за такими ознаками (табл. 1) [4]:

Таблиця 1

Класифікація комерційних ризиків

Ознака класифікації	Вид ризиків	Характеристика ризиків
1	2	3
За приналежністю до країни функціонування господарського суб'єкта	внутрішні ризики; зовнішні ризики	Внутрішні ризики, які виникають у певній країні і впливають на діяльність тільки її господарських суб'єктів. Зовнішні ризики, джерело виникнення яких для внутрішніх виробників перебуває за межами їх власної країни
За рівнем виникнення	ризики галузевого походження; ризики міжгалузевого походження; регіональні ризики; державні ризики	Ризики галузевого походження, які виникають в цілої групи підприємств, що належать до певної галузі, і, відповідно, впливають на свою галузь. Ризики міжгалузевого походження, наявність яких обумовлена впливом і залежністю окремих галузей і сфер економічної діяльності між собою. Регіональні ризики, які можуть виникати через наявність специфіки розвитку й управління окремими регіонами всередині країни. Державні ризики, які виникають на мікрорівні і впливають на всі господарські суб'єкти країни

Закінчення табл. 1

1	2	3
За сферою походження	соціально-політичні; виробничі; фінансові	Соціально-політичні, походження яких базується на можливості виникнення непередбачуваних ситуацій в разі зміни політичного курсу, що здійснює держава. Виробничі, пов'язані з виробництвом продукції, із здійсненням будь-яких видів виробничої діяльності. Фінансові, які виникають у сфері відносин підприємства з банками та іншими фінансовими інститутами, а також пов'язані з невиконанням суб'єктом економічної діяльності своїх фінансових зобов'язань
За адекватністю часу стосовно прийняття комерційних рішень	ризики попереджувальної групи; поточні ризики	Ризики попереджувальної групи – це такі, які враховані під час складання планів розвитку підприємства, тобто до моменту їх появи і, щодо яких вироблена стратегія поведінки підприємства. Поточні ризики – це ризики, які не були раніше передбачені, а також не була вироблена стратегія поведінки підприємства в разі їх виникнення

Методи кількісного оцінювання аналізу є до певної міри уніфікованими, проте за їх допомогою можна оцінити не всі види ризику за різних господарських ситуацій (брак часу, інформації, кваліфікації). Методи оцінювання ризику об'єднують у чотири групи [5] :

1) експертні − дають змогу визначити рівень ризику в тому разі, коли відсутня необхідна інформація для здійснення розрахунків або порівняння, ґрунтуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів з наступною статистично-математичною обробкою результатів цього опитування;

2) економіко-статистичні − застосовуються лише за наявності достатньо великого обсягу статистичної інформації для отримання точної кількісної величини рівня ризику. Обчислюють середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації тощо;

3) розрахунково-аналітичні − призначені для розрахунку відносно точного кількісного вираження рівня ризику на основі внутрішньої інформаційної бази самого підприємства (переважно застосовуються під час оцінки ризику неплатоспроможності і ризику зниження фінансової стійкості);

4) аналогові − дають змогу оцінити рівень ризику по окремих операціях на основі порівняння з аналогічними, вже багаторазово здійснюваними операціями. При цьому для порівняння використовують як власний, так і зовнішній досвід здійснення таких операцій.

Автор вважає за необхідне розглянути чотири критерії прийняття рішень в умовах невизначеності, коли ніякі імовірнісні характеристики не відомі. (табл. 2) Ці критерії:

критерій Вальда;

максимакс критерій;

критерій Севіджа;

критерій Гурвіца.

Таблиця 2

Характеристика критеріїв прийняття рішень в умовах невизначеності

Правило (критерій)	Характеристика
Правило максимін (критерій Вальда)	Вважається фундаментальним критерієм. Називають критерієм песиміста, оскільки він орієнтується на кращий з гірших результатів. Особа, що приймає рішення, в цьому випадку мінімально готова до ризику. Припускаючи максимум негативного розвитку стану навколишнього середовища, вона не стільки бажає виграти, скільки не програти. За цим критерієм обирається стратегія, що гарантує максимальне значення найгіршого виграшу (стратегія фаталізму). Можна застосовувати у випадках, коли: помилки у виборі стратегії поведінки можуть призвести до катастрофічних наслідків; коли рішення можна застосовувати тільки один раз і в майбутньому його вже не вдасться змінити
Правило максимакс	Критерій оптимізму відповідає оптимістичній наступальній стратегії. При цьому не береться до уваги ніякий можливий результат, крім найкращого. Відповідно до цього правила вибирається альтернатива з найвищим досяжним значенням вартості капіталу. Особа, що приймає рішення, не враховує ступінь ризику від несприятливої зміни навколишнього середовища. Використовуючи це правило, визначають максимальні значення для кожного рядка та вибирають найбільше з них
Правило мінімакс (критерій Севіджа)	Мінімакс орієнтований на мінімізацію жалю з приводу втраченого прибутку й допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку. Критерій використовується тоді, коли необхідно обрати стратегію захисту об'єкта від занадто великих утрат. Використання критерію Севіджа є доцільним тільки за умови достатньої фінансової стабільності підприємства, коли є впевненість, що випадковий збиток не призведе до повного краху
Правило Гурвіца	Відповідно до цього правила максимакс і максимін сполучаються зв'язуванням максимуму мінімальних значень альтернатив. Це правило називають ще правилом оптимізму-песимізму. В основу правила покладено використання критерію Гурвіца. Застосовуючи правило Гурвіца, враховують більш істотну інформацію, ніж у разі використання правил максимін і максимакс

Отже, комерційний ризик найбільш підступний і невизначений, тому що випливає з динаміки просування товару чи послуги на ринок. Для його оцінки необхідно мати інформацію про еластичність попиту, демографічні фактори, канали розподілу продукції, регіональні традиції і переваги, вплив конкуренції й імпорту тощо. Науковим результатом даного дослідження є уточнення класифікації комерційних ризиків торгових підприємств, а перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є удосконалення методичного забезпечення аналізу комерційних ризиків торгових підприємств.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособ. / В. М. Гранатуров. – М. : Изд-во "Дело и Сервис", 2010. – 112 с. 2. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – К. : ЦУЛ, 2012. – 344 с. 3. Грачов В. І. Аналіз комерційного ризику / В. І. Грачов. – М. : Фінанси і статистика, 2011. – 131 с. 4. Коць О. О. Класифікація ризиків промислового підприємства / О. О. Коць // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – № 4 (554). – С. 96–103. 5. Шапкін А. С. Комерційний ризик / А. С. Шапкін. – К. : Видавництво КНЕУ, 2010. – 243 с.

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ БАНКУ В ЛІКВІДНИХ КОШТАХ

УДК 336.71

Попович К. В.

Магістр 1 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність поняття "ліквідність банку". Досліджено переваги, недоліки та напрями удосконалення існуючих методів визначення потреби банку в ліквідних коштах.

Ключові слова: ліквідність банку, управління ліквідністю банку, методи оцінки потреб банку в ліквідних коштах, структурування фондів, грошові потоки.

Аннотация. Раскрыта сущность понятия "ликвидность банка". Исследованы преимущества, недостатки и направления совершенствования существующих методов определения потребности банка в ликвидных средствах.

Ключевые слова: ликвидность банка, управление ликвидностью банка, методы оценки потребностей банка в ликвидных средствах, структурирование фондов, денежные потоки.

Annotation. The essence of the concept of bank liquidity has been disclosed. The strengths, weaknesses and areas for improvement of the current methods for determining the need of a bank for liquid funds have been investigated.

Keywords: bank liquidity, bank liquidity management, methods of assessment of the bank needs for liquid funds, structuring funds, cash flows.

За сучасних умов інтеграції до європейського простору, а отже на міжнародну фінансову арену, на перший план виходить питання забезпечення фінансової стабільності банків. Запорукою їх стійкості та надійності є ліквідність, оскільки банк, який володіє достатнім рівнем ліквідності, може з мінімальними затратами для себе виконувати свої функції. Однак нестабільна політична та економічна ситуація в країні призводить до постійної зміни законодавства, вимог до банків, податків, погіршення рівня життя населення, що створює нові перешкоди в процесі управління ліквідністю та визначення банками потреби в ліквідних коштах.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів ліквідності банку займалось багато як зарубіжних (Е. Рид, Р. Картер, Дж. Сінк, Пітера С. Роуз), так і вітчизняних науковців, серед яких Колодізєв О. М., Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. [1] та ін. Серед останніх досліджені, які стосуються безпосередньо методів визначення потреб банку в ліквідних коштах, варто звернути увагу на роботи таких вітчизняних економістів: Івасів І. Б., Дзюблюк О. В., Криклій О. А., Серпенінова Ю. С. [2 − 6].

Однак, враховуючи вклад кожного з науковців у дослідження даного питання, варто зауважити, що на сьогодні так і не існує оптимальної і єдиної методики визначення потреби банку в ліквідних коштах.

Метою написання статті є висвітлення теоретичних підходів до визначення поняття "ліквідність банку" та дослідження переваг і недоліків існуючих методів визначення потреби банку в ліквідних коштах.

Управління ліквідністю банку – достатньо складний вид управлінської діяльності внаслідок складності самого поняття "ліквідність банку" та диференціації підходів до його розуміння залежно від суб'єкта управління та регулювання, різноманітності видів, факторів, що визначають рівень ліквідності банку, обмеженістю можливостей подолання негативних наслідків кризи ліквідності. В економічній літературі термін "ліквідність" широко застосовується в різних галузях і характеризує різні об'єкти економіки [5].

© Попович К. В., 2015

Визначення поняття "банківська ліквідність" наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття "ліквідність банку"

Автори	Визначення
Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 № 368 [6]	здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів і строками й сумами виконання зобов'язань банку, а також строками і сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати)
Єпіфанов А. О. Маслак Н. Г. Сало І. В. [1, с. 62]	1) здатність банку своєчасно виконувати свої зобов'язання, причому не тільки щодо повернення вкладених коштів з виплатою встановленої плати, а й щодо надання кредитів; 2) здатність купувати грошові кошти у Національного (центрального) банку чи банків-кореспондентів за розумною ціною
Сало І. В. Криклій О. А. [7, с. 232]	здатність банку виконувати свої зобов'язання (у будь-який момент за зобов'язаннями до запитання і відповідно до термінів за терміновими зобов'язаннями), маючи для цього достатню кількість готівки і безготівкових коштів
Івасів І. Б. [2, с. 111].	спроможність банку виконувати свої зобов'язання, можливість задоволення кредитних заявок, які відповідають його стандартам кредитування
Панова Г. С. [8, с. 34]	можливість продавати ліквідні активи, придбавати грошові кошти в центральному банку і здійснювати емісію акцій, облігацій, депозитних і ощадних сертифікатів, інших боргових інструментів. Ліквідність для банку є його здатністю забезпечувати своєчасне виконання в грошовій формі своїх зобов'язань по пасиву. Ліквідність банку визначається збалансованістю активів і пасивів банку, ступенем відповідності термінів розміщення активів і залучених банком пасивів

Аналіз джерел [1 – 2; 6 – 8], присвячених проблемам ліквідності банку, показав, що науковці порізному розуміють сутність даного поняття, а тому і підходи до його визначення теж різні.

Більшість авторів, серед яких Сало І. В., Криклій О. А. [7] та ін., в основу визначення ліквідності банку закладають його здатність своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями.

Ліквідність банку як його здатність купувати грошові кошти в центральному (національному) банку за прийнятною ціною та як співвідношення сум активів і пасивів з однаковими термінами розглядають такі автори, як Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Панова Г. С. [1; 8] та ін.

Оскільки на сьогодні ліквідність банків більше залежить від можливості задовольнити потреби клієнтів у кредитуванні, тому найбільш доцільним автор статті вважає визначення запропоноване Івасів І. Б. [2], який тлумачення ліквідності банку як спроможності банку виконувати свої зобов'язання доповнив вимогою задовольняти кредитні заявки клієнтів, котрі відповідають його стандартам кредитування.

Ефективне управління ліквідністю банків забезпечується комплексом послідовних і практичних дій банківського менеджменту. Одним з ключових моментів у цьому питанні є вимірювання ліквідної позиції комерційного банку.

Відомі різні методи оцінки потреби банку в ліквідних коштах, основними з яких є такі: метод структури коштів (структурування фондів) − передбачає забезпечення співвідношення між обсягом необхідних резервів ліквідності та заявок за кредитами з обсягом ліквідних активів; коефіцієнтний метод (метод показників ліквідності) − передбачає розрахунок співвідношення обсягу активів різних

видів та згрупованих належним чином пасивів; метод грошових потоків (метод джерел і використання коштів) – полягає в розрахунку обсягу ліквідних активів на основі вивчення грошових потоків за всіма договорами та угодами банку.

Розглянемо сутність кожного з цих методів більш детально.

Метод структури коштів (структурування фондів) передбачає поділ джерел коштів на категорії, що здійснюють із урахуванням рівня ймовірності їх вилучення. А саме, на першому етапі класифікують ресурси за ступенем їх стабільності. На другому етапі визначають рівень резерву коштів у ліквідній формі за кожною групою ресурсів (стабільних ресурсів, мінливих зобов'язань, поточних зобов'язань). Аналіз має виявити рівень осідання коштів та визначити стабільні залишки за кожною групою зобов'язань. У кінцевому підсумку це дасть змогу виявити загальні тенденції зміни стабільної ресурсної бази й точніше спрогнозувати потребу банку в ліквідних коштах. На третьому етапі необхідно чітко розподілити кошти з кожної групи зобов'язань на фінансування відповідної групи активів.

Недоліком даного методу є недостатнє приділення уваги термінам закінчення конкретних депозитів та кредитів у процесі формування резерву ліквідності, що може спричинити його надмірність або дефіцит [3].

Оцінка ліквідності банку на основі коефіцієнтів є найбільш доступною і поширеною. Суть цього методу полягає в розрахунку низки коефіцієнтів, що характеризують ліквідність балансу, стабільність зобов'язань банку і потреби банку в додаткових ліквідних коштах.

Різні коефіцієнти переважно розраховуються як співвідношення між обсягами активів і відповідних зобов'язань. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності у вигляді економічних нормативів входить до складу обов'язкової звітності банків і використовується регуляторами для контролю за рівнем ліквідності кредитних організацій.

Виділяють три основні групи коефіцієнтів: 1) коефіцієнти для розрахунку обсягу і структури зобов'язань банку; 2) коефіцієнти для визначення обсягу і структури ліквідних коштів, що знаходяться на балансі банку; 3) коефіцієнти, що дають можливість визначити здатність виконання банком своїх зобов'язань за рахунок ліквідних активів.

Як правило, визначається один (або декілька) основних коефіцієнтів для оцінки ліквідності. Інші слугують додатковими (допоміжними), які допомагають детальніше дослідити той чи інший аспект оцінки ліквідності (табл. 2) [9].

Таблиця 2

Показники ліквідності балансу банку [9]

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника	Орієнтовне значення
1	2	3	4
Коефіцієнт миттєвої ліквідності (Кмл)	$\frac{Кк + Ккр}{Д}$	Показує можливість банку погасити кошти з каси і коррахунків зобов'язань за депозитами (Д)	Не менше 20 %
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	$\frac{А}{З}$	Характеризує максимальну можливість банку в погашенні зобов'язань (З) всіма активами (А)	Не менше 100 %
Коефіцієнт відношення високоліквідних активів до робочих (Квл)	$\frac{Авл}{Ар}$	Характеризує частку високоліквідних активів (Авл) у робочих активах (Ар)	Не менше 20 %
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань (Крл)	$\frac{Ад}{З}$	Характеризує забезпечення дохідними активами банку (Ад) його зобов'язань (З)	–

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (з метою визначення незбалансованої ліквідності) (Кс)	$\frac{КР}{Д}$	Розкриває наскільки видані кредити (КР) забезпечені всіма залученими депозитами (Д), тобто показує чи є незбалансована ліквідність	70 − 80 %
Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань (Кглз)	$\frac{Авл + Ам}{З}$	Розкриває здатність банку погасити зобов'язання (З) високоліквідними активами (Авл) і шляхом реалізації майна (Ам)	−

Використання перелічених та інших показників допомагає всебічно аналізувати потреби й стан ліквідності, а також точніше оцінювати ризик незбалансованої ліквідності банку. Розробивши внутрішньобанківську систему деталізованих показників ліквідності, менеджмент матиме змогу контролювати оперативні дані та планувати діяльність з урахуванням специфіки операцій конкретного банку [9].

Метод грошових потоків (метод джерел і використання коштів) передбачає оцінку обсягу ліквідних коштів із урахуванням вхідних та вихідних грошових потоків (погашення і видачі кредитів, залучення й повернення депозитів), а також відсоткових платежів за ними. Слід зауважити, що при розрахунку враховують не лише балансові активи і пасиви, а й позабалансові вимоги та зобов'язання [3]. Ліквідна позиція за цим методом визначається так:

$$Лп = Зб + Нк + Па + Пі − (Зкл + Вкр + Ні),$$

де Лп – ліквідна позиція банку;
Зб – залишок на рахунках банку;
Нк – надходження коштів на рахунки клієнтів;
Па – повернення раніше розміщених активів;
Пі – інші платежі банку;
Зкл – залишок коштів на рахунках клієнтів;
Вкр – видача кредитів;
Ні – інші надходження до банку.

Узагальнюючи все сказане вище можна провести порівняльну характеристику даних методів (табл. 3) [5].

Таблиця 3

Порівняльна характеристика методів визначення потреби банку в ліквідних коштах [5]

Метод	Основні положення	Переваги	Недоліки	Напрямки удосконалення
1	2	3	4	5
Метод структури коштів (структурування фондів)	передбачає класифікацію пасивів згідно з можливістю використання для активних операцій шляхом встановлення відсотка резервування для здійснення активних операцій	надає детальну інформацію про стан і структуру пасивів	відсутність єдиного підходу до класифікації груп пасивів; складність визначення відсотка резервування; направленість на оцінку миттєвої ліквідності	використання сценарного підходу до визначення імовірності зміни стабільності пасивів

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
Коефіцієнтний метод (показників ліквідності)	передбачає встановлення критеріальних співвідношень різних груп активів і пасивів	простий і найбільш поширений метод	статичність; складність визначення критеріального значення показників; направленість на оцінку миттєвої ліквідності	використання додаткових показників поряд з аналізом динаміки активів і пасивів
Метод грошових потоків (джерел і використання коштів)	полягає у співвідношенні вхідних і вихідних грошових потоків та розрахунку розривів ліквідності	дає можливість оцінити потреби в ліквідних коштах на довгостроковий період	складність прогнозування грошових потоків і оцінки факторів, що впливають на грошові потоки банку	використання додаткових методик прогнозування грошових потоків (математичне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз, метод часових рядів тощо)

Розкривши суть кожного з методів визначення потреби банку в ліквідних коштах, проаналізувавши як переваги, так і недоліки від їх застосування, можна сказати, що вибір того чи іншого методу в процесі управління ліквідністю банку залежатиме від його власних можливостей (розміру та фінансового стану, рівня забезпеченості кваліфікованим персоналом та рівня кваліфікації безпосередньо управлінського персоналу) та потреб, які відповідають загальній стратегії цього банку.

Таким чином, визначення ліквідної позиції банку та потреби банку в ліквідних коштах є одним з головних питань ефективного управління ліквідністю банку.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків : навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 522 с. 2. Івасів І. Б. Ліквідність банку в умовах маркетингоорієнтованого менеджменту / І. Б. Івасів // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 109–116. 3. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : ТЗОВ "Терно-граф", 2009. − 316 с. 4. Криклій О. А. Система комплексного управління ліквідністю банку / О. А. Криклій, Ю. С. Ребрик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2010. – Випуск 1 (8), частина 2. – С. 9–17. 5. Фінансовий механізм управління ліквідністю банку [Текст] : монографія / І. М. Бурденко, Є. Є. Дмитрієв, Ю. С. Ребрик та ін. ; за заг. ред. Ю. С. Сер-пенінової. – Суми : Університетська книга, 2011. − 136 с. 6. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Інструкція НБУ від 28.08.2001 р. № 368 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. − Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua. 7. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 313 с. 8. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г. С. Панова. − М. : Финансы и статистика, 1996. – 270 с. 9. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко, В. В. Крилова та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с. 10. Криклій О. А. Комплексний підхід до формування механізму управління ліквідністю банку на основі адаптивної моделі / О. А. Криклій, Д. О. Рябіченко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. − № 9. − С. 250–255.

ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ "ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА", ЇЇ СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА

УДК 65.012.8:621

Самко М. С.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку та аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито економічну сутність поняття "економічна безпека". Надано критичний огляд існуючих у фаховій літературі підходів до визначення терміна "економічна безпека", що дає можливості поглибити й уточнити його сутність.

Ключові слова: економічна безпека, економічний інтерес, загроза, стратегічний інтерес, внутрішнє середовище, некорпоративні ресурси, стан підприємства.

Аннотация. Раскрыта экономическая сущность понятия "экономическая безопасность". Представлен критический обзор существующих в профессиональной литературе подходов к определению термина "экономическая безопасность", что позволяет углубить и уточнить его сущность.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономический интерес, угроза, стратегический интерес, внутренняя среда, некорпоративные ресурсы, состояние предприятия.

Annotation. The economic essence of the concept of economic security has been disclosed. A critical review of current approaches to the definition of the term "economic security" available in professional literature has been provided, which makes it possible to deepen and clarify its nature.

Keywords: economic security, economic interest, threat, strategic interest, internal environment, non-corporate resources, enterprise condition.

Однією з найважливіших потреб будь-якого суб'єкта є потреба в охороні безпеки господарської діяльності. Це базова потреба, яка реалізується у здатності попереджати й усувати небезпеки, що загрожують господарській діяльності цих суб'єктів.

Поняття економічної безпеки підприємства досліджувалося в працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів: Пономарьова В. П., Зубок М. І., Зубок Р. М., Лянной Г. Л., Клебанова Т. С., Шемаєва Л. Г., Шевченко І. В., Шликов В. В.

Метою дослідження є теоретичне і практичне обґрунтування сучасних підходів до визначення категорії "економічна безпека".

Економічна безпека підприємства характеризує відносини підприємства з іншими суб'єктами. У даному контексті продуктивним є підхід до сутності даного поняття Пономарьова В. П., який розглядає економічну безпеку як міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних із ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства [1, с. 8]. Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л. та Власков А. С. визначають економічну безпеку підприємства як "стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому" [2].

Але слід зазначити, що для запобігання загрозам можуть бути використані і некорпоративні ресурси, зокрема можливості правоохоронних органів чи судової системи (прокуратури). Дану ваду цілком правильно підмічено Петриною О. Б. [3, с. 206].

© Самко М. С., 2015

Слід зазначити і доволі розмитий термін "стабільне функціонування підприємства". Адже підприємство повинно не лише стабільно функціонувати, а й розвиватися. Не зовсім зрозуміло, чи входить розвиток підприємства в поняття стабільного функціонування зазначених вище авторів.

Поняття "загроза", як правило, пов'язується з зовнішніми чинниками. На сучасному етапі відбувається перенесення акцентів: від захисту елементів внутрішнього середовища до організації захисту від негативного впливу зовнішнього середовища та адаптацію до його зміни [4, с. 12]. Дане висловлювання не зовсім коректне, так як загрози функціонуванню підприємства можуть виходити із середини самого підприємства.

Розглянемо визначення економічної безпеки, яке наводиться у довіднику "Стратегии бизнеса" за редакцією Клейнера Г. Б. Тут економічна безпека визначається як "такий стан певного господарювання суб'єкта, за якого життєво важливі компоненти структури та діяльності підприємства характеризуються високою захищеністю від небажаних змін" [5, с.106].

Загалом визначення Клейнера Г. Б. доволі точно відображає сутність процесу убезпечення підприємства, однак не дає критеріїв оцінки стану підприємства як такого. Крім того, за такого визначення підприємство не розглядається як система, що при порушенні хоч одного з її складових компонентів створює загрозу функціонуванню інших підсистем. У визначенні Клейнера використовується не слово "загроза", а поняття "небажані зміни", що правильно розширює поняття економічної безпеки, так як небажані зміни можуть відбуватися під дією чинників всередині підприємства. Також наголошена й умова досягнення цілей бізнесу – ефективність використання корпоративних ресурсів. Крім того, недоліком визначення Клейнера, як і аналогічних, що орієнтуються на цілі підприємства, є неврахування того, що самі цілі можуть бути поставлені низькі, їх досягнення не потребує зусиль з боку менеджменту, в такому разі виникає ефект "втрачених можливостей".

Слід погодитися з Шемаєвою Л. Г. з тим, що наведене вище визначення Клейнером поняття "економічна безпека підприємства" та йому аналогічні недостатньо враховують аспект недопущення "втрати можливостей", що надаються підприємству з боку зовнішнього середовища, забезпечення їх ефективного використання підприємством для реалізації власних стратегічних інтересів [4, с.11]. Адже зовнішнє середовище може надавати підприємству такі можливості, які не зафіксовані в цілях і відповідно, їх реалізація з початку не планувалася.

Окремо зазначено, що наведені вище автори визначають сутність економічної безпеки через ефективність використання корпоративних ресурсів і не враховують той факт, що ресурси підприємства можуть бути недостатніми для його убезпечення. У такому разі навіть їх найбільш ефективне використання не здатне забезпечити економічну безпеку підприємства. Для цього підприємству потрібно залучити більше ресурсів, або ж покращити якість використовуваних ресурсів.

Саллі В. І. [6], Тимофеєв Т. В., Наумова Л. Г. [7] розглядають економічну безпеку підприємства як стан, що визначається керівництвом і власниками підприємства як задовільний (прийнятний, бажаний, цільовий), що може проявлятися у досягненні певного рівня виробництва та бажаного рівня економічних показників, і може підтримуватися протягом певного періоду часу.

Пілова Д. П. [8] розглядає економічну безпеку як здатність підприємства досягти певної мети в умовах макросередовища та мікросередовища, що склалися.

Аналізуючи розглянуті вище визначення можна зробити висновок, що стан економічної безпеки обмежується цілями або планами вищого керівництва (власників), що свідчить про певну суб'єктивність оцінки стану підприємства. З одного боку, подібне розуміння поняття економічної безпеки враховує особливості окремого підприємства, специфіку його діяльності, його місію та інші важливі фактори. З іншого боку, недоліком такого підходу можуть бути неправильно сформовані плани та стратегії розвитку суб'єкта господарювання, що може привести підприємство та його керівництво до неправильних дій або неадекватної реакції на запобігання тих чи інших загроз та ризиків.

Пономарьов В. П. [1] розуміє під економічною безпекою підприємств міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства. Дане визначення характеризує фундаментальну ознаку економічної безпеки – відсутність протиріч інтересів, інакше кажучи, відсутність ознак кризового стану підприємства.

На основі існуючих тверджень та вище приведеного аналізу думок різних авторів щодо визначення поняття "економічна безпека" зробимо наступний висновок, що економічна безпека підприємства – це така комплексна характеристика стану підприємства, яка відображає рівень можливостей підприємству розвиватися як в поточному періоді, так і у майбутньому.

Наук. кер. Преображенська О. С.

Література: 1. Пономарьов В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. П. Пономарьов; Східноукр. держ. ун-т. – Луганськ, 2000. – 27 с. 2. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В. Ф Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. – М. : Изд-во "Ось-89", 2007. – 208 с. 3. Петрина О. Б. Передумови формування та зміст економічної безпеки підприємства / О. Б. Петрина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. − Вип. 20.3. − С. 206–216. 4. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: 21.04.02 / Л. Г. Шемаєва; Ун-т економіки та права "КРОК". – К., 2010. – 39 с. 5. Стратегии бизнеса : справочник / под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Изд-во КОНСЭКО, 1998. – 288 с. 6. Салли В. И. К созданию системы оценки состояния угольных шахт / В. И. Салли, С. В. Салли // Уголь Украины. – 2009. – № 6. – С. 35–38. 7. Тимофеев Т. В. Экономическая безопасность и управление риском предприятий [Елекронний ресурс] / Т. В. Тимофеев, Л. Г. Наумова. – Режим доступа : http://btbcons.ru/articles/?art_id=6. 8. Пілова Д. П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / Д. П. Пілова. – Кривий Ріг, 2007. – 20 с. 9. Brancoveanu C. The improvement of economic business management – competitiveness growth factor / C. Brancoveanu // Romanian Economic Journal. – 2007. – № 10. – P. 99–111. 10. Половнев К. С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук. [Текст] / К. С. Половнев. – Екатеринбург, 2002. – 177 с. 11. Єгорова Л. І. Стратегія антикризового проактивного управління підприємством : дис. канд. екон. наук : 08.06.01 [Текст] / Л. І. Єгорова; Донецький національний університет. – Донецьк, 2003. – 180 с. 12. Козаченко Г. В. Экономическая безопасноть: сущность и механизмы обеспечения : монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

УДК 657.421:657.62

Харковська В. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто теоретичні засади аналізу основних засобів та ефективності їх використання на виробничих підприємствах; визначено напрями підвищення ефективності використання основних засобів підприємства.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, рух та динаміка основних засобів, ефективність.

© Харковська В. В., 2015

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы анализа основных средств и эффективности их использования на производственных предприятиях; определены направления повышения эффективности использования основных средств предприятия.

Ключевые слова: основные средства, анализ, движение и динамика основных средств, эффективность.

Annotation. The theoretical basis of the analysis of fixed assets and the efficiency of using them at manufacturing plants have been considered; the directions for raising the efficiency of the use of fixed assets have been identified.

Keywords: fixed assets, analysis, movement and dynamics of fixed assets, efficiency.

Важливе значення приділяється основним засобам як головному елементу матеріально-технічної бази підприємства. Ефективність використання основних засобів залежить від організації своєчасного одержання надійної і досить повної обліково-економічної інформації. У цьому зв'язку зростає роль та значення обліку як однієї з найважливіших функцій управління.

Значний внесок у розробку теоретичних основ аналізу основних засобів внесли роботи Білухи М. Т., Бутинця Ф. Ф., Голова С. Ф., Сопка В. В. та інших вчених-економістів [1 – 4]. Отримані ними протягом багатьох років результати теоретичних і практичних розробок із проблем удосконалення обліку основних засобів мають велике значення для розвитку вітчизняної теорії обліку.

Об'єктом дослідження обрано процес аналізу основних засобів на підприємстві.

Предметом дослідження є напрями аналізу ефективності використання основних засобів.

Процес функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта як на мікро-, так і на макроекономічному рівні не можна уявити без використання основних засобів. Навіть починаючи з першого етапу життєвого циклу створення підприємства головним управлінським завданням постає питання відносно того, де саме буде розміщено фірму (земельна ділянка), яку необхідно звести будівлю, яке устаткування придбати тощо.

На перший погляд може здатися, що основні засоби використовуються насамперед на підприємствах, які займаються виробництвом товарів, а для тих, що надають послуги, засоби праці не є такими важливими. Але це не так, адже основні засоби – це не лише верстати та споруди. До них відносять і всю електронно-обчислювальну техніку, без якої зараз не можна уявити роботу будь-якого підприємства, і невиробничі основні засоби, які дуже часто не відносять до основних засобів. Під час виготовлення продукції обов'язковою умовою є залучення необхідних основних засобів та ефективне використання з метою забезпечення максимальної їх віддачі, тобто обсягу виготовлених товарів чи наданих послуг на одиницю вартості основних засобів. Отже, головна проблема в процесі експлуатації останніх полягає в розробці такої системи управління ними, яка б дозволила підвищити ефективність використання основних засобів у виробництві. Це завдання є досить складним, але його вирішення створить умови для динамічного розвитку підприємства і народного господарства в цілому.

Вивчаючи стан основних засобів, визначають також і забезпечення ними підприємства. Для цього спочатку аналізують потужність обладнання й те, наскільки ця потужність відповідає виробничій програмі підприємства.

Аналіз основних засобів починають із визначення забезпеченості ними підприємства. Для цього необхідно з'ясувати, чи достатньо в підприємства основних засобів, яка їхня динаміка, склад, структура, технічний стан, яким є рівень виробництва та його організація.

Аналітичне значення мають показники структури основних засобів. Вони, насамперед, характеризують розподіл основних засобів підприємства на основні виробничі засоби головного виду діяльності, основні виробничі засоби інших видів діяльності (наприклад, закладів торгівлі та громадського харчування у складі промислового підприємства) і засоби невиробничого призначення.

В табл. 1 наведений аналіз руху та динаміки основних засобів ХМЗ "ФЕД". Як свідчать дані табл. 1. вартість основних засобів на підприємстві зросла на 627 тис. грн, тобто на 0,4 %, у тому числі основних виробничих засобів – на 948 тис. грн, або на 0,6 %. Збільшилась частка основних виробничих засобів у загальній кількості на 0,2 %.

Таблиця 1

Наявність, рух та динаміка основних засобів ХМЗ "ФЕД"

Найменування основних засобів	Власні основні засоби				Абсолютне відхилення
	На початок періоду, тис. грн	Питома вага, %	На кінець періоду, тис. грн	Питома вага, %	
1. Виробничого призначення	156 973	99,24	157 921	99,44	948
1.1. Будівлі та споруди	31 392	19,85	28 681	18,06	-2 711
1.2. Машини та обладнання	120 055	75,9	124 387	78,33	4 332
1.3. Транспортні засоби	2 891	1,83	3 170	2,0	279
1.4. Інші	2 635	1,67	1 683	1,06	-952
2. Невиробничого призначення	1 206	0,76	885	0,56	-321
Усього	158 179	100	158 806	100	627

Аналізуючи основні засоби, треба брати до уваги те, що збільшення обсягу продукції, яка виробляється, залежить від частки в цих фондах нових, досконаліших засобів праці. Аналіз повинен розкрити причини вибуття основних засобів як щодо всього їх складу, так і за окремими видами або об'єктами.

Проаналізувавши динаміку та структуру основних засобів, необхідно розглянути технічний стан засобів, що від нього також значною мірою залежить збільшення випуску продукції.

Для характеристики технічного стану основних засобів використовуються такі основні показники: коефіцієнти спрацювання (зносу), придатності, оновлення, вибуття та кілька інших (допоміжних) коефіцієнтів.

Розрахунки перерахованих коефіцієнтів наведено на рис.

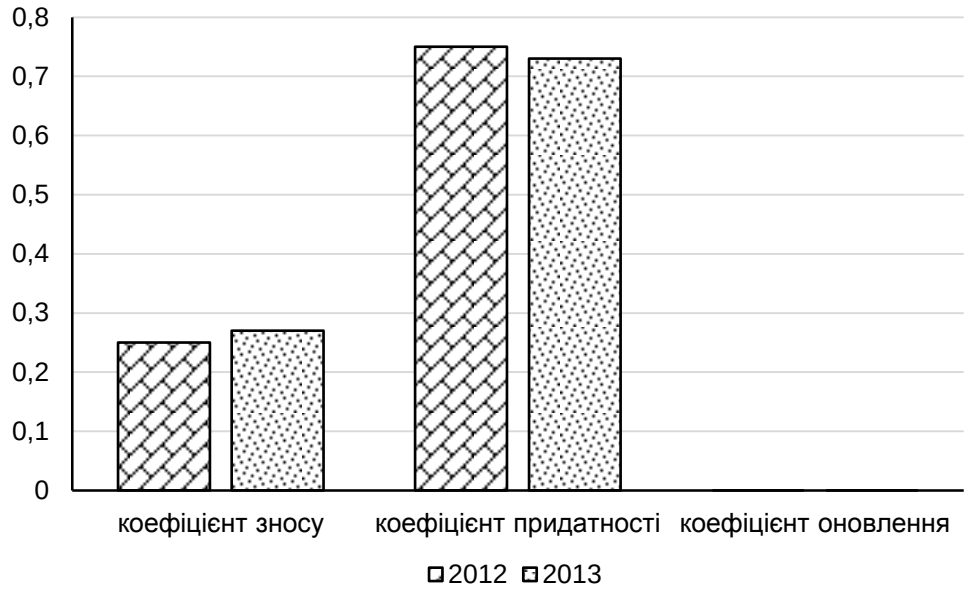


Рис. **ХМЗ "ФЕД"**

Проаналізувавши показники ефективного використання основних засобів можна зробити висновок, що в цілому основні засоби в 2013 р. мають задовільний технічний стан. Тільки коефіцієнт зносу

збільшився порівняно з 2012 роком на 0,02 п. п. і становить 0,27. Коефіцієнт вибуття у 2013 р. не змінився порівняно з 2012 р. Порівняно з 2012 р. у 2013 р. знизився коефіцієнт придатності основних фондів на 0,02, що характеризує зменшення ступеня придатності основних засобів у виробництві.

Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів підприємств

Шляхи підвищення ефективності основних засобів	Характеристика
Інтенсивний	Інтенсивність використання основних засобів підвищується шляхом удосконалювання технологічних процесів; організації безперервно-потокового виробництва на базі оптимальної концентрації виробництва однорідної продукції; вибору сировини, її підготування до виробництва відповідно до вимог заданої технології і якості продукції, що виробляється; ліквідації штурмівщини і забезпечення рівномірної, ритмічної роботи підприємств, цехів і виробничих ділянок, проведення ряду інших заходів, що дозволяють підвищити швидкість обробки предметів праці і забезпечити збільшення виробництва продукції в одиницю часу, на устаткування або на 1 кв. м виробничої площі
Екстенсивний	Поліпшення екстенсивного використання основних фондів припускає, з одного боку, збільшення часу роботи діючого устаткування в календарний період (протягом зміни, доби, місяця, кварталу, року), і з іншого боку, збільшення кількості і питомої ваги діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві й у його виробничій ланці

Підвищення ефективності використання основних засобів у даний час, коли в країні спостерігається повсюдний і глобальний спад виробництва, має величезне значення. Підприємства, що використовують основні засоби, що дістались їм у спадщину, повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально ефективно використовувати, особливо в існуючих умовах дефіциту фінансів і виробничих інвестицій. Таким чином, однією з головних ознак ефективного використання основних засобів є зростання обсягу виробництва його продукції підприємства та чистого прибутку. Ефективне їх використання в результаті приводить до підвищення ефективності підприємства в цілому та сприяє покращенню його фінансового стану й конкурентоспроможності.

Наукові результати даного дослідження є уточнення напрямів підвищення ефективності використання основних засобів. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є удосконалення методичного забезпечення аналізу основних засобів підприємств.

Наук. кер. Мішин О. Ю.

Література: 1. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. / М. Т. Білуха. – К. : Цент навчальної літератури 2007. – 690 с. 2. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2004. – 411 с. 3. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 672 с. 4. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – К. : 2006. – 704 с. 5. Крічка Н. М. Методика та організація обліку і аналізу основних засобів / Н. М. Крічка // Економіка і держава. – 2009. – № 6. – С. 73–75. 6. Череп А. В. Ефективність використання основних фондів підприємства / А. В. Череп // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 212–215. 7. Житна І. П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств / І. П. Житна, А. М. Нескреба. – К. : Вища школа, 1999. 8. Мазуркевич І. О. Теоретичні аспекти відтворення основних

засобів на підприємстві / І. О. Мазуркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. – С. 53–56. 9. Рибченко М. Ф. Проблеми та шляхи вдосконалення обліку основних засобів / М. Ф. Рибченко // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 134–137. 10. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Н. М. Дєєва, О. І. Дедіков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.

ФІСКАЛЬНА БЕЗПЕКА ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.225.6

Шахзадян Ю. Г.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С.Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття фіскальної безпеки підприємства як частини економічної безпеки держави. Визначено підхід до створення принципово нової моделі взаємодії між ринковими суб'єктами в галузі фіскальних відносин. Запропоновано побудову ефективної системи податкового менеджменту.

Ключові слова: податкові ризики, економічна безпека, фіскальна безпека, методи оптимізації.

Аннотация. Рассмотрено понятие налоговой безопасности предприятия как составной части экономической безопасности государства. Определен подход к созданию принципиально новой модели взаимодействия между рыночными субъектами в области налоговых отношений. Предложено построение эффективной системы налогового менеджмента.

Ключевые слова: налоговые риски, экономическая безопасность, фискальная безопасность, методы оптимизации.

Annotation. The concept of fiscal security of an enterprise as part of economic security of a state is considered. An approach to the formation of an essentially new model of interaction between market entities within tax relations has been identified. Construction of an effective system of tax management is offered.

Keywords: tax risks, economic security, fiscal security, optimization techniques.

Фіскальна безпека підприємства є частиною економічної безпеки держави, як одержувача податків у дохідну частину бюджету, і підприємства, як платника податків. Фіскальна безпека підприємства – це фінансово-економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацією фіскальних ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю й вчасно сплачуються нараховані податки, а з боку виконавчих і законодавчих органів забезпечується передбачені законом захист платника податків. Це сприяє зростанню чистого прибутку підприємства й підвищенню економічної безпеки українських платників податків.

© Шахзадян Ю. Г., 2015

Формування фіскальної системи України з чітко визначеною фіскальною спрямованістю обумовило появу різноманітних публікацій з оцінки фіскальних ризиків і проблем фіскальної оптимізації, але вони містять в основному практичні рекомендації щодо уникнення або зменшення рівня податкового навантаження на суб'єкти підприємницької діяльності [1 – 3]. Виділення невирішених частин загальної проблеми. На цей час відчувається недостатність комплексного теоретичного дослідження управління податковими ризиками, податкового планування та методологічних підходів до його використання.

Мета дослідження – зростання інтересу до розробки економічної стратегії й тактики підприємства обумовлюють необхідність визначення цілей і завдань політики підприємства по оптимізації фіскальних ризиків, виходячи не тільки з оптимізації податків, а й з основної мети господарської діяльності – отримання прибутку.

Задачі дослідження – визначити підхід до створення нової моделі взаємодії між ринковими суб'єктами в галузі фіскальних відносин, запропоновано побудову ефективної системи податкового менеджменту.

Під податковим ризиком слід розуміти ймовірність виникнення потенційної погрози для платника податків понести фінансові втрати або недоодержати доходи через несплату податків, здійснення фіскальних правопорушень. До основних видів фіскальних ризиків належать:

ризик несплати податків, що веде до негативних наслідків для платника податків у вигляді штрафів, пені, неустойок;

ризик податкового контролю, що веде до виникнення санкцій і втрат через невиконання платниками податків законодавчих фіскальних актів;

ризик посилення податкового навантаження, диференційований за видами господарської діяльності й податками залежно від фіскальних ставок, пільг, обсягу створюваної доданої вартості;

ризик фіскальної мінімізації – імовірність понести фінансові втрати, пов'язані з діями платника податків по мінімізації фіскальних платежів;

ризик карного переслідування податкового характеру, що веде або до істотних фінансових втрат платника податків, або до позбавлення волі платника податків за здійснення фіскальних правопорушень, передбачених статтями Кримінального кодексу України [3].

Різноманіття видів податкового ризику, а також способів досягнення раціонального податкового навантаження, обумовлене факторами зовнішнього середовища й внутрішніх параметрів, вимагає їхньої відповідної класифікації з метою ефективного управління в рамках забезпечення економічної безпеки підприємства.

Наслідок фіскальних ризиків виражається, насамперед, у фінансових втратах підприємства, зменшенні його чистого прибутку, зниженні інвестиційної привабливості підприємства, втраті його фінансової стабільності [4].

В умовах ринкової економіки можна виділити п'ять основних областей податкового ризику будь-якого підприємства.

Відносно безризикова область – у разі легального нарахування й сплати податків ризик підприємства мінімальний, при нормальному ході господарського процесу підприємство сплачує встановлені податки й одержує, як мінімум, розрахунковий прибуток, якщо рівень податкового навантаження сприяє розвитку бізнесу [5, с. 21].

Область мінімального ризику – у результаті діяльності підприємство ризикує частиною або всією величиною чистого прибутку, якщо воно сплачує штрафні санкції й пені через несвоєчасну сплату податків, або внаслідок помилки неправильно визначає оподатковувану базу.

Область підвищеного ризику – підприємство ризикує тим, що в найгіршому разі зробить покриття всіх витрат, а в кращому – дістане прибуток набагато менше розрахункового рівня. Це характерно для умов неадекватного характеру висновку договорів, порушення договірної дисципліни [6].

Область критичного ризику – підприємство ризикує втратити не тільки прибуток, але й недоодержати передбачувану виручку від реалізації, що можливо, якщо підприємство, прагнучи мінімізувати податки, переступає податкове законодавство. У результаті штрафи й санкції істотно перевищують суму податків, що сплачуються легально. Наслідки такого господарювання катастрофічні для підприємства. Підприємство скорочує масштаби своєї діяльності, втрачає оборотні кошти, має значні борги. У цьому випадку, якщо немає альтернативи, фінансове становище підприємства стає критичним [7].

Область неприпустимого (катастрофічного) ризику – у разі надмірно високих фіскальних санкцій, підприємство, сплативши їх, може стати банкрутом. У цьому випадку оборотні кошти відсутні або становлять сумнівну заборгованість, засновники виходять зі складу акціонерів, курс акцій падає, вимоги кредиторів посилюються, можливе банкрутство стає реальністю. Як правило, така ситуація характерна для ризику карного переслідування податкового характеру.

На цей час діюча фіскальна система України не є інструментом підвищення економічної активності суб'єктів господарювання, тому перебуває у стані реформування. Зміни відбуваються майже в усіх сферах господарського життя, але найбільш суттєвими вони виявились там, де зміст економічних відносин між суб'єктами ринку кардинально змінився. До таких сфер слід віднести й податкові відносини, що формуються між державою і суб'єктами підприємницької діяльності в процесі нарахування й сплати податків.

Становлення принципово нової моделі взаємодії між ринковими суб'єктами в межах фіскальних відносин обумовило виникнення задач у сфері оподаткування, які вимагають урахування фіскальної складової у процесі розробки й реалізації багатьох управлінських рішень. Управління податковими платежами стало однією з найважливіших складових частин фінансового менеджменту, спрямованого на підвищення фінансової безпеки підприємства [8].

Серед загальноприйнятих методів оптимізації оподатковування є: метод заміни суб'єкта оподаткування; метод зміни виду діяльності суб'єкта оподаткування; метод заміни фіскальної юрисдикції; прийняття облікової політики підприємства з максимальним використанням наданих законодавством можливостей; оптимізація через договірні відносини; використання різних пільг і фіскальних звільнень.

Під час оптимізації оподатковування варто чітко відслідковувати межу між оптимізацією й відхиленням від податків. Адже фіскальна оптимізація – це зменшення розміру фіскальних зобов'язань за допомогою цілеспрямованих правомірних дій платника податків, що включають повне використання всіх наданих законодавством пільг, фіскальних звільнень і інших законних прийомів і способів, а відхилення від податків становить форму зменшення фіскальних і інших платежів, при якій платник податків навмисне з порушенням чинного законодавства зменшує розмір податкового зобов'язання.

Таким чином, методи оптимізації податків підрозділяються на законні й незаконні. У процесі оптимізації оподатковування підприємства повинні використовувати тільки законні методи, які відповідають принципам природності, індивідуальності, співвіднесення ефекту й витрат, динамічності, юридичної чистоти, конфіденційності, контролю, сполучення форми й утримування, нейтралітету, диверсифікованості й комплексного підходу.

Використання оптимізаційних підходів у податковому плануванні вимагає чіткого визначення обмежень і критеріїв фіскальної оптимізації.

До числа найпоширеніших належать:

Мінімум фіскальних платежів протягом податкового періоду.

Мінімум податкового навантаження (співвідношення суми фіскальних зобов'язань по всіх податках і зборах до валового доходу або валового прибутку підприємства). При цьому як обмеження виступає мінімально припустимий обсяг продажів, що забезпечує збереження конкурентних позицій підприємства.

Рівномірність формування фіскальних зобов'язань відповідно до наявних фінансових ресурсів при забезпеченні запланованого рівня прибутку. Цей підхід заснований на управлінні фінансовими потоками для досягнення запланованого доходу. Максимум фінансового результату при обмеженні максимальної суми податків, що сплачуються, або максимально припустимого збільшення фіскальних платежів на одиницю приросту фінансового результату.

Таким чином найбільш ефективним способом підвищення економічної безпеки підприємства є не механічне скорочення суми податків, а побудова ефективної системи податкового менеджменту.

Наук. кер. Преображенська О. С.

Література: 1. Горобінська І. В. Аналіз податкового навантаження та його вплив на динаміку ділової активності / І. В. Горобінська // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С. 26–32. 2. Загородній А. Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності : монографія / А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв. – Львів : Центр бізнес-сервісу, 2003. – 152 с. 3. Путилин Д. Опасные налоговые схемы / Д. Путилин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. – 326 с. 4. Ковальчук К. Функції податків та їх реаліза-

ція в податковій системі України / К. Ковальчук, Т. Рева // Вища школа. – 2009. – № 3. – С. 70–83. 5. Атамчук О. В. Регулююча функція податків та потенціал податкової системи / О. В. Атамчук // Економічна наука. – 2009. – № 10. – С. 26–29. 6. Беспала Н. О. Сутність податків та їх роль у механізмі державного управління соціально-економічним розвитком країни / Н. О. Беспала // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 10–15. 7. Борейко В. Напрями посилення регулюючої функції податків / В. Борейко // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 50–57. 8. Данілов О. Д. Податкова система та шляхи її реформування : навч. посіб. / О. Д. Данілов, Н. П. Фліссак. – К. : Парполинтське вид-во, 2002. – 216 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

УДК 347.77/.78

Кібкало А. О.

Магістр 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Воліков С. В.

Студент 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено існуючі підходи до оцінки об'єктів права інтелектуальної власності. Проаналізовано діяльність фінансових установ в Україні для встановлення впливу нематеріальних активів на їх виручку. Обґрунтовано можливість підвищення доходів фінансових установ за рахунок ефективного використання власних нематеріальних активів.

Ключові слова: об'єкти права інтелектуальної власності, оцінка майнових прав, нематеріальні активи, фінансові установи, регресійний аналіз.

Аннотация. Исследованы существующие подходы к оценке объектов права интеллектуальной собственности. Проанализирована деятельность финансовых учреждений в Украине для установления влияния нематериальных активов на их выручку. Обоснована возможность повышения доходов финансовых учреждений за счет эффективного использования собственных нематериальных активов.

Ключевые слова: объекты права интеллектуальной собственности, оценка имущественных прав, нематериальные активы, финансовые учреждения, регрессионный анализ.

Annotation. The current approaches to the assessment of objects of intellectual property rights have been investigated. The activity of financial institutions in Ukraine has been analyzed with the aim of establishing the influence of intangible assets on their revenue. The possibility of increasing the income of financial institutions through the effective use of their own intangible assets has been justified.

Keywords: objects of intellectual property rights, the assessment of property rights, intangible assets, financial institutions, regression analysis.

© Кібкало А. О., Воліков С. В., 2015

Зараз для економіки України є дуже актуальною проблема, яка пов'язана з оцінкою вартості об'єктів права інтелектуальної власності. Зокрема, для вирішення питань інвестування, заставних операцій, страхування та ін. Зростаючі потреби в порівняно новому для України виді послуг ініціювали розвиток законодавчого та методичного супроводу даного виду діяльності.

Залучаючи той чи інший об'єкт права інтелектуальної власності до господарського обороту, фінансова установа має врахувати вартість нематеріального активу з позицій незалежного оцінювача та власного уявлення про його цінність, ураховуючи його вплив на отримуваний фінансовою установою дохід/виручку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що проблемам оцінки об'єктів права інтелектуальної власності приділялось багато уваги у своїх роботах провідні вчені, такі як: В. Базилевич, Ю. Борко, О. Бутнік-Сіверський, П. Цибульов та ін. [1 – 7]. Але потребують більш детальної уваги питання, які стосуються використання об'єктів права інтелектуальної власності у фінансових установах.

Метою дослідження є аналіз теоретичних підходів до оцінки об'єктів права інтелектуальної власності та надання практичних рекомендацій щодо підвищення доходу/виручки фінансовою установою за рахунок використання власних нематеріальних активів.

Для розкриття мети дослідження були вирішені такі завдання:

досліджено підходи до оцінки об'єктів права інтелектуальної вартості;

встановлено вплив об'єктів права інтелектуальної власності на дохід/виручку фінансових установ.

Згідно з Національним стандартом 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" [8] існує три основні підходи до оцінки об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ): витратний, порівняльний (ринковий) і дохідний.

Витратний підхід використовується у випадках коли ОПІВ не призначений для отримання доходу та ґрунтується на принципах корисності і заміщення, передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення ОПІВ з урахуванням зносу на час оцінки. Інколи фахівці у сфері інтелектуальної власності витратний підхід називають майновим, що відображає точку зору продавця, який прагне відшкодувати власні витрати на створення ОПІВ без отримання прибутку. Цей підхід передбачає визначення мінімальної вартості об'єкта оцінки на основі використання чотирьох методів [2 – 4], а саме: 1) метод прямого відтворення (полягає у визначенні вартості повного відтворення даного об'єкта (його точної копії), яка ґрунтується на сучасних цінах); 2) метод заміщення (полягає у визначенні максимальної вартості ОПІВ, як мінімальної ціни, яку необхідно сплатити під час купівлі ОПІВ аналогічної корисності або споживчої вартості); 3) метод фактичних витрат (визначаються суми фактичних витрат для визначення балансової вартості прав на об'єкт оцінки з метою його подальшої постановки на бухгалтерський облік); 4) метод приведених витрат (передбачає перерахунок фактичних витрат у минулому, які були витрачені на створення ОПІВ, у поточну вартість на дату оцінки).

Порівняльний підхід ґрунтується на співставленні цін аналогічних ОПІВ, які нещодавно були продані, до об'єкта оцінки [1 – 3; 8]. На перший погляд, цей підхід є досить простим, але на практиці виникає безліч труднощів: по-перше, не існує двох абсолютно однакових ОПІВ; по-друге, інформація про продаж інтелектуальної власності найчастіше не розголошується, тому що ні продавці, ні покупці не зацікавлені у тому, щоб відомості вийшли за межі їхнього кола; по-третє, практично неможливо врахувати вплив неринкових чинників на визначення ринкової вартості аналогічного ОПІВ під час його продажу. Порівняльний підхід включає лише один метод – порівняння продажів, який надає можливість визначити так звану "справедливу ціну", але тільки за умови наявності відповідної інформації щодо недавніх продажів аналогічних об'єктів на ринку.

Дохідний підхід виходить з принципу визначення очікуваного майбутнього інвестиційного доходу від об'єкта оцінювання. Розраховується цей прибуток прийомом дисконтування майбутніх грошей [1 – 3; 8].

Зараз у дохідному підході [1 – 3; 8] використовують п'ять методів оцінки майна: 1) метод прямої капіталізації (застосовується, якщо є можливість прогнозувати постійний за величиною і рівний за періодами дохід, надходження якого не обмежено у часі); 2) метод дисконтування грошових потоків (проводиться оцінка майбутніх грошових потоків з урахуванням ставки дисконтування та розраховується сумарна вартість грошових потоків); 3) метод надлишкового прибутку (є різновидом методу дисконтування грошових потоків, у якості чистого потоку приймається надлишковий прибуток, генерований у відповідний період за рахунок використання ОПІВ); 4) метод роялті (передбачає дисконтування

грошових потоків роялті згідно з ліцензійною угодою); 5) метод звільнення від роялті (надає можливість генерувати додатковий прибуток підприємству за рахунок використання ОПІВ).

На основі дослідження робіт В. Базилевича, О. Бутнік-Сіверського, П. Цибульова та ін. [1; 2; 4 – 7], а також аналізу нормативно-правової бази у сфері інтелектуальної власності [8; 9] можна дійти такого висновку: перевагами дохідного підходу є те, що він враховує майбутні очікування прибутків та видатків фінансової установи, забезпечує облік економічного старіння, а також орієнтується на ринковий аспект. До його недоліків відносять складність здійснення прогнозу і певний рівень суб'єктивізму. Ринковий підхід вигідний тим, що ґрунтується в основному на ринкових даних і відображає ринкові реалії між покупцями та продавцями. Його недоліки полягають в складності отримання вихідних даних на порівнюваних фінансових установах, необхідності внесення ряду суттєвих поправок. Цей підхід базується на минулих тенденціях і не враховує майбутні вигоди. Що ж до витратного підходу, то його перевагами є те, що він ґрунтується на первісній бухгалтерській документації і дає об'єктивну оцінку витрат. А його недолік полягає в тому, що минулі витрати не завжди відображають можливість приносити прибуток у майбутньому.

Вибір того чи іншого підходу до оцінки суттєво залежить від виду та характеру нематеріального активу, стабільності та природи доходу, що генерується з його допомогою, можливості його комерційного використання.

В оцінці нематеріальних активів доходному підходу належить особливе місце як такому, що найбільше вірогідно відбиває дійсну цінність нематеріальних активів і ті майбутні вигоди, що одержить власник від володіння ними.

Під майбутніми вигодами від застосування нематеріальних активів розуміють майбутні надходження чистого прибутку (грошового потоку), створюваного безпосередньо даними активами. Але, перш за все, варто звернути увагу на дохід/виручку фінансової установи, що генерується власними нематеріальними активами.

Для цієї мети аналіз впливу ОПІВ на дохід/виручку фінансових установ пропонується здійснити на основі регресійного аналізу, а саме однофакторної та множинної регресії.

Авторами проаналізовано 58 фінансових установ, серед яких: страхові компанії, кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди.

Провівши аналіз, було виявлено значну залежність між окремими видами нематеріальних активів та доходом/виручкою фінансових установ, а також побудовано регресійні моделі, що відображають ці залежності (таблиця).

Таблиця

Підсумкові показники встановлення впливу нематеріальних активів на виручку фінансових установ

Види нематеріальних активів	Тип фінансової установи		
	Страхові компанії	Кредитні спілки	Усі фінансові установи
Авторські та суміжні з ними права (x4)	$y = 16\,789{,}47 + 61{,}13\,X_2$ $R^2 = 91{,}18\ \%$	$R^2 = 3{,}91\ \%$ Модель є статистично незначимою	$y = 10\,944{,}57 + 63{,}99\,X_4$ $R^2 = 95{,}04\ \%$
Права користування майном (x2)	$y = 10\,060{,}67 + 5807{,}91\,X_2 + 23{,}77\,X_5$ $R^2 = 52{,}95\ \%$		Фактор є малозначущим
Інші нематеріальні активи (x5)			$y = 10\,961{,}47 + 23{,}77\,X_5$ $R^2 = 30{,}19\ \%$
Нематеріальні активи, усього (x)	–	–	$y = 9\,031{,}089 + 4{,}17x$ $R^2 = 43{,}53\ \%$

Як видно з таблиці, вплив нематеріальних активів на дохід/виручку окремо за типами фінансових установ визначено лише у страхових компаній та кредитних спілок, тому що фінансові компанії та ломбарди представлені у вибірці надто малою кількістю спостережень. При цьому значний вплив

на дохід/виручку виявлено у таких видів нематеріальних активів: авторські та суміжні з ними права; права користування майном; "інші нематеріальні активи" за формою фінансової звітності.

Проведений аналіз показав, що значний вплив на виручку страхових компаній мають авторські та суміжні з ними права. 91,18 % варіацій виручки пояснюється цим видом нематеріальних активів. Крім того, на виручку впливають "інші нематеріальні активи" та права користування майном. Ці два види нематеріальних активів пояснюють 52,95 % варіацій виручки у страхових компаній. Розділивши вплив двох останніх видів нематеріальних активів та проаналізувавши даний вплив окремо за всіма видами нематеріальних активів, виявлено, що "інші нематеріальні активи" мають найбільший вплив серед нематеріальних активів на виручку страхових компаній.

Стосовно кредитних спілок, то аналіз не виявив значного впливу на їх дохід/виручку від жодного виду нематеріальних активів.

Загалом на виручку всіх фінансових установ значний вплив виявлено від авторських та суміжних з ними прав та від "інших нематеріальних активів". Авторські та суміжні з ними права пояснюють 95,04 % варіацій виручки всіх фінансових установ, а інші нематеріальні активи – 30,19 %. Права користуватися майном, які мають вплив на виручку страхових компаній, не мають значного впливу на виручку фінансових установ загалом. Тому на формування даного виду нематеріальних активів у своєму балансі, у першу чергу, мають звертати увагу саме страхові компанії.

Загальна сума нематеріальних активів пояснює 43,53 % виручки у всіх типах фінансових установ.

Усі виявлені під час аналізу залежності є прямими, тобто збільшення вартості таких нематеріальних активів сприяє збільшенню отриманої виручки, і навпаки. Тому можна зробити висновок, що наявність у фінансових установ нематеріальних активів сприяє формуванню доходу від реалізації продукції. Збільшення вартості цих активів у балансі фінансових установ позитивно впливає на збільшення їхнього доходу/виручки.

Однак проведені дослідження не є вичерпаними і потребують поглибленого аналізу та розробки методичних рекомендацій фінансовим установам для підвищення ефективності використання власних нематеріальних активів.

Наук. кер. Внукова Н. М.

Література: 1. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність : підручник / В. Д. Базилевич. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2014. – 671 с. 2. Управління інтелектуальною власністю : монографія / за ред. П. М. Цибульова. – К. : К.І.С., 2005. – 448 с. 3. Оцінка прав на об'єкти інтелектуальної власності : тематична збірка / укл. П. М. Цибульов, Г. Н. Сердюк, С. М. Болелий. – К. : Інститут інтелектуальної власності і права, 2005. – 314 с. 4. Бутнік-Сіверський О. Б. Кроки розвитку оцінки економічної ефективності майнових прав інтелектуальної власності / О. Б. Бутнік-Сіверський // Проблеми підготовки фахівців з інтелектуальної власності, інформаційно-аналітичної та інноваційної діяльності в Україні : зб. наук. ст. за матеріалами XIV Всеукр. наук. прак. конф. (Київ, 29 – 30 квітня, 2014 р.). – К. : Ін-т інтелектуальної власності НУ "Одеська юридична академія" в м. Києві, 2014. – С. 59–69. 5. Борко Ю. Л. Фінансовий механізм управління інтелектуальною власністю : монографія / Борко Ю. Л. – К. : ТОВ "Лазурит-Поліграф", 2010. – 216 с. 6. Ганічева В. О. Альтернативні підходи до оцінки інтелектуальної власності фінансових установ / В. О. Ганічева // Підсумкова науково-практична конференція IV Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з галузі "Інтелектуальна власність" : зб. тез доп. – Донецьк : Донецький державний університет управління, 2012. – С. 20–24. 7. Дорожко Г. К. Проблеми ідентифікації об'єктів інтелектуальної власності в бухгалтерському обліку / Г. К. Дорожко, О. В. Балашова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2013. – Вип. 1. – Т. 3. – С. 51–54. 8. Загальні засади оцінки майна і майнових прав : Національний стандарт № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п. 9. Законодавство України у сфері інтелектуальної власності (Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти) / упор. М. М. Шевченко, Б. Г. Чижевський, Г. О. Андрощук та ін. – К. : Парламентське видавництво, 2013. – 704 с.

АНАЛІЗ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ З ВИПУСКУ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ ЗАСОБІВ

УДК 336.74

Обуховська О. В.

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

Анотація. Проаналізовано платіжну систему з випуску електронних платіжних засобів. Обґрунтовано доцільність розширення випуску електронних платіжних засобів у банку.

Ключові слова: платіжна система, електронні платіжні засоби, Інтернет-банк, клієнтська база.

Аннотация. Проанализирована платежная система выпуска электронных платежных средств. Обоснована целесообразность расширения выпуска электронных платежных средств в банке.

Ключевые слова: платежная система, электронные платежные средства, Интернет-банк, клиентская база.

Annotation. The payment system of the issue of electronic means of payment has been analyzed. The feasibility of increasing the release of electronic means of payment in a bank has been justified.

Keywords: payment system, electronic means of payment, online banking, customer base.

Головною ознакою ефективного функціонування економіки є висока організаційна структура розрахунків між суб'єктами господарської діяльності. Тому кожна держава приділяє увагу організації грошових розрахунків, створює різні платіжні системи, нормальне функціонування яких забезпечують банки. На сьогодні готівкові розрахунки не відповідають вимогам економічності і зручності грошового обігу за умови, коли його обсяги і суми окремих платежів досягають величезних розмірів. Пластикові картки як особливий платіжний інструмент є одним з динамічних сегментів банківської діяльності.

Платіжні картки з'явилися відносно нещодавно, але встигли швидко завоювати довіру завдяки зручності їх застосування і надійності. У більшості економічно розвинених країнах пластикова картка є невід'ємним атрибутом цивілізованої людини. Збільшення кількості пластикових карток свідчить про вдосконалення та розвиток банку, що є актуальним, оскільки ринок електронних платіжних засобів в Україні розвивається високими темпами, і виникає необхідність пошуку перспектив його інтенсивного розвитку.

Цим питанням займалися провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: Дзюблюк О. В., Мороз А. М, Ю. Ступак, Н. Шульга та ін. [1 – 4]. Проте збільшення кількості пластикових карт потребує більш детального дослідження.

Метою роботи є обґрунтування доцільності розширення випуску електронних платіжних засобів у банку.

Вітчизняний ринок платіжних карток за короткий проміжок часу почав набувати рис, які певною мірою притаманні західному картковому бізнесу, головні з яких – різноманітність форм і територія розповсюдження.

Якщо провести аналіз українського карткового ринку, то одразу ж стане зрозуміло, що серед безлічі інформації важко знайти потрібну, в анонсі банківські показники свідчать, скоріше, про проектну, ніж про існуючу потужність карткових програм. Населення перестає користуватися звичайними банківськими механізмами, такими, як накопичення коштів, і тому банкам потрібно знаходити щось інше. Карткові продукти є тим джерелом прибутків, який уже сьогодні використовують на ринку України [5].

© Обуховська О. В., 2015

Частка міжнародних карткових продуктів у загальному об'ємі карток в Україні сягає до 5 %. З банків, які активно займаються випуском міжнародних карток, найбільш потужні – ПАТ "ПриватБанк", "Аваль", "Надра", ПІБ, Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Перший Український міжнародний банк, Правекс (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг банків за системами MasterCard і Visa на 01.01.2013 р.

Місце у рейтингу	Банки	Картки MasterCard та Visa	Банкомати	ПОС-термінали у торгівельній мережі	Пункти видачі готівки устаткованих ПОС-терміналами
1	ПриватБанк	6 007 484	2 029	13 928	3 931
2	Аваль	2 466 512	1 196	2 622	3 101
3	НАДРА	2 015 928	429	1 537	356
4	ПІБ	1 097 878	725	495	677
5	Укрсоцбанк	717 693	250	0	484
6	Правекс	678 567	257	115	321
7	УкрСіббанк	614 599	241	18	358
8	Ощаднийбанк	474 620	280	7	1 180
9	ПУМБ	448 396	184	533	65
10	Укрексімбанк	304 999	223	507	162
11	Укрінбанк	239 362	39	154	70
12	Фінанси і кредит	184 955	102	694	352
13	Укргазбанк	176 488	246	59	272
14	ВаБанк	103 064	76	60	48
15	Україна	89 244	72	11	67
16	Донгорбанк	87 217	48	26	15
17	Кредитпромбанк	83 517	63	4	26
18	Індастріалбанк	77 540	33	7	26
Інші		469 393	735	367	756
Разом:		16 643 882	7 404	21 172	12 528

Як видно з табл. 1, серед 18 досліджуваних банків, лідером, з відривом майже 4 млн карток MasterCard та Visa, займає ПриватБанк. Це найбільший обсяг карткової емісії серед усіх українських банків. Пластикову карту ПАТ "ПриватБанк" сьогодні має кожен третій власник платіжних карт в Україні. Частка ПАТ "ПриватБанк" на ринку пластикових карт складає 36 %. Обсяг платежів по пластикових картках в Україні щомісячно зростає на 20 – 40 %, що дозволяє розглядати банківські програми з розвитку карткового бізнесу як одні з найприбутковіших, незважаючи на необхідність придбання дороговартісного забезпечення. За об'ємом емісії платіжних карт в Україні лідирує система VISA Int.

Великий відсоток у картковому портфелі банку займають карти соціальні. Так, більше 900 тисяч українців одержують по картах ПАТ "ПриватБанк" соціальні виплати, ще 720 тисяч – пенсії. Не залишилося без уваги банку і молоде покоління – ПАТ "ПриватБанк" випущено більше 400 тис. студентських карток [2].

Випускаючи спеціальні платіжні засоби, ПАТ "ПриватБанк" так само активно розвиває еквайрингову мережу, тобто мережу обслуговування пластикових карток. Банк є визнаним в Україні лідером за кількістю банкоматів (АТМ) і POS-терміналів: сьогодні на території України працює більше 2 800 АТМ, а кількість торгових точок, обладнаних POS-терміналами банку, перевищила 16,6 тисяч. У цілому ж пластикові картки приймають до оплати більше 35 тисяч торгово-сервісних точок в Україні, а в усьому світі їхня кількість перевищила вже 30 мільйонів. Таким чином, скористатися пластиковою картою ПАТ "ПриватБанк" можна в будь-яку годину дня і ночі практично в будь-якому цивілізованому куточку планети. Пластикові карти ПАТ "ПриватБанк" уже давно стали не просто "електронними гаманцями", що цінують за зручність розрахунків і гарантію безпеки коштів, але і перепусткою у світ найсучасніших банківських послуг: обмін валют і покупка товарів у кредит у банкоматах, регулярні комунальні платежі, послуги мобільного й Інтернет-банкінга та ін.

Так, в Інтернет-банку Приват24 власник пластикової карти може не тільки стежити за пересуванням грошей за своїм картковим рахунком, але й оплачувати комунальні платежі, не виходячи з будинку, поповнювати рахунок мобільних телефонів, відкривати депозити, погашати кредити, обмінювати валюту, користатися послугами систем грошових переказів Western Union і PrivatMoney, а також e-mail-переказами, перераховувати гроші на будь-який рахунок в Україні і Росії [1].

Для розміщення елементів системи за рангом, за ознаками значущості, масштабності; встановлення порядку розташування, місця осіб, проблем, цілей і завдань залежно від їх важливості, вагомості, було проведено ранжування. Ранжування проводилось відносно кількості платіжних карток та платіжних пристроїв [6]. Ранжування за спеціальним платіжним засобом із сукупності банківських установ наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Ранжування за кількістю платіжних карток та платіжних пристроїв з сукупності банків

№	Банки	Платіжних карток (в обігу), шт.	№	Банк	Банкоматів, одиниць
1	ПАТ "ПриватБанк"	30 445 754	1	ПАТ " ПриватБанк "	17 339
2	АТ "Ощадбанк"	11 383 713	2	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	3 444
3	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	4 079 507	3	АТ " Ощадбанк "	1 863
4	АТ "Дельта Банк"	2 000 233	4	АТ "УкрСіббанк"	1 632
5	АТ "УкрСіббанк"	1 722 788	5	ПАТ "УКРСОЦБАНК"	1 133
6	ПАТ "БАНК КРЕДИТ-ДНІПРО"	268 704	6	ПАТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	133
7	ПАТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	263 625	7	ПАТ "Банк "Київська Русь"	125
8	ПАТ "КРЕДОБАНК"	210 893	8	ПАТ "МЕГАБАНК"	103
9	ПАТ "ФКБ БАНК"	189 657	9	ПАТ "ФКБ БАНК"	99
10	ПАТ "МЕГАБАНК"	149 537	10	ПАТ "ВБР"	69

Таким чином, у табл. 2 визначено наступне: п'ять місць займають банки з найбільшою кількістю платіжних карток та платіжних пристроїв. Такі, як: ПАТ "ПриватБанк", АТ "Райффайзен Банк Аваль", АТ "Ощадбанк", АТ "УкрСіббанк", ПАТ "Укрсоцбанк", АТ "Дельта Банк". Останні п'ять місць займають банки з найнижчою кількістю платіжних карток та платіжних пристроїв. Такі, як ПАТ "Банк "Київська Русь", ПАТ "ФКБ банк", ПАТ "Мегабанк", ПАТ "ВБР", ПАТ "Креді агріколь банк".

На основі даних табл. 2 було визначено на скільки відсотків менше пластикових карток та банкоматів досліджених банків відносно до ПАТ "ПриватБанк" (табл. 3).

Таблиця 3

Відсоткове співвідношення кількості платіжних карток та платіжних пристроїв відносно ПАТ "ПриватБанк"

№	Банки	Платіжні картки, %	№	Банк	Банкомати, %
1	ПАТ "ПриватБанк"	–	1	ПАТ "ПриватБанк"	–
2	АТ "Ощадбанк"	37,1	2	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	19,9
3	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	13,2	3	АТ "ОЩАДБАНК"	10,7
4	АТ "Дельта Банк"	6,6	4	АТ "УкрСіббанк"	9,4
5	АТ "УкрСіббанк"	5,7	5	ПАТ "УКРСОЦБАНК"	6,5
6	ПАТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	0,9	6	ПАТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	0,8
7	ПАТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	0,9	7	ПАТ "Банк "Київська Русь"	0,7
8	ПАТ "КРЕДОБАНК"	0,7	8	ПАТ "МЕГАБАНК"	0,6
9	ПАТ "ФКБ БАНК"	0,6	9	ПАТ "ФКБ БАНК"	0,6
10	ПАТ "МЕГАБАНК"	0,5	10	ПАТ "ВБР"	0,4

Як видно з табл. 3, показники карткових програм свідчать, що кількість електронних платіжних засобів ПАТ "ПриватБанк", що невпинно зростає, а, відповідно, зростає і кількість технічних і організаційних засобів їх обслуговування. Проте, необхідно провести детальніший аналіз якості такого зростання сектору карткового бізнесу ПАТ "ПриватБанк". Автором виявлено клієнтську базу банку та ті причини, за рахунок яких збільшуються наведені показники.

Розвиток платіжних систем дозволяє вирішити актуальну для банків проблему – підтримку її ліквідності. Нестача ліквідності, знижує довіру до банківського сектору, призводить до відпливу депозитів та згортання ділової активності. Усе це обумовлює потребу в перебудові грошово-кредитних відносин, зокрема і платіжного обороту. Також негативним наслідком є низькі позиції в банківських рейтингах.

Таким чином, пластикові картки як платіжні інструменти відіграють ключову роль у переведенні масових розрахунків на безготівкову основу. Швидке розповсюдження платіжних карток є свідоцтвом того, що ця форма розрахунків вигідна основним учасникам. Тому перед банками постає завдання у подальшому розвитку та вдосконаленні операцій з пластиковими картками.

Наук. кер. Внукова Н. М.

Література: 1. Дзюблюк О. В. Структурні аспекти вдосконалення банківської системи країни / О. В. Дзюблюк // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 29–31. 2. Мороз А. М. Банківські операції / А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2012. – 424 с. 3. Ступак З. Ю. Використання банківських платіжних карток / З. Ю. Ступак // Справочник экономиста. – 2013. – № 1. – С. 85–91. 4. Шульга Н. Конкурентна позиція банку на ринку платіжних карток / Н. Шульга, О. Сокольська // Вісник НБУ. – 2012. – №3. – С. 50–54. 5. Офіційний сайт ПАТ "ПриватБанк" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.privatbank.ua. 6. Про порядок емісії платіжних карток та здійснення операцій з їх застосуванням : Постанова правління НБУ № 479 від 24.09.99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ ДРУГОЇ ГРУПИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

УДК 336.71

Чубич Д. Б.

Магістр 2 року навчання
заочного факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Проведено оцінку стану ліквідності банків другої групи банківської системи України з використанням динамічного індикатора ліквідності, що базується на нормативних співвідношеннях показників, які всебічно характеризують діяльність банків.

Ключові слова: банківська система, ліквідність, ризик ліквідності, динамічний індикатор ліквідності.

Аннотация. Проведена оценка состояния ликвидности банков второй группы банковской системы Украины с использованиям динамического индикатора ликвидности, который базируется на нормативных соотношениях показателей, всесторонне характеризующих деятельность банков.

Ключевые слова: банковская система, ликвидность, риск ликвидности, динамический индикатор ликвидности.

Annotation. The state of liquidity of the second group banks of Ukraine's banking system has been assessed using a dynamic liquidity indicator which is based on the regulatory ratio of indicators that comprehensively characterize the activities of banks.

Keywords: banking system, liquidity, liquidity risk, dynamic indicator of liquidity.

Методичною базою оцінювання ризику ліквідності банку є нормативна модель системного аналізу фінансової звітності. В основі цієї моделі лежить поняття динамічного нормативу, що є сукупністю показників (критеріїв), які упорядковано за темпами їх зростання. Ранжований ряд цих критеріїв надає можливість відобразити динаміку показників у їх взаємному співвідношенні і взаємовпливі, тобто дозволяє оцінити фінансовий стан банку, рівень його ліквідності, який не може бути точно оцінено будь-яким окремо взятим показником [1, с. 274].

Для побудови динамічного нормативу використано ординальну шкалу, яка надає змогу виявити наявність в аналізованому показнику ознак ліквідності та її істотність порівняно з іншими показниками.

Для оцінки ризику ліквідності може бути використано два види векторних оцінок [1, с. 274]: $U^1(t)$ – вектор оцінок, розрахований за лінійним динамічним нормативом; $U^2(t)$ – вектор оцінок, розрахований за нелінійним динамічним нормативом на основі нормативної і фактичної матриць співвідношень.

Для оцінки ризику ліквідності пропонуємо використовувати векторну величину $U^2(t)$, яка вважається надійнішою порівняно з лінійним вектором $U^1(t)$.

Слід зауважити, що вживати термін "динамічний норматив ліквідності" не зовсім коректно, оскільки прийнято, що нормативи ліквідності встановлюються Національним банком для обмеження ризиків у діяльності банків і є обов'язковими до виконання. А запропонований динамічний норматив має рекомендаційний характер і є розрахунковою величиною, обчисленою на основі динаміки показників, які характеризують ліквідність банків. Тобто, коректніше було б назвати цю величину динамічним індикатором (параметром) ліквідності, оскільки її застосування у контексті контролю за банками не є обов'язковим.

Розрахунок динамічного індикатора ліквідності ($U^2(t)$) базується на матричних обчисленнях і робиться поетапно.

© Чубич Д. Б., 2015

На першому етапі визначається оптимальний перелік показників, що характеризують рівень ліквідності і платоспроможності банку, на підставі яких формуватиметься динамічний індикатор ліквідності. Цей етап надзвичайно важливий, оскільки від того, наскільки вибрані окремі показники ліквідності будуть чутливими, залежить точність оцінки її ризику. Формування переліку показників має базуватися на системному підході і враховувати: рівень ліквідності активів, стабільності пасивів та надійності банку.

Слід зауважити, що мала кількість показників не дає змоги зробити точну узагальнюючу оцінку, а незначні зміни в динаміці окремих показників можуть призвести до суттєвих змін результативної величини. І навпаки, значна кількість показників призводить до втрати чутливості оцінки до зміни в їх динаміці, тобто значні зміни не призводять до відповідних змін у динамічному індикаторі. Досвід використання ординальних шкал свідчить про доцільність використання не менше шести і не більше 25 показників [2].

Для побудови динамічного індикатора ризику ліквідності банків другої групи банківської системи було обрано шість (найважливіших для оцінки ризику ліквідності) показників (розраховано автором за даними роботи [3]). Темпи їх динаміки подано у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників оцінки ризику ліквідності банків другої групи банківської системи

Банки	Роки	Темп приросту, % до попереднього року					
		Активи (А)	Високоліквідні активи (Ва)	Неробочі активи (На)	Капітал балансовий (Кб)	Поточні зобов'язання (Пз)	Депозити фізичних осіб (Вн)
1	2	3	4	5	6	7	8
"ПІВДЕННИЙ"	2012	-1,91	-8,25	4,98	3,05	-8,86	-4,68
"ПІВДЕННИЙ"	2013	12,24	-10,98	0,98	3,31	12,88	7,78
"ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА"	2012	9,34	94,93	-42,68	0,06	82,39	76,00
"ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА"	2013	29,77	103,99	15,90	7,92	21,55	164,88
"ХРЕЩАТИК"	2012	19,62	26,46	14,07	27,97	12,51	10,05
"ХРЕЩАТИК"	2013	-0,23	-7,46	-18,01	0,67	20,82	3,77
ІНГ БАНК УКРАЇНА	2012	7,01	-22,76	-34,24	22,79	-2,68	-40,06
ІНГ БАНК УКРАЇНА	2013	-16,14	43,86	1 625,75	-21,41	18,15	0,19
ІМЕКСБАНК	2012	24,58	50,69	1,12	14,21	-19,31	51,43
ІМЕКСБАНК	2013	21,19	27,56	0,95	13,83	63,20	59,92
БАНК КИЇВСЬКА РУСЬ	2012	-0,97	-1,87	20,18	16,34	-5,84	16,17
БАНК КИЇВСЬКА РУСЬ	2013	49,77	68,43	19,56	11,82	70,83	33,74
БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	2012	-2,16	-24,79	-4,94	-0,71	169,04	22,64
БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	2013	-29,61	11,96	-17,75	-3,25	-29,24	-20,00
БАНК ФОРУМ	2012	-17,25	-54,97	75,35	-1,03	-25,98	-16,38
БАНК ФОРУМ	2013	20,04	-10,99	-5,14	-11,00	22,26	19,18
БРОКБІЗНЕСБАНК	2012	-10,63	-58,80	-1,35	22,55	-7,56	7,96
БРОКБІЗНЕСБАНК	2013	70,81	-15,30	1,21	395,97	28,64	-30,20
БТА БАНК	2012	2,52	-48,31	353,02	-0,98	-45,78	8,07
БТА БАНК	2013	3,86	79,49	-76,57	1,97	-15,43	2,46
ВІЕЙБІ БАНК	2012	45,51	-15,61	6,56	261,00	-0,09	47,41

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
ВІЕЙБІ БАНК	2013	58,56	160,01	12,52	75,15	-7,17	62,92
ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ БАНК РОЗВИТКУ	2012	228,72	392,64	27,34	9,00	524,02	78,95
ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ БАНК РОЗВИТКУ	2013	37,90	-0,08	49,11	123,69	30,32	40,01
КРЕДИТПРОМБАНК	2012	-2,33	-55,32	-1,40	-2,96	-43,34	-10,97
КРЕДИТПРОМБАНК	2013	-91,12	-65,77	94,87	-93,74	-91,76	-98,77
КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	2012	91,19	164,65	23,48	103,84	79,92	39,63
КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	2013	7,34	-34,86	19,14	6,99	-0,85	17,07
ОТП БАНК	2012	-10,84	39,04	-15,60	1,79	-10,16	22,30
ОТП БАНК	2013	-7,84	-18,62	-16,17	-3,70	5,65	-2,34
ПРАВЕКС-БАНК	2012	-10,76	6,93	-11,98	19,09	1,56	-2,92
ПРАВЕКС-БАНК	2013	-13,06	45,90	5,01	-11,91	2,25	-11,48
РОДОВІД БАНК	2012	-1,53	-29,04	-84,46	-0,02	-9,93	-26,43
РОДОВІД БАНК	2013	-0,44	98,69	-8,88	-0,78	-1,63	-4,31
УНІКРЕДИТ БАНК	2012	-1,75	21,92	-12,78	5,72	-17,09	28,66
УКРСОЦБАНК	2013	568,45	66,36	6 866,67	805,33	705,88	1 389,98
УНІВЕРСАЛ БАНК	2012	8,52	-36,14	0,20	32,07	-10,38	4,35
УНІВЕРСАЛ БАНК	2013	-6,29	-0,30	4,29	-9,06	-19,58	1,63

Кожен із поданих у табл. 1 показників є чисельником або знаменником співвідношень, які покладено в основу побудови динамічного індикатора ліквідності.

Другий етап пов'язано із встановленням нормативних співвідношень між показниками, виходячи з їх значущості для оцінки рівня ліквідності банку. Від правильності встановлення нормативних співвідношень між показниками залежить точність отриманої оцінки ризику ліквідності. На цьому етапі необхідною умовою є дотримання економічної обґрунтованості порівняння кожної пари показників.

У результаті аналізу нормативних співвідношень між показниками отримуємо матрицю їх нормативних співвідношень. Кожний елемент m_{ij}^{A} матриці нормативних (еталонних) співвідношень m^{A} визначається так:

$$m_{ij}^{A} = \begin{cases} 1, & \text{якщо і-ий показник повинен зростати швидше за j-ий показник;} \\ -1, & \text{якщо і-ий показник повинен зростати повільніше за j-ий показник;} \\ 0, & \text{якщо нормативне співвідношення між показниками не виявлено.} \end{cases}$$

Слід визначити нормативну матрицю співвідношень між окремими обраними показниками (m_{ij}^{A}). Якщо і-ий показник має зростати вищими темпами ніж j-ий, то, виходячи з вимог мінімізації ризику ліквідності, відповідний елемент матриці дорівнює +1, інакше – (-1).

Так, оскільки для недопущення зростання ризику ліквідності високоліквідні активи мають зростати вищими темпами, ніж активи у цілому, то $m_{21} = +1$. Виходячи з вимог мінімізації ризику ліквідності, активи мають зростати нижчими темпами, ніж капітал, тому $m_{14} = -1$. Якщо між показниками не виявлено зв'язку, відповідний елемент матриці дорівнює нулю. Нормативну матрицю співвідношень між показниками, які обрано для оцінки ризику ліквідності, наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Матриця нормативних співвідношень між показниками ризику ліквідності

Показники	А	Ва	На	Кб	Пз	Вн
Активи (А)	0	-1	1	-1	0	0
Високоліквідні активи (Ва)	1	0	0	0	1	1
Неробочі активи (На)	-1	0	0	-1	0	0
Капітал балансовий (Кб)	1	0	1	0	1	1
Поточні зобов'язання (Пз)	0	-1	0	-1	0	0
Вклади населення (Вн)	0	-1	0	-1	0	0
Усього	3	3	2	4	2	2

Третій етап передбачає формування для кожного моменту часу t матриці фактичних співвідношень темпів зростання показників $M^F(t) = \{m_{ij}^F(t)\}$:

$$\begin{cases} 1, \text{ якщо } I_i(t) > I_j(t) \text{ та } m_{ij}^A \text{ не дорівнює } 0; \\ M_{ij}^F(t) = -1, \text{ якщо } I_i(t) < I_j(t) \text{ та } m_{ij}^A \text{ не дорівнює } 0; \\ 0, \text{ якщо } I_i(t) = I_j(t) \text{ та } m_{ij}^A = 0, \end{cases}$$

де $I_i(t)$ – темп зростання i-го показника в момент часу t;
$I_j(t)$ – темп зростання j-го показника в момент часу t;
m_{ij}^A – елемент матриці нормативних співвідношень темпів зростання i-го та j-го показників.

Виходячи зі значень темпів зростання показників, наведених у табл. 2.11, слід будувати матрицю фактичних співвідношень темпів зростання показників $m_{ij}^F(t)$. Значення елементів такої матриці для ПАТ "ВіЕйБі Банк" наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Матриця фактичних співвідношень темпів зростання показників

Показники	А	Ва	На	Кб	Пз	Вн
2012 р.						
Активи (А)	0	1	1	-1	0	0
Високоліквідні активи (Ва)	-1	0	0	0	-1	-1
Неробочі активи (На)	-1	0	0	-1	0	0
Капітал балансовий (Кб)	1	0	1	0	1	1
Поточні зобов'язання (Пз)	0	1	0	-1	0	0
Депозити фізичних осіб (Вн)	0	1	0	-1	0	0
2013 р.						
Активи (А)	0	-1	1	-1	0	0
Високоліквідні активи (Ва)	1	0	0	0	1	1
Неробочі активи (На)	-1	0	0	-1	0	0
Капітал балансовий (Кб)	1	0	1	0	1	1
Поточні зобов'язання (Пз)	0	-1	0	-1	0	0
Депозити фізичних осіб (Вн)	0	-1	0	-1	0	0

Четвертий етап полягає у формуванні матриці збігання нормативних та фактичних співвідношень показників $M^C(t) = \{m_{ij}^C(t)\}$:

$$\begin{cases} 1, \text{ якщо } m_{ij}^A(t) = m_{ij}^F(t) \text{ та } m_{ij}^A \neq 0; \\ m_{ij}^C(t) = -1, \text{ якщо } m_{ij}^A(t) \neq m_{ij}^F(t) \text{ та } m_{ij}^A \neq 0; \\ 0, \text{ якщо } m_{ij}^A = 0. \end{cases}$$

На наступному, п'ятому етапі, будуємо матрицю збігання $m_{ij}^C(t)$ фактичних співвідношень матриці $m_{ij}^F(t)$ та нормативних співвідношень матриці m_{ij}^A (t) між показниками ризику ліквідності. Для ПАТ "ВіЕйБі Банк" таку матрицю наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Матриця збігання нормативних і фактичних співвідношень

Показник	А	Ва	На	Кб	Пз	Вн
2012 р.						
Активи (А)	0	-1	1	-1	0	0
Високоліквідні активи (Ва)	-1	0	0	0	-1	-1
Неробочі активи (На)	-1	0	0	-1	0	0
Капітал балансовий (Кб)	1	0	1	0	1	1
Поточні зобов'язання (Пз)	0	-1	0	-1	0	0
Депозити фізичних осіб (Вн)	0	-1	0	-1	0	0
Усього	-1	-3	2	-4	0	0
2013 р.						
Активи (А)	0	-1	1	-1	0	0
Високоліквідні активи (Ва)	1	0	0	0	1	1
Неробочі активи (На)	-1	0	0	-1	0	0
Капітал балансовий (Кб)	1	0	1	0	1	1
Поточні зобов'язання (Пз)	0	-1	0	-1	0	0
Депозити фізичних осіб (Вн)	0	-1	0	-1	0	0
Усього	1	-3	2	-4	2	2

На шостому етапі здійснюється розрахунок динамічного індикатора ліквідності як відношення кількості збігання нормативних і фактичних співвідношень показників, що характеризують рівень ліквідності, до кількості нормативних співвідношень за модулем $U^2(t)$:

$$u_t^2(t) = \sum_{ij} m_{ij}^C(t) / \sum_{ij} \left| m_{ij}^A \right|. \quad (1)$$

На підставі матриці $m_{ij}^C(t)$ і матриці нормативних співвідношень обчислюємо динамічний індикатор ліквідності – $u_t^2(t)$ за формулою (1) як співвідношення кількості збігання (див. табл. 4) до загальної кількості значень за модулем нормативної матриці (див. табл. 1).

Вектор $u_t^2(t)$ є мірою близькості фактичного і нормативного упорядкування показників ліквідності банків і кількісно характеризує ризик ліквідності [1].

Динамічний індикатор набуває значення в межах від -1 до 1. Якщо в якийсь момент часу t оцінка u_t^2 набуде значення 1, це свідчить про те, що всі нормативно встановлені співвідношення показників фактично виконуються, і навпаки, якщо u_t^2 = -1, то це означає, що фактичний порядок показників пов-

ністю протилежний нормативному. Від'ємні значення u_t^2 (t) в окремі звітні періоди пояснюються обмеженістю фінансових ресурсів для підтримання на необхідному рівні динаміки показників.

Основними ознаками високого ризику ліквідності є різке зменшення значення динамічного індикатора ліквідності $u_t^2(t)$ при одночасній зміні знака і/або збереженні протягом тривалого часу від'ємних значень динамічного індикатора ліквідності. Зменшення його значень (що випливає з принципів і методів побудови цього індикатора) має супроводжуватися збільшенням ризику ліквідності банку.

Якщо динамічний індикатор u_t^2 дорівнює нулю, це свідчить про граничний рівень ліквідності, який потребує посиленого контролю з метою недопущення ризику ліквідності.

Значення динамічного індикатора ризику ліквідності (який є узагальнюючим показником ліквідності) для банків другої групи банківської системи подано у табл. 5. Графічне зображення динамічного індикатора ризику ліквідності банків для 2012 та 2013 рр. наведено на рис. 1 і 2 відповідно за роками.

Як видно з табл. 2 та рис. 1 і 2, за досліджуваний період динамічний індикатор ліквідності для всіх банків другої групи набував значення менше 1, а це значить, що практично всі нормативно встановлені співвідношення показників не виконуються, а отже, фактичний порядок показників повністю становиться протилежний нормативному.

Основною причиною негативної динаміки є відставанням темпів зростання високоліквідних активів та капіталу від темпів збільшення активів у цілому, тобто не було дотримано принципу пропорційного зростання (високоліквідних активів, капіталу та активів водночас) – необхідної передумови стабільного функціонування та розвитку складних динамічних систем, до яких належить і банківська система.

Таблиця 5

Значення динамічного індикатора ризику ліквідності

Банки	Значення за роками		Ризик ліквідності
	2012 р.	2013 р.	
"ПІВДЕННИЙ"	-0,50	-0,75	↑
"ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА"	-0,38	-0,63	↑
"ХРЕЩАТИК"	0,00	-0,63	↑
ІНГ БАНК УКРАЇНА	-0,25	-0,63	↑
ІМЕКСБАНК	-0,38	-0,63	↑
БАНК КИЇВСЬКА РУСЬ	-0,50	-0,63	↑
БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	-0,63	-0,13	↓
БАНК ФОРУМ	-0,63	-0,88	↑
БРОКБІЗНЕСБАНК	-0,50	-0,25	↓
БТА БАНК	-0,88	-0,25	↓
ВІЕЙБІ БАНК	-0,38	0,00	↓
ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ БАНК РОЗВИТКУ	-0,63	-0,50	↓
КРЕДИТПРОМБАНК	-0,75	-0,50	↓
КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	0,00	-0,88	↑
ОТП БАНК	-0,13	-0,63	↑
ПРАВЕКС-БАНК	0,00	-0,50	↑
РОДОВІД БАНК	-0,38	-0,13	↓
УНІКРЕДИТ БАНК	-0,25	-0,75	↑
УНІВЕРСАЛ БАНК	-0,38	-0,63	↑

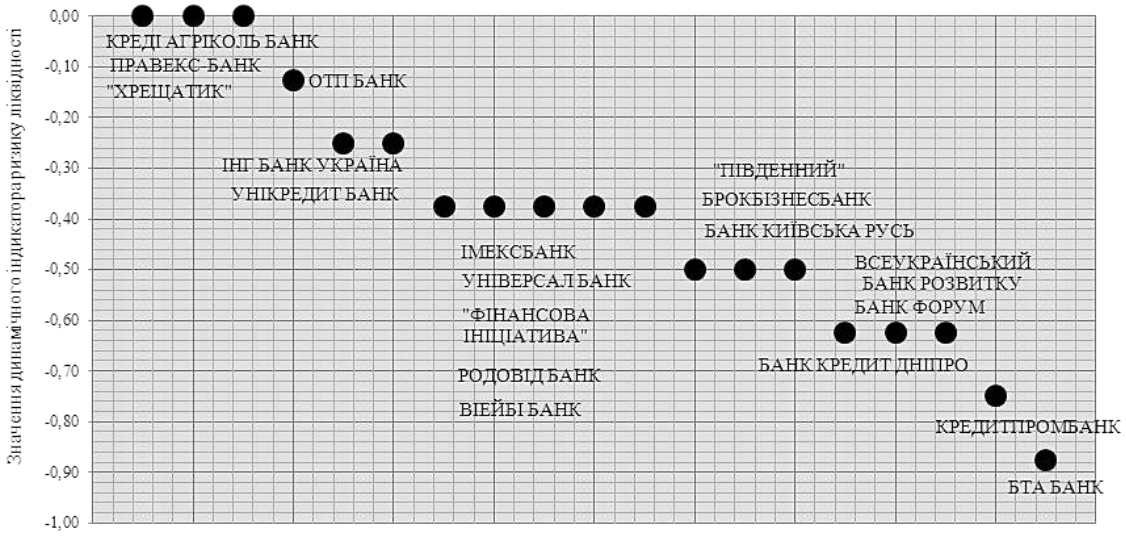


Рис. 1. **Розташування банків другої групи за значенням динамічного індикатора ризику ліквідності станом на кінець 2012 р.**

Щодо ПАТ "ВіЕйБі Банк", то у 2013 р. спостерігалося уникнення ризику ліквідності відносно 2012 р.: динамічний індикатор ризику ліквідності дорівнював 0 проти -0,38 у 2012 р. (див. табл. 5 та рис. 1 і 2). Покращення стану ліквідності було досягнуто через збалансування динаміки обсягу високоліквідних активів з обсягом поточних зобов'язань та депозитів фізичних осіб: відповідні значення елементів матриці збігання нормативних і фактичних співвідношень становлять 1 та 1 у 2013 р. проти -1 та -1 у 2012 р. (див. табл. 4)

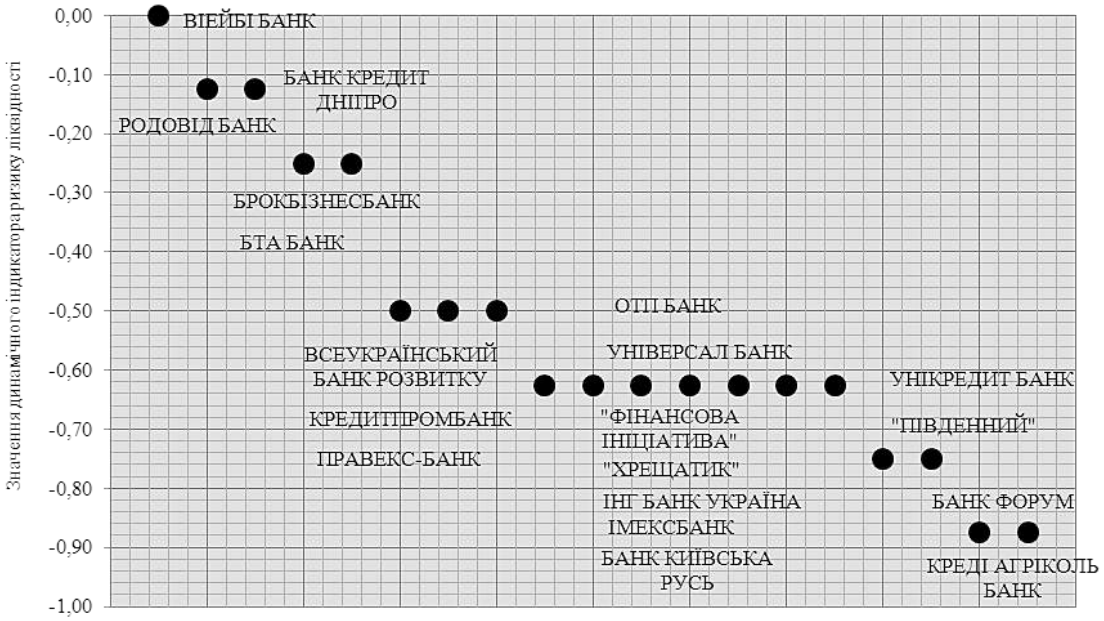


Рис. 2. **Розташування банків другої групи за значенням динамічного індикатора ризику ліквідності станом на кінець 2013 р.**

Слід зазначити, що нульове значення динамічного індикатора ризику ліквідності для ПАТ "ВіЕйБі Банк" у 2013 р. свідчить, як зазначалося вище, про граничний рівень ліквідності, який потребує посиленого контролю з метою недопущення ризику ліквідності.

Отже, оскільки ситуація з ризиком ліквідності потребує постійного контролю, банкам потрібно поліпшити управління активами й пасивами з метою мінімізації ризику ліквідності.

Таким чином, динамічний індикатор ліквідності є інтегральним показником, який надає змогу комплексно оцінити ситуацію з ліквідністю в банку. Динамічний норматив (поряд з ГЕП-аналізом, нормативами ліквідності, коефіцієнтним аналізом) є важливою і необхідною складовою системи оцінки ризику ліквідності банку. Зауважимо, що як низькі, так і високі значення банківської ліквідності негативно позначаються на фінансовій стійкості банків. Так, дефіцит ліквідності обмежує можливості банків, збільшує ризики втрати платоспроможності, а також знижує рентабельність банківських операцій, оскільки в подібній ситуації банки вимушені для забезпечення платоспроможності підтримувати збиткові обсяги ліквідності в низько дохідних активах. Значний запас ліквідності банків означає їх неспроможність ефективно розпоряджатися власними ресурсами, що негативно позначається на рівні чистої процентної маржі та інших показниках ефективності діяльності банків і робить банки чутливими до ризику зміни процентної ставки.

Слід зазначити, що динамічному індикатору ліквідності, побудованому на оцінці близькості значень фактичної і нормативної матриць співвідношень темпів зростання показників, притаманні такі важливі властивості: системність (оцінка відображає показники в їх взаємозв'язку та в часі), комплексність (для побудови динамічного індикатора використовуються показники, що відображають найважливіші аспекти ліквідності і платоспроможності банків), чутливість до можливих наслідків управлінських рішень, що приймаються.

Подальший напрям дослідження спрямований на визначення факторів впливу на управління ризиком ліквідності банків.

Наук. кер. Медведєва І. Б.

Література: 1. Христофорова О. М. Використання динамічного індикатора для оцінки ризику ліквідності банківської системи / О. М. Христофорова, Ю. А. Гриненко // Наука й економіка. – 2010. – № 1 (17). – С. 273–277. 2. Павлов Р. А. Удосконалення механізму ранньої діагностики банкрутства комерційних банків [Електронний ресурс] / Р. А. Павлов, І. В. Зленко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua /portal/soc_gum/pprbsu/2010_30/10_30_30.pdf. – Назва з екрану. 3. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat id=64097.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

УДК 657.421

Буряк О. О.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку та аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості проведення аналізу основних засобів та визначено напрями підвищення вартості їх використання. Подано етапи, за допомогою яких проведено аналіз використання основних засобів на підприємстві та зроблено характеристику основних коефіцієнтів.

Ключові слова: основні засоби, аналіз, коефіцієнт, основні фонди, виробництво, продукція.

© Буряк О. О., 2015

Аннотация. Рассмотрены особенности проведения анализа основных средств и определены направления повышения стоимости их использования. Предложены этапы, с помощью которых проведен анализ использования основных средств на предприятии и составлена характеристика основных коэффициентов.

Ключевые слова: основные средства, анализ, коэффициент, основные фонды, производство, продукция.

Annotation. The features of the analysis of fixed assets have been discussed and ways to increase the value of using them have been identified. The stages through which the analysis of fixed assets in a company has been made and a description of the main factors has been provided.

Keywords: fixed assets, analysis, ratio, fixed capital, production, products.

Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність основних засобів. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні основні засоби залежать загальні результати роботи підприємства. У зв'язку з потребою отримання інформації щодо придбання, руху та використання основних засобів проблема аналізу стану та ефективності застосування основних засобів набула своєї актуальності. Саме тому особливу уваги приділяють дослідженню проблемних питань обліку та аналізу використання основних засобів підприємства та напрямам їх удосконалення.

Вагомий внесок у розробку питань щодо проблем аналізу та обліку основних засобів зробили такі вітчизняні вчені-економісти: С. Рилєєв, М. Шкробанець, О. Коломієць, О. Ареф'єва, Н. Богацька, Ю. Гуцуляк, А. Панасенко та інші [1 − 2]. Незважаючи на дослідження даного питання, кожне підприємство має свої особливості і потребує конкретних заходів щодо вдосконалення обліку основних засобів.

Метою даної роботи є визначення особливостей обліку і аналізу основних засобів та виявлення напрямів підвищення вартості їх використання.

Для цього необхідно провести характеристику етапів аналізу основних засобів та розглянути коефіцієнти.

Предметом дослідження є стан та ефективність використання основних засобів, а об'єктом являються основні фонди підприємства.

На сьогодні основні засоби функціонують у виробничих та невиробничих сферах різних підприємств. До основних виробничих засобів відносяться ті засоби праці, що, знаходячись у сфері матеріального виробництва, безпосередньо беруть участь у виготовленні матеріальних благ (машини, устаткування і т. д.), створюють умови для здійснення виробничого процесу (виробничі будинки, спорудження, електромережі тощо), служать для збереження і переміщення предметів праці [3].

Крім них, до складу основних засобів промисловості входять і основні невиробничі засоби, до яких відносяться об'єкти невиробничого призначення (житлові будинки, школи, лікарні й інші об'єкти охорони здоров'я і культурно-побутового призначення), що перебувають у віданні промислових підприємств (вони не безпосередньо, а побічно впливають на процес виробництва) [3].

Функціонування основних засобів як чинників процесу праці здійснюється доти, доки вони зберігають свою споживчу форму, яка є предметом використання їх у процесі виробничої діяльності. Головна функція засобів праці полягає в довгостроковій участі у виробничому процесі, значення якої взаємопов'язане із вчасним і повним отриманням результатів ведення господарської діяльності підприємства [1].

Одним із найвищих чинників підвищення ефективності виробництва є забезпеченість його основними засобами. Підприємство отримує їх з метою використання у процесі виробництва, здавання в оренду, виконання інших функцій.

Аналіз починають із вивчення динаміки, обсягу, складу і структури основних фондів за їх класифікаційними ознаками:

промислово-виробничі;

виробничі фонди інших галузей;

невиробничі основні фонди [4].

На обсяг, структуру і динаміку основних виробничих фондів впливають такі чинники:
характер та особливості процесу виробництва;
тип виробництва (масове, серійне, одиничне);
технологія, рівень спеціалізації і кооперування;
методи організації виробництва.

У ході аналізу встановлюють зміну структури під впливом комплексної механізації й автоматизації виробництва, впровадження нової технології [4].

Для аналізу динаміки використовують коефіцієнти оновлення і вибуття. Коефіцієнт оновлення відображає інтенсивність оновлення, і його визначають шляхом співвідношення вартості фондів, що надійшли за аналізований період, до їх загальної вартості на кінець року.

Коефіцієнт вибуття відображає ступінь інтенсивності вибуття фондів з виробництва, і його визначають як співвідношення вартості основних фондів, що вибули за певний період, до вартості основних фондів на початок періоду.

Найважливішим етапом аналізу основних фондів є вивчення їх технічного стану. Технічний стан устаткування у непрямому значенні визначають за його віковим складом, що відображає співвідношення питомої ваги відповідних вікових груп у загальній кількості одиниць даного виду устаткування. Узагальнюючим показником, що характеризує технічний стан фондів, є коефіцієнт їх зношення, який визначають як співвідношення величини зношення до початкової вартості всіх основних фондів і їх складових. Цей коефіцієнт відображає, якою мірою основні фонди, що перебувають в експлуатації, зношені, тобто яка частина їх вартості перенесена на новостворений продукт. Зростання зношення в основних фондах негативно характеризує діяльність підприємства щодо вдосконалення матеріально-технічної бази виробництва [4].

Наступним етапом дослідження є ефективність використання основних засобів. Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів того чи того підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції за наявного розміру виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та устаткування протягом доби, місяця або року, тобто від їхнього екстенсивного завантаження, а з іншого − від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження). Отже, усю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо ліпшого використання основних фондів підприємства можна умовно поділити на дві групи:
збільшення екстенсивного завантаження;
підвищення інтенсивного навантаження [5].

На думку автора, щоб використання основних засобів на підприємстві було ефективним потрібно удосконалювати як практичні, так і теоретичні засади організації аналізу основних засобів. Для цього можна визначити наступні напрями: замінити застарілу техніку; використовувати сучасне комп'ютерне обладнання; удосконалити управління виробництвом; удосконалити методики надходження та витрат на ремонт основних засобів. Якщо дотримуватися запропонованих напрямів, то підприємство значно може збільшити обсяг товарної продукції та дохід від продажу товару.

Отже, основні засоби – один з найважливіших чинників будь-якого виробництва. Їх стан і ефективне використовування прямо впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємств. Кінцевою метою використання аналізу основних засобів є можливість розширення обсягів випуску та реалізації без додаткового залучення ресурсів.

Раціональне використання основних фундацій у майбутньому сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення.

Наук. кер. Писарчук О. В.

Література: 1. Ареф'єва О. В. Теоретичні аспекти управління відтворенням основних засобів підприємства в ринкових умовах господарювання / О. В. Ареф'єва // Вісник НАУ. – 2009. – С. 6−11. 2. Панасенко А. П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А. П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 407−410. 3. Положення бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене

наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів № 627 (http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13) від 27.06.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua/. 4. Правова бібліотека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://readbookz.com/book/147/4159.html 5. Правова бібліотека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://readbookz.com/book/1/48.html.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НЕПРИБУТКОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.44

Дулембова К. О.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито сутність поняття "неприбуткові організації" та їх класифікацію, відповідно до чинних нормативно-правових актів. Вказано головні особливості ведення бухгалтерського обліку в неприбуткових організаціях, а також розглянуто основні форми звітності неприбуткових підприємств.

Ключові слова: неприбуткові підприємства, громадські об'єднання, непідприємницькі товариства, цільове фінансування, пасивні доходи.

Аннотация. Раскрыта сущность понятия "неприбыльные организации" и их классификация в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами. Указано на главные особенности ведения бухгалтерского учета в неприбыльных организациях, а также рассмотрены основные формы отчетности неприбыльных предприятий.

Ключевые слова: неприбыльные предприятия, общественные объединения, непредпринимательские общества, целевое финансирование, пассивные доходы.

Annotation. The essence of the concept "non-profit organizations" and their classification according to the active legal regulations has been provided. The main features of accounting in non-profit organizations, have been specified and the basic forms of accounting of non-profit enterprises have been discussed.

Keywords: non-profit enterprises, public associations, non-business partnerships, targeted funding, passive income.

У ринковій економіці інститути громадянського суспільства відіграють надзвичайно важливу роль. Неприбуткові організації здійснюють економічний та соціальний вплив на суспільство. Діяльність неприбуткових організацій має свої істотні особливості, а результати їх функціонування безпосередньо впливають на якість життя суспільства в цілому як індикатор "соціальності".

Головним стимулюючим фактором розвитку неприбуткових організацій є досконалість законодавчого регулювання та зрозумілість у застосуванні законів. Актуальність теми обумовлена тим, що в Україні існує багато невирішених питань у частині обліку, звітності та оподаткування неприбуткових підприємств, що призводить як до проблем у їх діяльності, так і до зловживань таким положенням.

© Дулембова К. О., 2015

Це вимагає вдосконалення нормативної бази на основі ґрунтовного дослідження особливостей діяльності неприбуткових організацій і визначення відповідних класифікаційних ознак.

Проблеми методології та організації бухгалтерського обліку і звітності різних неприбуткових організацій розглядаються у працях багатьох вітчизняних вчених: Атамаса П. Й., Білухи М. Т., Бутинця Ф. Ф., Джоги Р. Т., Левицької С. О., Ловінської Л. Г., Свірко С. В., Сопка В. В. та інших.

Метою статті є розгляд понятійного апарату, уточнення класифікації неприбуткових організацій з метою обліку та оподаткування та висвітлення особливостей ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

Об'єктом даної статті виступає господарська діяльність неприбуткових підприємств.

Предметом дослідження виступає теоретичне, методичне та практичне забезпечення визначення понятійного апарату та особливостей ведення бухгалтерського обліку.

Неприбуткові (некомерційні) організації називають третім сектором економіки поряд з державними органами та комерційними організаціями; вони відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку різних держав. Такі організації створюються для досягнення соціальних, благодійних, культурних, освітніх, наукових цілей, захисту прав і законних інтересів громадян, і в інших цілях, спрямованих на досягнення суспільних благ.

Однією із проблем законодавчого регулювання діяльності неприбуткових організацій є упорядкування понятійного апарату.

У Конституції України використовується термін "громадські організації" [1]. У Законі України "Про громадські об'єднання" використано такий же термін, який являється основним нормативним актом, що регулює діяльність неприбуткових організацій. У ст. 1 цього Закону визначена сутність громадських об'єднань, якими є "добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення суспільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів" [2].

У Цивільному кодексі України у ст. 85 використовується термін "непідприємницькі товариства" та наведене їх визначення, як тих, "які не мають на меті отримання прибутку для його подальшого розподілу між учасниками" [3].

У Податковому кодексі України у ст. 14 застосовується термін "неприбуткові підприємства, установи та організації" як "підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства і іншої діяльності, передбаченої законодавством" [4].

Тобто у вітчизняному законодавстві громадські та бюджетні організації віднесені до однієї статті закону як неприбуткові. Але економічна сутність цих організацій значно різниться між собою. Бюджетні (державні) неприбуткові організації створюються за рішенням нормативних актів публічної влади та гарантовано фінансуються за рахунок бюджетних коштів, у той час як громадські (недержавні) організації створюються на засадах добровільності та є юридичними особами, які підпорядковуються законодавству приватного права.

Враховуючи особливості неприбуткових організацій, можна дати таке визначення неприбуткової організації: це самостійний господарюючий суб'єкт, який має права юридичної особи і здійснює діяльність, передбачену установчими документами, має самостійний баланс, поточні рахунки в банках, печатку, веде бухгалтерський облік, подає звітність відповідно до законодавства, не має на меті отримання прибутку.

Розглянуто класифікацію неприбуткових установ і організацій, яка передбачена Положенням про Реєстр неприбуткових установ та організацій [5]:

(0001) – органи державної влади України;

(0002) – установи, організації, створені органами державної влади України, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів;

(0003) – органи місцевого самоврядування;

(0004) – установи, організації, створені органами місцевого самоврядування, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів;

(0005) – благодійні фонди (організації), створені у порядку, визначеному законом для провадження благодійної діяльності;

(0006) – громадські організації, створені з метою надання реабілітаційних, фізкультурно-спортивних для інвалідів (дітей-інвалідів) та соціальних послуг, правової допомоги, провадження екологічної, оздоровчої, аматорської спортивної, культурної, просвітньої, освітньої та наукової діяльності, громадські організації інвалідів, спілки громадських організацій інвалідів та їх місцеві осередки;

(0007) – творчі спілки;

(0008) – політичні партії;

(0009) – пенсійні фонди;

(0010) – кредитні спілки;

(0011) – інші;

(0012) – спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб, створені для представлення інтересів засновників (членів, учасників), що утримуються лише за рахунок внесків таких засновників (членів, учасників) та не провадять господарської діяльності, за винятком отримання пасивних доходів;

(0013) – релігійні організації;

(0014) – науково-дослідні установи та вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації, внесені до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави, заповідники, музеї, музеї-заповідники;

(0015) – житлово-будівельні кооперативи та об'єднання співвласників багатоквартирних;

(0016) – професійні спілки, їх об'єднання та організації профспілок;

(0017) – організації роботодавців та їх об'єднання;

(0018) – садівничі та гаражні кооперативи або товариства;

(0019) – Національна академія наук України та створені нею установи та організації, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів.

У цілому, враховуючи діючу класифікацію неприбуткових організацій, ведення ними обліку відбувається або на загальних підставах з використанням плану рахунків чи спрощеного плану рахунків, або як для установ бюджетної сфери з використанням плану рахунків бюджетних установ.

Проте в діючих нормативних документах з питань бухгалтерського обліку не враховується специфіка, не виділяються спеціальні правила обліку неприбуткових організацій. Законодавча невизначеність і методологічні проблеми в бухгалтерському обліку потребують детального вивчення.

До основних методологічних проблем відносяться питання щодо обліку доходів і витрат, обумовлені особливостями діяльності неприбуткових організацій та цілями їх функціонування. Визнання доходів та витрат діяльності не бюджетних неприбуткових організацій проводиться за принципами, що передбачені П(С)БО 15 "Дохід" і П(С)БО 16 "Витрати".

Надходження коштів або інших благ до неприбуткової організації досить поширена господарська операція. Залежно від джерел утворення і надходження такі доходи розподіляють на дохід від цільового та нецільового фінансування, пасивні доходи та інші.

Отримані доходи вважатимуться цільовими в тому випадку, якщо статутом організації буде передбачено їх витрачання виключно на певні потреби. Відповідно до запланованого способу використання отримані доходи ділять на цільові і нецільові.

Отримані неприбутковими організаціями кошти на фінансування конкретних програм вважаються цільовим фінансуванням. В обліку його слід відображати на рахунку 48 "Цільове фінансування та цільові надходження". Цільове фінансування передбачає придбання основних засобів, необхідних для проекту, запасів, а також операційні витрати.

Цільове фінансування на придбання оборотних активів згідно з п. 17 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку "Дохід", визнають доходом у тих періодах, коли були визнані витрати, пов'язані з виконанням умов такого фінансування.

Отже, доходи від цільового фінансування на придбання оборотних активів визначаються в тій же сумі, що й понесені витрати на їх придбання. Варто також зазначити, що відповідно до п. 18 П(С)БО № 15 у разі отримання коштів на придбання необоротних активів доходи слід визнавати упродовж строку корисного використання придбаних об'єктів інвестування пропорційно сумі нарахованої амортизації.

Цільове фінансування, яке організація отримує задля компенсації попередньо здійснених витрат, вважають дебіторською заборгованістю з одночасним визнанням доходу.

Кошти ж, отримані без визначення конкретних умов щодо їхнього використання, вважаються нецільовим фінансуванням. Їх варто відображати як безповоротно отримані грошові кошти чи матеріальні цінності в загальному порядку.

Пасивними доходами називають надходження до неприбуткових організацій у вигляді страхових виплат, відсотків, дивідендів чи роялті. Особливості обліку таких доходів визначено п. 20 П(С)БО № 15, а саме:

- відсотки визнають доходами в тих звітних періодах, до яких вони не відносяться, враховуючи їх нарахування і строк використання відповідних активів;
- роялті фіксують у доходах за принципом нарахувань згідно з економічним змістом угоди;
- дивіденди відображають у доходах у періоді прийняття рішення про їх виплату;
- суми страхових виплат відображають в інших доходах у разі визнання страховою компанією сум відшкодування.

Отже, якщо отримані неприбутковою організацією доходи не є цільовими, їх слід відображати в бухгалтерському обліку з використанням відповідних рахунків класу 7 "Доходи і результати діяльності" Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, і визнавати доходами в поточному періоді. Доходи майбутніх періодів варто відображати на рахунку 69 "Доходи майбутніх періодів".

До неприбуткових організацій можуть надходити доходи й з інших джерел. Зокрема, від продажу товарів, надання послуг, які відображають ідеї, для захисту яких вони були створені, від продажу залишків запасів чи основних засобів, від здачі в оренду тимчасово вільних приміщень тощо. У такому випадку дохід варто визначати за загальними правилами, тобто коли виникають критерії його визнання [6].

Отже, суми доходів у бухгалтерському та податковому обліку не збігатимуться, оскільки в податковому обліку доходи визнаються за касовим методом (коли вони фактично отримані, а не нараховані), а в бухгалтерському обліку дохід визнається у разі збільшення активу або зменшення зобов'язання, які зумовлюють зростання власного капіталу, за умови, що дохід можна точно оцінити. Суми попередньої оплати й отримані аванси доходами не вважаються, тобто використовується метод нарахування.

Згідно з Інструкцією до нового Плану рахунків, "...організації, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності, можуть вести бухгалтерський облік витрат з використанням тільки рахунків класу 8 "Витрати за елементами"..."; неприбуткові організації нерідко також обліковують витрати на рахунку 23 "Виробництво", хоча він не відповідає суті їх діяльності.

Для того, аби визначити порядок формування інформації про витрати в бухгалтерському обліку неприбуткові організації застосовують П(С)БО № 16.

Аналогічно П(С)БО № 15 для визнання витрат використовується метод нарахування, тобто попередня (авансова) оплата запасів, робіт чи послуг не визнається витратами.

Отже, особлива соціальна значущість неприбуткових організацій в умовах ринкової економіки, обумовлює необхідність удосконалення нормативно-правового забезпечення діяльності неприбуткових організацій як суб'єктів економіки та об'єктів бухгалтерського обліку.

На сьогодні немає спеціального Нормативу (стандарту) бухгалтерського обліку для неприбуткових організацій, тому на даному етапі неприбуткові організації застосовують при веденні бухгалтерського обліку всі діючі П(С)БО.

Бухгалтерський облік неприбуткових організацій має такі особливості:

- такі організації для обліку витрат можуть використовувати тільки рахунки класу 8, не застосовуючи рахунки 9 класу;
- надходження коштів у вигляді благодійних внесків відображається за кредитом рахунку 48 "Цільове фінансування і цільові надходження". За дебетом рахунку 48 відображається визнання фінансування доходом і повернення невикористаних сум. Аналітичний облік коштів цільових надходжень ведеться за їх призначенням і джерелами надходжень;
- визначення доходу при цільовому фінансуванні регулюється П(С)БО 15 "Дохід": Цільове фінансування не визнається доходом доти, поки не існує підтвердження того, що воно буде отримане та підприємство виконає умови щодо такого фінансування.

Наук. кер. Безкоровайна Л. В.

Література: 1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://portal.rada.gov.ua. 2. Про громадські об'єднання : Закон України від 03.08.2014 № 4572-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua. 3. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://portal.rada.gov.ua. 4. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://portal.rada.gov.ua.

5. Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій від 14.02.2013 за № 267/22799 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.gov.ua. 6. Гура Н. О. Облік видів економічної діяльності : навч. посіб. / Н. О. Гура. – К. : Знання, 2004. – 541 с. 7. Кірсанова Ю. В. Бухгалтерський облік для неприбуткових організацій: нові стандарти – нові можливості / Ю. В. Кірсанова. – К. : Центр інновацій та розвитку, 2000. – 116 с.

ЧИННЕ НАЦІОНАЛЬНЕ ПОЛОЖЕННЯ (СТАНДАРТ) БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 1: ОСОБЛИВОСТІ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

УДК 657.1:006.44

Киба К. В.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"; проведено його порівняння зі стандартами, діючими раніше та покладеними в його основу. Визначено особливості складання фінансової звітності, а також підкреслено переваги та недоліки даного документа.

Ключові слова: фінансова звітність, бухгалтерський облік, положення (стандарт) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, стаття.

Аннотация. Рассмотрено Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учёта 1 "Общие требования к финансовой отчетности"; проведено его сравнение со стандартами, действовавшими ранее и положенными в его основу. Определены особенности составления финансовой отчетности, а также подчеркнуты преимущества и недостатки данного документа.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский учет, положение (стандарт) бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, статья.

Annotation. The national standard of accounting 1 "General requirements for financial statements", was reviewed and compared with the standards active before it and put in its basis. Characteristics of financial reporting were determined, and the advantages and disadvantages of this document were highlighted.

Keywords: financial reporting, accounting, accounting standard, International Financial Reporting Standards, article.

Від недавнього часу при складанні фінансової звітності українські підприємства керуються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (далі НП(С)БО 1), тоді як раніше використовували Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО) 1 – 5, які втратили свою чинність. Чим зумовлене таке нововведення в законодавстві, та які відмінності з'явилися у НП(С)БО 1 порівняно з попередніми П(С)БО? Відповіді на ці питання можна знайти в даній статті.

© Киба К. В., 2015

Питання теорії та методики складання фінансової звітності дуже поширене серед вітчизняних та зарубіжних вчених, воно багатогранне, адже базується на застосуванні як національних положень бухгалтерського обліку, так і міжнародних стандартів фінансової звітності (далі МСФЗ). Розробці даної тематики присвячені праці таких вчених: Ф. Бутинець, С. Голов, М. Пушкар, М. Кужельний, Є. Мних, І. Чалий, В. Швець, М. Лінг, Ж. Рішар, Д. Міддлтон та інші. Заміна попередніх П(С)БО 1 – 5 на НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" призвела до деяких змін при складанні фінансової звітності підприємствами, тому саме це питання потребує подальшого розгляду.

Метою дослідження є детальне вивчення НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" й порівняння його положень з П(С)БО 1 – 5.

Для цього було виконано такі завдання: проведено аналіз змісту НП(С)БО 1 та його попередників, розглянуто загальні та відмінні риси між документами, визначено особливості складання фінансової звітності відповідно до нового стандарту.

Об'єктом дослідження є НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", а предметом – складання фінансової звітності підприємствами згідно з основними положеннями цього нормативного документу.

НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" – це нормативний документ, який присвячений безпосередньо фінансовій звітності та аспектам стосовно її складання та подання. За основу НП(С)БО 1 взяті основні положення П(С)БО 1 – 5, але з урахуванням Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Таким чином, поява НП(С)БО 1 у більшій мірі пов'язана з тенденцією України до євроінтеграції, у тому числі й наближенню українського законодавства до міжнародних актів. Українські підприємства зобов'язані дотримуватися всіх вимог НП(С)БО 1, адже П(С)БО 1 – 5 втратили чинність. Так, починаючи з першого кварталу 2013 р. та за наступні звітні періоди підприємства зобов'язані складати й подавати фінансову звітність за новими формами, які передбачені НП(С)БО 1.

Розглянуто детальніше суттєві моменти НП(С)БО 1.

Згідно з НП(С)БО 1, актив Балансу (Звіту про фінансовий стан) складається з трьох розділів: "Необоротні активи", "Оборотні активи", "Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття", – а пасив з чотирьох розділів: "Статутний капітал", "Довгострокові зобов'язання і забезпечення", "Поточні зобов'язання і забезпечення", "Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття". Порівняно з попереднім нормативним актом стосовно форми №1 (П(С)БО 2 "Баланс") змінилась структура балансу: раніше актив балансу включав у себе, крім наведених вище розділів, ще й розділ "Витрати майбутніх періодів", який тепер входить до складу розділу "Оборотні активи", а пасив містив розділ "Доходи майбутніх періодів", який у теперішній редакції включений до розділу "Поточні зобов'язання і забезпечення". Також видно, що розділ "Довгострокові зобов'язання і забезпечення" в новому НП(С)БО 1 містить у собі інформацію одразу з двох розділів попередньої форми балансу.

Статті в Балансі (за НП(С)БО 1) мають дещо розширений характер, що можна побачити в таблиці.

Таблиця

Порівняння статей Балансу згідно з НП(С)БО 1 та П(С)БО 2

НП(С)БО 1	П(С)БО 2
1	2
Запаси	Виробничі запаси; незавершене виробництво
	Готова продукція; товари
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість; первісна вартість; резерв сумнівних боргів
	Векселі одержані
Інша поточна дебіторська заборгованість	Дебіторська заборгованість за розрахунками з: нарахованих доходів
	внутрішніх розрахунків
	Інша поточна дебіторська заборгованість

Закінчення таблиці

1	2
Гроші та їх еквіваленти	Грошові кошти та їх еквіваленти: у національній валюті, у тому числі в касі; в іноземній валюті
Зареєстрований капітал	Статутний капітал
	Пайовий капітал
Довгострокові забезпечення	Забезпечення виплат персоналу
	Інші забезпечення
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Векселі видані
	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги
	Поточні зобов'язання з одержаних авансів

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності (наказ Мінфіну від 28.03.2013 р. № 433) кожне підприємство має право самостійно визначати склад статей фінансової звітності, для цього в додатку № 3 до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" наводиться перелік додаткових статей, які відсутні в формах звітності, але якщо підприємство має дані за цими статтями, то ці рядки можуть бути внесені до форм фінансової звітності зі збереженням їхньої нумерації [1].

Також деякі статті змінили свою назву. Так, "Грошові кошти та їх еквіваленти" стали "Гроші та їх еквіваленти", а "Інший додатковий капітал" – "Капітал у дооцінках". Статті "Основні засоби" та "Нематеріальні активи" враховуються на балансі за залишковою вартістю, хоча в попередньому варіанті балансу ці статті відображалися детально, а саме показувалися за первісною вартістю, зносом та залишковою вартістю. Стаття "Інвестиційна нерухомість" має зовсім згорнутий вид та враховується за залишковою вартістю.

Звіт про фінансові результати також набув деяких змін. Із прийняттям НП(С)БО 1 дана форма звітності стала складатися з чотирьох розділів: "Фінансові результати", "Сукупний дохід", "Елементи операційних витрат", "Розрахунок показників прибутковості акцій". Так, перший розділ форми № 2 "Фінансові результати" починається зі статті "Чистий дохід від реалізації …", тобто згорнуто дані стосовно доходу від реалізації товарів, робіт, послуг та непрямих податків і зборів, а також інших вирахувань з доходу, що наводилося в попередній редакції форми № 2, яка втратила чинність.

У формі № 2 згідно з НП(С)БО 1 вилучена інформація про податкові різниці та узгодження облікового й податкового прибутку (збитку) [2].

Другий розділ форми № 2 "Сукупний дохід" є нововведенням та містить інформацію про суми дооцінки (уцінки) необоротних активів, накопичені курсові різниці, частки іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств, податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом та інше. Під сукупним доходом у НП(С)БО 1 розуміють зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками) [3]. У формі № 2 за П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" даний розділ був відсутній, адже поняття "сукупний дохід" не існувало і з'явилося тільки після початку орієнтації національних стандартів бухгалтерського обліку на МСФЗ.

Із прийняттям НП(С)БО 1 Звіт про рух грошових коштів може складатися прямим або непрямим методом, кожне підприємство має право вибору, що не було передбачено раніше.

Так, перший розділ Звіту про рух грошових коштів, складений за прямим методом, залишився майже таким самим, що й за вимогами П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів", але ж виникли деякі зміни: відбулося укрупнення статей, наприклад, зобов'язання з податку на прибуток, податку на додану вартість та інші податки відтепер обліковуються в одному рядку під назвою "Зобов'язання з податків і зборів".

У другому розділі форми № 3 "Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності" виключені статті стосовно реалізації та придбання майнових комплексів, проте додано статтю "Виплати за деривативами".

У третьому розділі "Рух коштів у результаті фінансової діяльності" також з'явилась нова стаття "Викуп власних акцій". Але найбільш суттєвою відмінністю нової форми від попередньої є те, що в ній не відображаються чистий рух коштів до надзвичайних подій та рух коштів від надзвичайних подій, адже ліквідовано сам термін "надзвичайні події", хоча раніше такі статті були присутні в кожному розділі Звіту.

Форма Звіту про рух грошових коштів № 3 є альтернативним варіантом заповнення даного виду фінансової звітності, адже складається непрямим методом.

Форма № 4 "Звіт про власний капітал" також зазнала невеликих змін у структурі, а саме: змінилися назви граф (відповідно до першого розділу пасиву балансу, їх стало на одну менше) і додалися рядки, пов'язані з другим розділом пасиву балансу "Сукупний дохід", тобто можна сказати, що зміни даного Звіту обумовлені змінами в формі Балансу.

Усе розглянуте стосується змін у структурі форм фінансової звітності, але також були й інші зміни. Так, наприклад, кожна форма фінансової звітності має дві назви: перша – за вимогами національного законодавства, а друга – згідно з МСФЗ.

Відтепер рядки всіх звітів мають чотирьохзначну нумерацію (раніше була трьохзначна).

У НП(С)БО 1 відсутня вимога щодо укладання фінансової звітності у тисячах гривень без десяткових знаків, як це було передбачено попередніми П(С)БО 2 – 5. Виходячи з принципу єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці, можна зробити висновок, що тепер є можливість самостійно визначити, у якому вимірнику формувати звітність. Головне, щоб цей вимірник був єдиним для усіх форм звітності [4].

Таким чином, можна сказати, що введення в дію НП(С)БО 1 свідчить про прагнення України наблизитися до європейських країн при складанні фінансової звітності. Виходячи з цього, виникають деякі проблеми: по-перше, на думку автора, українська економіка має свої особливості й відрізняється від європейської, тому це необхідно враховувати, а не сподіватися, що наближення законодавчої бази призведе до поліпшення. По-друге, даний стандарт у деяких моментах суперечить як вітчизняному законодавству у сфері регулювання бухгалтерського обліку, так і міжнародним стандартам фінансової звітності [5]. По-третє, наслідком зміни форм фінансової звітності є те, що наповнення деяких статей суттєво змінилося, тому потребує пояснень й уточнень з боку держави. По-четверте, на думку С. Голова, потребує розгляду питання щодо доцільності подальшого застосування П(С)БО як аналогів МСФЗ, тобто необхідно визначитися, чи використовувати лише міжнародні стандарти, чи лише національні, адже одночасне їх використання призводить до плутанини [6]. По-п'яте, НП(С)БО 1 майже не стосується малих підприємств, хоча вони є такими ж суб'єктами господарювання як і інші українські підприємства.

Усе зазначене є недоліками НП(С)БО 1, але також існують і переваги, які виникли з його прийняттям: альтернативність заповнення Звіту про рух грошових коштів; можливість включення до фінансової звітності лише тих рядків, про які наявна інформація на підприємстві; існування додаткових статей, тобто кожне підприємство може "налаштувати звітність під себе" і т. д.

Напрями подальших досліджень даної теми можуть полягати у пошуку відмінностей НП(С)БО 1 від МСФЗ та їх дослідженні.

Наук. кер. Горяєва М. С.

Література: 1. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 від 28.03.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua. 2. Прохар Н. В. Особливості та дискусійні аспекти фінансової звітності відповідно до Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Вип. 23. – Кіровоград : КНТУ, 2013. – С. 341–345. 3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" № 336/22868 від 28.02.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua. 4. Семенишена Ю. Фінансова звітність: зміни в національних стандартах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2013_11_21_22_kampodilsk/sekcija_2_2013_11_21_22/finansova_zvitnist_zmini_v_nacionalnikh_standartakh/36-1-0-743. 5. Безверхий К. В. Перше національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку: а що буде далі? // Облік і фінанси. – 2013. – № 2(60). – С. 8–12. 6. Голов С. МСФЗ у форматі Мінфіну / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4. – С. 3–8.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО П(С)БО

УДК 657.37

Кириченко Є. О.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто особливості структури й змісту Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал, визначено дискусійні аспекти їх складання та обґрунтовано напрями вдосконалення.

Ключові слова: фінансовий звіт, стаття, баланс, доходи, витрати, фінансові результати, сукупний дохід.

Аннотация. Рассмотрены особенности структуры и содержания Баланса (Отчета о финансовом состоянии), Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе), Отчета о движении денежных средств и Отчета о собственном капитале, определены дискуссионные аспекты их составления и обоснованы направления совершенствования.

Ключевые слова: финансовый отчет, статья, баланс, доходы, расходы, финансовые результаты, совокупный доход.

Annotation. The features of the structure and content of the balance sheet (statement of financial condition), statement of financial performance (statement of aggregate income), statement of cash flow and equity report have been described. Controversial aspects of preparing these documents have been identified and directions for improvement have been justified.

Keywords: financial report, article, balance, revenues, expenses, financial performance, aggregate income.

Основним призначенням фінансової звітності є використання для прийняття управлінських рішень, оскільки саме звітність надає повну, правдиву та неупереджену інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. В умовах реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку з метою її орієнтації на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності й прийняття Податкового кодексу України значно звужується управлінська орієнтація фінансової звітності, однак розширюється її фіскальна спрямованість.

Окремі питання теорії та методики складання фінансової звітності знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, таких, як: Білуха М. Т., Бутинець Ф. Ф., Валуєв Б. І., Герасимович А. М., Данько́в Й. Я., Єфіменко В. І., Кірейцев Г. Г., Корінько М. Д., Крупка Я. Д., Кужельний М. В., Кузьмінський А. М., Лінник В. Г., Лучко М. Р., Малюга Н. М., Мних Є. В., Нападовська Л. В., Петрик О. А., Пушкар М. С., Сопко В. В., Чумаченко М. Г., Швець В. Г., Шевчук В. О. та інших. Однак ряд проблем, пов'язаних із формуванням та відображенням у фінансовій звітності інформації про актив, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати і фінансові результати у контексті орієнтації на Міжнародні стандарти фінансової звітності залишаються дискусійними вимагають вирішення з урахуванням національних особливостей бухгалтерського обліку.

Метою даної роботи є аналіз структури та змісту фінансової звітності у складі Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал й обґрунтування напрямів їх удосконалення.

© Кириченко Є. О., 2015

Із прийняттям Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [1], відмінено дію П(С)БО 1 – 5, що регламентували порядок складання Балансу, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів та Звіту про власний капітал.

Особливостями нових форм фінансової звітності, що повинні складатися підприємствами, починаючи з І кварталу 2013 року і в наступних звітних періодах, є такі:

скорочення кількості розділів (актив балансу – з чотирьох до трьох, пасив балансу – з п'яти до чотирьох);

вилучення розділів Звіту про фінансові результати, що містять інформацію про податкові різниці та узгодження облікового й податкового прибутку (збитку);

включення до Звіту про фінансові результати розділу "Сукупний дохід";

введення альтернативи вибору щодо складання Звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом;

заповнення окремих статей звітності на нетто-основі (інвестиційна нерухомість; довгострокові біологічні активи; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги тощо);

включення витрат майбутніх періодів до складу оборотних активів;

включення доходів майбутніх періодів до поточних зобов'язань, цільового фінансування – до довгострокових зобов'язань;

розподіл забезпечень на довгострокові й поточні;

скорочення окремих статей фінансової звітності з метою їх укрупнення (запаси, інші оборотні активи, інші поточні зобов'язання тощо);

деталізація розрахунків з бюджетом, та виокремлення заборгованості з податку на прибуток підприємства;

вилучення статей доходів і витрат від надзвичайних подій;

наведення переліку додаткових статей фінансової звітності.

Загалом, формати фінансових звітів для підприємств України видозмінені не суттєво, але підходи до заповнення окремих статей звітності містять принципові відмінності та потребують уточнення.

Наведення у активі балансу статті "дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги" тільки за чистою реалізаційною вартістю сприймається неоднозначно у зв'язку з тим, що розрахунок резерву сумнівних боргів запозичений із зарубіжної облікової практики. Крім того, до витрат у податковому обліку включаються витрати на створення резерву сумнівної заборгованості, але в сумі безнадійної дебіторської заборгованості. Тому нарахування резерву сумнівних боргів з прийняттям Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [3] також є обов'язковим.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за аналогією до Міжнародних стандартів фінансової звітності починається зі статті "Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)", що є цілком обґрунтованим з позицій спрощення читання фінансової звітності та її непереобтяження "податковою інформацією".

Відсутність у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) та переліку додаткових статей фінансової звітності доходів і витрат підприємства від надзвичайних подій, слід відобразити у статтях інших операційних доходів та операційних витрат.

Критична оцінка структури й змісту фінансової звітності відповідно до П(С)БО та НП(С)БО свідчить про зміну методики її складання через укрупнення та перегрупування окремих статей звітності, включення до її складу додаткових розділів тощо. Головною перевагою реформування є альтернативність вибору підприємством методу складання звітності (прямий чи непрямий – для Звіту про рух грошових коштів), методу відображення статей (тільки за залишковою вартістю або за залишковою та первісною вартістю), вибір та включення до звітності окремих статей із загального переліку, що запропонований законодавцями, якщо така стаття є суттєвою за оцінкою підприємства.

Наук. кер. Тютюнник П. С.

Література: 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nau.kiev.ua. 2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999

р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nau.kiev.ua. 3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nau.kiev.ua. 4. Про затвердження положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці" : наказ Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.nau.kiev.ua.

ОБЛІК ВИТРАТ ОПОРТУНІСТИЧНОЇ ПОВЕДІНКИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 657.471:631.162

Ковальова О. А.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто та уточнено сутність категорій "витрати сільськогосподарської діяльності", "витрати опортуністичної поведінки" для потреб обліку. Узагальнено витрати опортуністичної поведінки на рахунках бухгалтерського обліку. Запропоновано зміни складу витрат діяльності сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: облік витрат, сільськогосподарська діяльність, креативний облік, опортуністична поведінка, операційна діяльність, собівартість реалізації.

Аннотация. Рассмотрена и уточнена сущность категорий "расходы сельскохозяйственной деятельности", "расходы оппортунистического поведения" для нужд учета. Обобщены расходы оппортунистического поведения на счетах бухгалтерского учета. Предложены изменения состава расходов деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: учет затрат, сельскохозяйственная деятельность, креативный учет, оппортунистическое поведение, операционная деятельность, себестоимость реализации.

Annotation. The essence of the categories "costs of agricultural activities" and "costs of opportunistic behavior" have been considered and qualified for accounting purposes. The costs of opportunistic behavior in accounting records have been generalized. Changes in the list of costs of agricultural enterprises have been proposed.

Keywords: cost accounting, agricultural activities, creative accounting, opportunistic behavior, operational activity, the cost of implementation.

Ознаки глобалізації сьогодні набувають свого вираження у різних напрямах. Застосування Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, необхідність зменшення витрат в умовах глобальних протиріч та кризових явищ, пошук оптимального варіанту надання інвесторам інформації про можливість генерування грошових коштів – усе це потребує нетрадиційного, креативного обліку. Діяльність сільськогосподарських підприємств є універсальною: включає у себе особливості обліку галузі будівництва, транспорту, харчування, комерційної діяльності, надання послуг. Удосконалення обліку витрат сільськогосподарських підприємств з огляду на поведінку контрагентів дозволить надати користувачам якісно нову інформацію.

© Ковальова О. А., 2015

Дослідження літературних джерел свідчить про те, що вагомий внесок у розгляд проблем обліку витрат сільськогосподарських підприємств зробили: Лишиленко О. В., Дерій В. А., Мельничук Б. В., Сава А. П., Маляревський Ю. Д., Горяєва М. С. У наукових працях надано пропозиції зміни статей витрат, назви рахунків, бази розподілу загальновиробничих витрат та подано удосконалені форми звітності. Серед зарубіжних авторів тему досліджували: Садрієва Е. Р., Коноваленко С. О., Шуляковская О. М., Кисельова О. В., Кудінова М. В. Головним питанням у роботах було визначення об'єктів та методів обліку витрат. Відкритими та невисвітленими є питання щодо визначення поняття "витрати сільськогосподарської діяльності", залежність витрат від характеру поведінки контрагентів чи підлеглих робітників.

Метою дослідження є визначення складу витрат опортуністичної поведінки контрагентів для потреб бухгалтерського обліку.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: проаналізовано склад інших витрат операційної діяльності, розглянуто характер витрат за принципом опортуністичної поведінки, визначено взаємозв'язок рахунків обліку витрат зі змістом поведінки.

Об'єктом дослідження є облік витрат сільськогосподарського підприємства.

Предметом дослідження є витрати сільськогосподарського підприємства, що виникають через опортуністичну поведінку контрагентів.

Володіння інформацією про витрати з часом змінило своє призначення. Первинно облік витрат є ключовим аспектом ефективного управління господарською діяльністю підприємства. Із початком інтеграції у світову економіку інформація про доходи та витрати постає інструментом визнання рівня конкурентоспроможності підприємства, і як наслідок – ключем до інвестиційного портфеля зарубіжних партнерів.

Із огляду на специфіку галузі та особливості поведінки суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища сільськогосподарського підприємства постає питання вдосконалення витрат діяльності. Аналіз визначень категорії "витрати сільськогосподарської діяльності" у працях вітчизняних науковців, дозволив надати власне трактування [1; 2]. Витрати сільськогосподарської діяльності – це використання біологічних, матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, які можна достовірно оцінити на певну дату, спрямоване на управління перетвореннями біологічних активів на сільськогосподарську продукцію або додаткових біологічних активів, що у свою чергу забезпечить існування принципів повноти та достовірності при відображенні господарських операцій в бухгалтерському обліку. Таким чином, на думку автора, зміни у складі витрат сільськогосподарської діяльності слід починати з інших операційних витрат.

Останні дослідження обліку витрат дозволили зробити висновок, що накопичення інформації про сумнівні та безнадійні борги, визнані штрафи, пені, неустойки у складі рахунку 94 є помилковими. Не існує жодного підприємства, в установчих документах якого передбачалося б здійснення основної діяльності пов'язаної з обов'язковим здійсненням сумнівних та безнадійних боргів або інше. Таким чином, зазначені витрати не є виразником безпосередньо основної діяльності підприємства як такової, а є наслідком негативних операцій або поведінки інших суб'єктів господарювання [3].

Постійно високий рівень невизначеності стану макро- та мікросередовища, політична та соціальна нестабільність, недостатня кількість інститутів, веде до виникнення зовнішніх та внутрішніх загроз. Однією з суттєвих загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств є опортуністична поведінка суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища. Термін "опортуністична поведінка" було уведено вченим О. Вільямсоном для позначення несумлінної поведінки, яка порушує умови угоди та спрямована на отримання однобічних вигод через втрати партнера [4].

Витрати опортуністичної поведінки займають значну частку у структурі витрат підприємства на забезпечення економічної безпеки, проте такі витрати досить складно ідентифікувати і виокремити із загальної сукупності витрат. Усе це зумовлює необхідність вивчення особливостей таких витрат та можливості їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Науковці розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки: моральний ризик та вимагання. Перша форма виникає, якщо в договорі одна сторона покладається на іншу, а одержання дійсної інформації про її поведінку потребує великих витрат або взагалі неможливе (загроза безконтрольних дій партнера, дотримання його власних інтересів). Вимагання з'являються тоді, коли кілька виробничих чинників тривалий час працюють у тісній кооперації та настільки звикають один до одного, що кожний стає незамінним, унікальним для інших членів групи.

На думку автора доцільно визначити взаємозв'язок рахунків обліку витрат зі змістом поведінки суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища. Створення рахунку 94 "Витрати опортуністичної поведінки" дозволить визнавати витрати за характером стосунків з контрагентом або підлеглою особою (таблиця).

Таблиця

Облік витрат за рахунком 94 "Витрати опортуністичної поведінки"

Новий код	Старий код	Назва рахунка	Характер витрат
940	940	Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю	Витрати від первісного визнання сільськогосподарської продукції і біологічних активів та від зміни справедливої вартості біологічних активів
941	944	Сумнівні та безнадійні борги	Витрати, пов'язані з порушенням умов оплати за поставлену продукцію суб'єктами зовнішнього середовища (витрати на стягнення дебіторської заборгованості)
942	946	Втрати від знецінення запасів	Витрати пов'язані з опортуністичною поведінкою суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища, що вплинуло на вартість запасів
943	947	Нестачі і втрати від псування цінностей	Витрати, пов'язані з ухиляннням працівників від роботи, витрати, пов'язані з опортуністичною менеджерів різних рівнів управління по відношенню до підлеглих, витрати пов'язані з невиконанням працівників норм в процесі заготовлення, переробки, збереження, реалізації
944	948	Визнані штрафи, пені, неустойки	Витрати пов'язані з контролем дотримання умов договорів, витрати за невиконання підприємством законодавства, витрати, пов'язані з опортуністичною менеджерів по відношенню до власників підприємства, витрати, пов'язані з порушення умов постачання у частині термінів, комплектності, якості постачання ресурсів, витрати, що пов'язані з ухиляннням від податків та нарахувань на заробітну плату
945	92	Витрати на врегулювання спорів у судових органах	Витрати, що пов'язані з ухиляннням від правових санкцій, витрати, пов'язані з отриманням ділової інформації, що не являється вільною для доступу
946	949	Інші витрати опортуністичної поведінки	Інші витрати операційної діяльності

У таблиці не отримали відображення декілька субрахунків. Автор вважає доцільним субрахунок 943 "Собівартість реалізованих виробничих запасів" включити до складу субрахунку 902 "Собівартість реалізованих товарів". Вітчизняні сільськогосподарські підприємства на практиці майже не використовують іноземну валюту у господарській діяльності. Політична нестабільність країни останнім часом стала причиною введення обмежень на обіг валюти, тому постає питання щодо доцільності виключення субрахунків 942 "Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти", 945 "Втрати від операційної курсової різниці" з робочого плану рахунків. У випадку появи таких витрат, слід використовувати субрахунок 946 "Інші витрати опортуністичної поведінки". Згідно Інструкції № 291 субрахунок 949 "Інші витрати операційної діяльності" – це витрати житлово-комунальних і обслуговуючих господарств, дитячих дошкільних закладів, будинків відпочинку, санаторіїв та інших закладів оздоровчого та культурного призначення, виплати за невідпрацьований час, що не підлягають накопиченню тощо [5]. За формою опортуністичної поведінки – це витрати вимагання, за характером діяльності – послуги, таким чином доцільним буде віднесення сум витрат на субрахунок 903 "Собівартість реалізованих робіт та послуг".

Таким чином, автором у ході дослідження було обґрунтовано внесення змін щодо складу витрат на сільськогосподарському підприємстві. Надано визначення нової категорії обліку витрат "витрати опортуністичної поведінки" – це витрати суб'єкта господарювання, що виникають внаслідок навмисного ухилення контрагентів від обов'язків, з метою отримання власних вигід; несумлінного поводження працівників, через слабкий контроль менеджерів; інше відхилення від норм бізнес-поведінки.

Наук. кер. Прокопішина О. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. 2. Маляревський Ю. Д. Облік у галузях виробництва та послуг : навч. посіб. / Ю. Д. Маляревський., М. С. Горяєва, Н. С. Пасенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 400 с. 3. Лишиленко О. В. Обліково-аналітичне забезпечення доходів і витрат в діяльності сільськогосподарських підприємств (методологія, методика, практика) : автореферат дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / О. В. Лишиленко ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2010. – 40 с. 4. Прус Н. В. Витрати опортуністичної поведінки в системі економічної безпеки підприємства / Н. В. Прус // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – № 4 (44). – С. 32–37. 5. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування" від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99.

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

УДК 657:927

Костенко В. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто сучасні технології бухгалтерського обліку біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах. Узагальнено основні методичні та теоретичні особливості оцінки біологічних активів. Розроблено пропозиції по удосконаленню методичних підходів до обліку біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: біологічні активи, сільськогосподарське підприємство, довгострокові біологічні активи, поточні біологічні активи, додаткові біологічні активи, оцінка біологічних активів, справедлива вартість.

Аннотация. Рассмотрены современные технологии бухгалтерского учета биологических активов на сельскохозяйственных предприятиях. Обобщены основные методические и теоретические особенности оценки биологических активов. Разработаны предложения по совершенствованию методических подходов к учету биологических активов на сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: биологические активы, сельскохозяйственное предприятие, долгосрочные биологические активы, текущие биологические активы, дополнительные биологические активы, оценка биологических активов, справедливая стоимость.

© Костенко В. М., 2015

Annotation. Modern technologies of biological assets accounting on farms have been researched. The basic methodological and theoretical features of assessment of biological assets have been generalized. Suggestions for improvement of methodological approaches to the accounting of biological assets on farms have been made.

Keywords: biological assets, agricultural enterprise, long-term biological assets, current biological assets, additional biological assets, valuation of biological assets, fair value.

На шляху України до становлення конкурентоспроможної та стабільної національної економіки розвиток сільськогосподарського виробництва є стратегічним завданням державної політики. Результативний і стабільний розвиток аграрного сектора неможливий без удосконалення технологій бухгалтерського обліку біологічних активів, який сприяє отриманню необхідної інформації керівниками, власниками, державними органами та інвесторами.

Біологічні активи є джерелом сільськогосподарської продукції рослинництва і тваринництва. Зважаючи на необхідність залучення значних фінансових ресурсів для створення таких активів, велику роль в управлінні діяльністю сільськогосподарського підприємства відіграє бухгалтерський облік. Він надає оперативну інформацію про формування, рух та якісні перетворення біологічних активів протягом усіх стадій виробничого процесу, а також вигоди від використання таких активів. Саме від технологій обліку витрат на створення біологічних активів та результатів діяльності залежить результативність прийнятих управлінських рішень та залучення інвестицій.

Вагомий внесок у дослідження питань обліку біологічних активів зробили такі вчені, як: Жук В. М., Клименко О. П., Перевозник Н. В., Богданюк О. В., Т. Кучеренко, А. Харитонова, Н. Гончаренко, Замула І. В. [1 – 9].

Біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [1]. Саме так трактується дана категорія згідно з П(С)БО 30 "Біологічні активи" введеним 1 січня 2007 року, і відповідно до яким відокремлено групу біологічних активів як окремого об'єкта бухгалтерського обліку.

У літературі з бухгалтерського обліку не існує єдиного визначення терміну "біологічні активи". Тому, для більш чіткого розуміння економічної та обліково-аналітичної сутності категорії "біологічні активи" слід розглянути трактування даного терміну різними авторами (табл.).

Таблиця

Визначення терміну "біологічні активи" у економічній літературі

Автор	Визначення
Жук В. М.	Біологічні активи – живі організми (рослини, тварини), які вирощуються підприємством з метою отримання сільськогосподарської продукції або утримуються ним з метою отримання інших вигод [2, с. 385]
Клименко О. П.	Біологічні активи – це біологічні ресурси, достовірно оцінені та контрольовані підприємством, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [3, с. 54]
Перевозник Н. В.	Біологічний актив – живі рослини, тварини, а також інші біологічні ресурси контрольовані підприємством, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або інші біологічні активи, а також приносити в іншій спосіб економічні вигоди [4, с. 118]
Богданюк О. В.	Біологічні активи це – природні ресурси які використовуються в сільському господарстві, контролюються підприємством, здатні до біологічної трансформації, результатом якої є отримання додаткових біологічних активів та біологічно повноцінної, екологічно безпечної продукції [5, с. 7]

В обліку виділяють довгострокові та незрілі (поточні) біологічні активи рослинництва, тваринництва. До довгострокових біологічних активів відносять біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську

продукцію та додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців (багаторічні насадження, доросла робоча худоба, продуктивна худоба).

Облік довгострокових біологічних активів здійснюється за рахунком 16 "Довгострокові біологічні активи". Для обліку довгострокових біологічних активів рослинництва використовують субрахунки 161 "Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю", 162 "Довгострокові біологічні активи рослинництва які оцінені за первісною вартістю" при необхідності відкривають субрахунки другого порядку. Довгострокові біологічні активи тваринництва обліковуються на субрахунках 163 "Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю", 164 "Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю".

Довгострокові біологічні активи, як один з різновидів необоротних активів, амортизуються. Для узагальнення інформації про суму амортизації, нарахованої на довгострокові біологічні активи використовується субрахунок 134 "Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів" у кореспонденції з 16 рахунком. Кожному об'єкту повинен бути присвоєний інвентарний номер за винятком багаторічних насаджень [6, с. 35].

Первісна вартість безплатно отриманих довгострокових біологічних активів дорівнює їх справедливій вартості з урахуванням витрат, пов'язаних з доведенням їх до стану придатності для використання. На справедливу вартість безоплатно отриманих довгострокових біологічних активів збільшується додатковий капітал.

Поточні біологічні активи здатні давати сільськогосподарську продукцію та додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців.

Рахунок 21 "Поточні біологічні активи" призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух поточних біологічних активів тваринництва, зокрема тварин, що перебувають на вирощуванні та відгодівлі, птиці, звірів, кролів, а також худоби, вибракуваної з основного стада й реалізованої без ставлення на відгодівлю, тварин, прийнятих від населення для реалізації.

Використання цих рахунків, по-перше, дає змогу відокремити процес виробництва у тваринництві від інвентарного обліку тварин, адже ці рахунки дають змогу накопичувати та систематизувати витрати на вирощування та відгодівлю тварин, стежити за зростанням їхньої живої маси. По-друге, вести облік наявного поголів'я, його живої маси, зміни їхньої вартості протягом звітного періоду.

Згідно з діючими нормативно-правовими активами поточні біологічні активи рослинництва визнаються і відображаються як незавершене виробництво. На дату балансу їх оприбутковують за дебетом рахунка 21 "Поточні біологічні активи" і кредитом рахунка 23 "Виробництво", а потім зворотним записом повертають у незавершене виробництво.

Облік запасів, що являються похідними від біологічних активів – додаткові біологічні активи та сільськогосподарська продукція обліковуються на рахунках 208 "Матеріали сільськогосподарського призначення" і 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва" відповідно.

Облік сільськогосподарської продукції ведеться без урахування галузевої специфіки. Матеріали сільськогосподарського призначення, котрі згідно з П(С)БО 30 називаються додаткові біологічні активи, до них включають також активи небіологічного походження (хімічні засоби захисту рослин, мінеральні добрива). Облік таких активів доцільно розділити на такі субрахунки 2081 "Матеріали сільськогосподарського призначення біологічного походження" і 2082 "Матеріали сільськогосподарського призначення не біологічного походження".

На думку більшості вчених, вихід продукції від сільськогосподарського виробництва під час первісного визнання потрібно обліковувати в дебеті рахунку 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва" в кореспонденції з кредитом рахунку 23 "Виробництво". А. Харитонова [7, с. 19] виділяє, залежно від того, як підприємство установлює, яка продукція буде приймати участь у подальшому виробництві, такі операції відображатимуться по дебету рахунків 16 або 21 з кредиту рахунку 27. Вона зазначає, що з рахунку 27 доцільніше списувати в дебет рахунку 208 "Матеріали сільськогосподарського призначення". Дана пропозиція допоможе значно знизити перевантаження обліку додатковими запасами.

Найбільш нагальним є питання щодо оцінки біологічних активів. Згідно з П(С)БО 30 "Біологічні активи" такі активи відображаються на дату балансу за справедливою вартістю з вирахуванням витрат на збут. Слід зазначити, що поточні біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу визначити не можливо, відображаються у звітності за первісною вартістю.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи" зазначено, що справедлива вартість біологічного активу ґрунтується на цінах активного ринку. За наявності кількох активних

ринків біологічних активів і сільськогосподарської продукції їх оцінювання ґрунтується на даних того ринку, на якому підприємство планує продавати біологічні активи.

У разі відсутності активного ринку справедливу вартість визначають за альтернативними методами: виходячи з ринкових цін на подібні біологічні активи, скоригованих з урахуванням індивідуальних характеристик або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість; використовуючи додаткові показники, що характеризують рівень цін на біологічні активи [8, с. 37].

Запропоновані методи оцінки у П(С)БО 30 на практиці приводять до складнощів у розрахунках, тому більш ефективною є методика оприбуткування біологічних активів за плановою вартістю з подальшим її коригуванням.

Первісне визнання додаткових біологічних активів відображається у дебеті рахунку 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва" і кредитом 23 "Виробництво", оцінюючи їх за справедливою вартістю. Відхилення від вартості відносять на рахунки 71 "Інший операційний дохід" (дохід від первісного визнання) і 94 "Інші витрати операційної діяльності" (витрати від первісного визнання) в кореспонденції з рахунком 16 "Довгострокові біологічні активи".

Загальновиробничі витрати тваринництва і рослинництва розподіляються наприкінці звітного року по кожному об'єкту витрат, використовуючи базу розподілу підприємства. Тому загальновиробничі витрати можуть бути списані лише у кінці року.

Як і в більшості суб'єктів підприємництва, діяльність сільськогосподарського підприємства направлена на отримання позитивного фінансового результату. На сьогодні виробники сільськогосподарської продукції повинні визначати фінансовий результат не тільки від реалізації біологічних активів, а також від їхнього первісного визнання та від зміни їх справедливої вартості на дату балансу, включаючи ці складові в інший операційний дохід.

Отже, фінансовий результат сільськогосподарського підприємства зросте на суму збільшення справедливої вартості біологічних активів порівняно з первинною їх оцінкою та на суму збільшення вартості активів на дату балансу.

Затвердження П(С)БО 30 "Біологічні активи" є важливим етапом реформування національної системи бухгалтерського обліку в напрямі приведення її у відповідності до міжнародним стандартам бухгалтерського обліку.

Опрацювавши даний стандарт бухгалтерського обліку, можна сказати про такі основні проблеми, які наразі існують в обліку на сільськогосподарських підприємствах: відсутність конкретно визначених об'єктів обліку та рахунків на яких вони обліковуються; відображення інформації про біологічні активи у фінансовій звітності, документах синтетичного та аналітичного обліку; оцінка біологічних активів; визначення витрат, доходів та фінансових результатів сільськогосподарського підприємства.

Не менш важливою проблемою є те що, аграрні підприємства використовують спеціалізовані форми первинних документів, більша частина яких не відповідає критеріям стандарту. Потрібно розробити нові форми, які будуть забезпечувати керівника та бухгалтерію інформацією необхідною для прийняття ефективних управлінських рішень [9, с. 62].

Для вирішення проблем обліку біологічних активів на сільськогосподарських підприємствах необхідно провести ряд заходів щодо удосконалення державного регулювання бухгалтерського обліку аграрних підприємств з метою покращення методичного та організаційного забезпечення. Розробити більш чітку методику оцінки біологічних активів за справедливою вартістю, оскільки вона є важливим чинником інвестиційної привабливості підприємства.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що в сучасних умовах розвитку сільськогосподарського виробництва методичні основи обліку біологічних активів, впроваджених П(С)БО 30 "Біологічні активи", не набули розповсюдження. Це спричинено складною процедурою розрахунку справедливої вартості таких активів, що зумовлює зростання навантаження на працівників бухгалтерії і підвищення матеріальних витрат. А також не урегульованістю питання щодо методичних підходів до формування джерел інвестицій на відновлення довгострокових біологічних активів.

Наук. кер. Писарчук О. В.

Література: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 "Біологічні активи", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://zakon.rada.gov.ua. 2. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : [монографія] / В. М. Жук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с. 3. Клименко О. П. Біологічні активи: поняття та класифікація / О.П. Клименко // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 квітня 2010 р. – Тернопіль : Крок, 2010. – С. 53–55. 4. Перевозник Н. В. Біологічні активи як обліково-аналітична та економічна категорія : текст / Н. В. Перевозник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 6 (73). – С. 115–118. 5. Богданюк О. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління біологічними активами садівництва : автореферат дис. ... канд. екон. наук спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / О. В. Богданюк. – К. : НУБПУ, 2011. – 21 с. 6. Кучеренко Т. Відображення біологічних активів у фінансовій звітності сільськогосподарських підприємств / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 46–49. 7. Харитонова А. Переоцінка біологічних активів і сільгосппродукції на дату балансу / А. Харитонова // Баланс-Агро. – 2007. – № 19. – С. 18–20. 8. Гончаренко Н. Визначення справедливої вартості біологічних активів з урахування цін активного ринку: методичні та інформаційні аспекти / Н. Гончаренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 40–45. 9. Замула І. В. Сутність і класифікація біологічних активів як об'єкта бухгалтерського обліку / І. В. Замула // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1. – С. 74–76.

КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ БАНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОБЛІКУ

УДК 336.717.16:657.44

Леоненко А. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито економічний зміст доходів і витрат банку. Систематизовано їх класифікацію згідно законодавства України, визначено особливості відображення їх в обліку. Запропоновано розширення класифікації доходів і витрат банку за різними ознаками з метою підвищення ефективності управління.

Ключові слова: банківська система; банк; доходи; витрати; прибуток; процентні, комісійні, торгові доходи і витрати; операційна, інвестиційна, фінансова діяльність.

Аннотация. Раскрыто экономическое содержание доходов и расходов банка. Систематизирована их классификация согласно законодательству Украины, определены особенности отражения их в учете. Предложено расширение классификации доходов и расходов банка по различным признакам с целью повышения эффективности управления.

Ключевые слова: банковская система; банк; доходы; расходы; прибыль; процентные, комиссионные, торговые доходы и расходы; операционная, инвестиционная, финансовая деятельность.

Annotation. The economic content of income and expenses of a bank has been explained. Their classification under the laws of Ukraine has been systematized, the peculiarities of their reflection in the accounts have been identified. Expansion of the classification of income and expenses of a bank according to various criteria has been proposed in order to improve management efficiency.

Keywords: banking system; bank; income; costs; profit; interest, commissions, trading income and expenses; operating, investing, financing activities.

© Леоненко А. О., 2015

Сучасний стан національної економіки вимагає жорсткого контролю стану банківської системи, яка виконує функції перерозподілу капіталу між суб'єктами економічної діяльності, що відчувають дефіцит та надлишок фінансових ресурсів. Банки є основною ланкою дворівневої банківської системи України. Метою діяльності банку як прибуткової організації є отримання прибутку, що вимагає чіткого відстеження обсягів його доходів та витрат, що, в свою чергу, потребує правильного своєчасного обліку банківських операцій, безпомилкового ведення обліково-аналітичної роботи з відображення доходів і витрат банку, своєчасного складання та подавання його звітності тощо. Ефективне вирішення зазначених завдань неможливе без чіткого розуміння типології доходів та витрат банку, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Питанням облікової методології розмежування доходів і витрат банку та їх відображення в обліку присвячені праці таких вчених як Сопко В. В., Кіндрацької Л. М., Пушкаря М. С., Ричаківської В. І., Савлука М. І., Нападовської Л. В., Чумаченка М. Г., Білухи М. Т., Герасимовича А. М., Бутинця Ф. Ф., Гуцайлюк З. В., Зубілевич С. Я., Кирейцева Г. Г., Примостки Л. О., Снігурської Л. П., Д. Гладких, Спяк Г. І. та ін. [1 – 6]. Але, не зважаючи на велику кількість досліджень та високу значущість їх науково-теоретичних результатів, унаслідок стрімкого розвитку банківського бізнесу сучасна облікова практика потребує розвитку усталеної класифікації доходів та витрат банків, а також поглиблення методології їх бухгалтерського обліку.

Метою дослідження є визначення сутності та структури доходів і витрат банку, а також з'ясування особливостей їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку.

Об'єктом дослідження є процес бухгалтерського обліку доходів і витрат банку.

Предметом – теоретико-методологічні положення відображення доходів і витрат банку на рахунках бухгалтерського обліку.

Формування прибутку банку визначається специфікою його діяльності, спектром здійснюваних банком операцій, а також діючою системою обліку. Розміри отриманого прибутку визначають обсяги ресурсної бази банку, перспективні обсяги надання продуктів та послуг, а також їх вартість, адже зростання власних ресурсів банку сприяє лібералізації цін на його кредитні послуги. Отже прибуток банку стимулює його діяльність в напрямі якісного розвитку, зміцнення фінансової стійкості та нарощення масштабів діяльності у цілому [7]. Таким чином, прибуток є одним з найважливіших оціночних показників діяльності банківської установи.

У свою чергу, найважливішим фактором, що впливає на суму всіх видів прибутків банку, є розмір отримуваних банком у процесі діяльності доходів. За національними стандартами бухгалтерського обліку доходами вважається збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі припливу або зростання активів, або зменшення зобов'язань, що зумовлюють збільшення капіталу і не є внесками акціонерів [3].

Доходи визнаються в обліку в період, коли відбулося зростання майбутніх економічних вигод, пов'язаних зі збільшенням активів або зі зменшенням зобов'язань, і таке зростання (зменшення) можна достовірно оцінити. Тобто визнання доходу відбувається одночасно з визнанням зростання активу або зменшення зобов'язання [8]. Дохід визначається одержаним у момент, коли він зроблений, а не коли надійшли відповідні кошти, тобто в момент продажу активів або надання послуг.

Відповідно, витрати – це зменшення економічних вигід, яке відбувається у вигляді вибуття активів чи збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком скорочення капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу власниками) [9]. Витрати визначаються в обліку, коли існує ймовірність зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних із зменшенням активів або зі збільшенням зобов'язань, що може бути достовірно визначено.

Кожний вид доходів і витрат відображається в системі рахунків окремо. Усі доходи (витрати) розглядаються з позиції напрямів діяльності банку, за якими вони отримані чи понесені, зокрема, доходи і витрати банку виникають за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю банку.

Найбільшу вагу в обсягах доходів (витрат) банку мають процентні доходи (витрати), отримані (сплачені) банком за використання грошових коштів, їх еквівалентів, сум, що заборговані (залучені банком). У структурі процентних доходів вітчизняних банків переважають суми отриманих відсотків за наданими фізичним, юридичним особам та іншим банкам кредитами; процентних витрат – суми сплачених відсотків, фізичним, юридичним особам за залученими депозитами, а також іншим банкам за отриманими міжбанківськими кредитами, відсотки за борговими цінними паперами, емітованими банком (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація доходів і витрат банку
згідно з Постановою Національного банку України № 225 від 18.06.2003 р. [10]

Доходи	Витрати
Від операційної діяльності:	
• процентні доходи; • комісійні доходи; • прибутки від торговельних операцій; • дохід у вигляді дивідендів; • доходи від повернення раніше списаних активів; • інші операційні доходи	• процентні витрати; • комісійні витрати; • збитки від торговельних операцій; • витрати на формування спеціальних резервів банку; • інші операційні витрати; • загальні адміністративні витрати; • податок на прибуток
Від інвестиційної діяльності:	
• доходи за операціями з реалізації інвестиційних цінних паперів; • доходи за операціями зі збільшення інвестицій у дочірні установи; • доходи від реалізації основних засобів і нематеріальних активів	• витрати за операціями придбання інвестиційних цінних паперів; • витрати за операціями зі зменшення інвестицій у дочірні установи; • витрати придбання основних засобів і нематеріальних активів
Від фінансової діяльності:	
• доходи за операціями з цінними паперами власного боргу; • доходи за субординованим боргом; • доходи за результатами випуску інструментів власного капіталу	• витрати за операціями з цінними паперами власного боргу; • витрати за субординованим боргом, дивіденди, сплачені протягом звітного періоду

Суми процентних доходів (витрат) обчислюються пропорційно часу і сумі активу або зобов'язання виходячи з бази нарахування.

За наданими (отриманими) послугами виникають комісійні доходи і витрати. Як правило, комісії є фіксованими. Їх також можна обчислювати пропорційно сумі активу або зобов'язання. Як бачимо, для комісійних доходів та витрат банку часові терміни, як за процентними доходами (витратами), не враховуються. До комісійних доходів (витрат) належить плата за розрахунково-касове обслуговування, за здійснення операцій з купівлі-продажу іноземної валюти, за операціями з цінними паперами від імені третіх осіб, за надання гарантій, зобов'язань з кредитування [9].

Інші ж види доходів (витрат) відповідають економічному змісту розділу, за яким вони обліковуються.

Витрати на формування спеціальних резервів банку пов'язані з процедурою створення резервів під можливі втрати банків у разі здійснення активних операцій у зв'язку зі зменшенням корисності активів і списання безнадійних активів з балансу банку.

Навпаки, доходи від повернення раніше списаних активів пов'язані з отриманням коштів, що надійшли в рахунок погашення заборгованості, яка попередньо вже була визнана банком, безнадійною щодо отримання.

Інші операційні доходи і витрати зумовлені операціями, які не пов'язані ані з інвестиційною, ані з фінансовою діяльністю. До них зокрема належать: доходи (витрати) від оперативного лізингу; витрати на аудит; витрати на інкасацію; неустойки (штрафи, пені), що отримані (сплачені) за банківськими операціями.

Забезпечення діяльності банків обумовлює виникнення загальних адміністративних витрат – витрати на утримання персоналу; амортизація необоротних активів; витрати на утримання та експлуатацію основних засобів і нематеріальних активів, інші експлуатаційні витрати; гонорари за професійні послуги; витрати на зв'язок; сплата податків та інших обов'язкових платежів, крім податку на прибуток; інші витрати, спрямовані на обслуговування та управління банком [8].

Витрати з податку на прибуток належать до операційних витрат банку, пов'язаних зі сплатою податку відповідно до чинного законодавства України та з урахуванням вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку щодо визнання відстрочених податкових зобов'язань та податкових активів [10].

Перелічені категорії щодо нарахованих доходів та витрат повинні правильно відображатися у бухгалтерському обліку. Розглянуто основні бухгалтерські записи щодо нарахування доходів та витрат банку (табл. 2).

Таблиця 2

Основні бухгалтерські записи щодо нарахування доходів та витрат банку

Зміст операції	Бухгалтерські проведення	
	Дебет	Кредит
1	2	3
Нарахування доходів	Нараховані доходи	Доходи
Нарахування витрат	Витрати	Нараховані витрати
Отримання коштів	Рахунки для обліку грошових коштів	Нараховані доходи
Сплата коштів	Нараховані витрати	Рахунки для обліку грошових коштів
Неотримання платежу в обумовлений угодою термін	Рахунки прострочених нарахованих доходів	Рахунки нарахованих доходів
Під прострочену заборгованість за нарахованими доходами банки здійснюють формування резервів за рахунок витрат	Рахунки для обліку відрахувань у резерви	Рахунки для обліку резервів під дебіторську заборгованість і заборгованість за іншими нарахованими доходами
Зменшення або сторнування суми резерву	Рахунки для обліку резервів під дебіторську заборгованість і заборгованість за іншими нарахованими доходами	Рахунки для обліку відрахувань у резерви
Списання дебіторської заборгованості як безнадійної	Рахунки для обліку резервів під дебіторську заборгованість і заборгованість за іншими нарахованими доходами	Рахунки для обліку комісійних та інших нарахованих доходів за класом 3; або Рахунки для обліку дебіторської заборгованості за господарською діяльністю банку
Одночасний запис на суму списаної за рахунок резервів дебіторської заборгованості як безнадійної	Позабалансові рахунки	К-т 991 "Контррахунки для рахунків розділів 96 – 98"
Отримання коштів за дебіторською заборгованістю, що списана за рахунок резервів та обліковується за позабалансовими рахунками	Рахунки для обліку грошових коштів, поточні рахунки	Рахунки для обліку відрахувань у резерви (Рахунки для обліку повернення раніше списаних безнадійних боргів минулих років)
Одночасний запис на суму отриманих коштів за дебіторською заборгованістю, що списана за рахунок резервів	К-т 991 "Контррахунки для рахунків розділів 96 – 98"	Позабалансові рахунки
Отримання процентів та прирівняних до них комісій авансом	Рахунки клієнтів (або кореспондентський рахунок банку)	3600 П "Доходи майбутніх періодів"
У кінці кожного місяця на суму, що відноситься до звітного періоду	3600 П "Доходи майбутніх періодів"	Рахунки доходів

Закінчення табл. 2

1	2	3
Сплата процентів та прирівняних до них комісій авансом	Д-т 3500 А "Витрати майбутніх періодів"	Рахунки клієнтів (або кореспондентський рахунок банку)
У кінці кожного місяця на суму, що відноситься до звітного періоду	Рахунки витрат	Д-т 3500 А "Витрати майбутніх періодів"
Нарахування заробітної плати (премії, матеріальної допомоги, інших виплат)	7400 "Основна і додаткова заробітна плата" 7403 "Матеріальна допомога та інші соціальні виплати" 7409 "Інші витрати на утримання персоналу" 3559 "інша дебіторська заборгованість за розрахунками з працівниками банку та іншими особами"	3652 "Нарахування працівникам банку за заробітною платою"
Виплата заробітної плати (премії, матеріальної допомоги, інших виплат)	3652 "Нарахування працівникам банку за заробітною платою"	1001 "Банкноти та монети в касі банку" (2620 "Поточні рахунки фізичних осіб")
Нарахування податків і обов'язкових зборів, пов'язаних з оплатою праці, до фондів соціального страхування	7401 "Внески, збори не обов'язкове державне пенсійне та соціальне страхування"	3622 "Кредиторська заборгованість за податками та обов'язковими платежами, крім податку на прибуток"

Таким чином, нормативними документами Національного банку України детально опрацьовано базову класифікацію доходів і витрат банку. Проте для підвищення ефективності управління фінансовими результатами класифікувати доходи і витрати важливо також і за іншими ознаками, наприклад, такими, як аналіз динаміки і структури доходів і витрат за укрупненими, а далі – деталізованими групами тощо.

Наук. кер. Махота А. В.

Література: 1. Кіндрацька Л. М. Впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в Україні / Л. М. Кіндрацька // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 29–35. 2. Нападовська Л. В. Управлінський облік : монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ, 2000. – 450 с. 3. Герасимович А. М. Облік і аудит у банках / А. М. Герасимович. – К. : КНЕУ, 2004. – 536 с. 4. Снігурська Л. П. Методичні підходи до аналізу доходів і витрат банку / Л. П. Снігурська // Економіст. – 2002. – № 12. – С. 61–63. 5. Гладких Д. Особливості планування доходів, витрат і податків банківської установи / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 15–18. 6. Спяк Г. І. Облік і аудит у банках : навч. посіб. / Г. І. Спяк, Т. І. Фаріон. – К. : Атіка, 2004. – 328 с. 7. Алпанова О. Продукт и его образ / О. П. Алпанова // Банковский менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 50–54. 8. Глєбова Н. В. Облік у банках : навч. посіб. / Н. В. Глєбова, Л. М. Стиренко. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 308 с. 9. Петрова В. Ф. Облік кредитно-розрахункових операцій у банках : навч. посіб. / В. Ф. Петрова, С. С. Родченко. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 166 с. 10. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України : затв. Постановою Правління НБУ від 18.06.03 № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

УДК 630.582

Манукян А. У.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розкрито теоретичну сутність поняття управління витратами. Розглянуто основні критерії та етапи стратегії удосконалення системи управління витратами на підприємствах. Запропоновано підхід до формування ефективної стратегії удосконалення системи управління витратами.

Ключові слова: системи управління витратами, етапи удосконалення, стратегія, оптимізація витрат, пошук резервів.

Аннотация. Раскрыта теоретическая сущность понятия управления затратами. Рассмотрены основные критерии и этапы стратегии совершенствования системы управления затратами на предприятиях. Предложен подход к формированию эффективной стратегии совершенствования системы управления затратами.

Ключевые слова: системы управления затратами, этапы усовершенствования, стратегия, оптимизация расходов, поиск резервов.

Annotation. The theoretical essence of the concept of cost management has been revealed. The basic criteria and stages of the strategy aiming to improve the company cost management system have been studied. An approach to the formation of an effective strategy for improving the cost management system has been proposed.

Keywords: cost management systems, stages of improvement, strategy, optimization of costs, search for reserves.

У сучасних умовах жорсткої конкуренції та загальної нестабільної ситуації в країні досягти економічної ефективності може лише те підприємство, яке найбільш грамотно визначить вимоги ринку, створить і організує виробництво конкурентоспроможної продукції, як за цінами, так і за якістю. Із цим набуває актуальності питання планування витрат підприємства і собівартості продукції, що дозволяє забезпечити високі темпи прибутку та підвищення рентабельності.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження [1]. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства. Саме від його ретельного дослідження та успішного практичного застосування буде залежати рентабельність виробництва і окремих видів продукції, виявлення резервів зниження собівартості продукції, визначення цін на продукцію, обчислення національного доходу у межах країни, розрахунок економічної ефективності від впровадження організаційно-технічних заходів, а також обґрунтування рішень стосовно виробництва нових видів продукції.

Проблемам управління витратами присвячено багато робіт вітчизняних вчених-економістів, у яких досліджені питання обліку витрат, оцінки ефективності їх використання і прогнозування, формування стратегії і тактики зниження витрат. Необхідність комплексного і системного підходу до вирішення проблем удосконалення управління витратами в сучасних умовах обґрунтована в роботах: Білухи М. Т., О. Бородкіна, Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Герасимовича А. М., Голова С. Ф., Гуцайлюка З. В., Єфіменка В. І., Завгороднього В. П., Кужельного М. В., Сопко В. В., Савченка В. Я., Сук Л. К., Ткаченко Н. М., Чумаченко М. Г. та ін. Вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку витрат виробництва зробили зарубіжні вчені: Басманов І. А., Безруких П. С., Маргуліс А. Ш., Карпова Т. П., Палій В. Ф., К. Друрі, Б. Нідлз, Дж. Фостер, П. Фрідман, Хорнгрен Ч. Т., А. Яругова.

© Манукян А. У., 2015

Метою даної статті є узагальнення теоретичних і методичних засад, розробка практичних рекомендацій щодо формування стратегії управління витратами на підприємстві.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних і практичних питань формування ефективної стратегії управління витратами на підприємстві. Об'єктом дослідження є процеси формування витрат та стратегії управління ними.

Найважливішими економічними категоріями вважають витрати та собівартість. Їхній рівень визначає розмір прибутку і рентабельності підприємства, ефективність його господарської діяльності. Зниження й оптимізація витрат є одними з основних напрямків удосконалення економічної діяльності кожного підприємства. Підвищення технічного рівня виробництва, удосконалення організації виробництва і праці приводить до зниження витрат сировини, матеріалів і заробітної плати. Зменшення витрат сировини і матеріалів досягається за рахунок зниження норм їх використання, скорочення відходів і втрат у процесі виробництва та збереження, повторне використання матеріалів, впровадження безвідходних технологій. На величину витрат істотний вплив має зміна цін на сировину і матеріали. У разі їхнього збільшення витрати зростають, а зниження – зменшуються. Значне зниження виробничих витрат досягається внаслідок застосування прогресивних методів організації виробництва [2].

Практичне впровадження стратегії управління витратами – технічно складна задача, яка важко реалізується. Припинив бути простим механізмом управління рентабельністю підприємства, вірно побудована стратегія управління витратами потребує постійного моніторингу, формування і мотивації корпоративної свідомості, але ефект, який очікується від її реалізації, вартий того, адже підвищується гнучкість та конкурентоспроможність підприємства на ринку [3]. Тому перш за все необхідно сформулювати критерії, яким повинна відповідати система управління витратами, а саме:

- стратегія з удосконалення повинна бути направлена на зниження та оптимізацію витрат;
- стратегія має поширюватися, насамперед, на планування витрат, за для уникнення негативних наслідків;
- управління витратами має відбуватись на всіх рівнях та носити системний характер;
- повинні бути чітко визначені об'єкти управління.

Наступним кроком до формування стратегії управління витратами є визначення цілі її впровадження, зокрема:

- контроль у місцях виникнення витрат;
- створення програми оптимізації витрат;
- пошук скритих резервів оптимізації;
- об'єктивна оцінка результатів діяльності.

Таким чином, стратегія удосконалення системи управління витратами повинна бути націлена на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування їх витрат, планування, облік і аналіз витрат, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Управління витратами досить складний процес який можна розділити на декілька послідовних етапів, таких як:

- постановка цілей оптимізації витрат (планування витрат, визначення показників скорочення витрат).
- виявлення областей зниження та оптимізації витрат (аналіз витрат, постановка цілі скорочення витрат).
- виявлення резервів оптимізації витрат (визначення напрямів оптимізації та вплив чинників на кінцевий результат).
- формування стратегії удосконалення системи управління витратами (визначення заходів з оптимізації відповідно напрямам).
- впровадження стратегії удосконалення системи управління витратами (оцінка ефективності заходів, управління програмою оптимізації витрат).

Таким чином, в умовах ринкової економіки удосконалення системи управління витратами повинно означати створення єдиної, раціональної, чітко та безперебійно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами. Неперервним має бути контроль за витратами, а заходи щодо їх зниження повинні бути скоординовані таким чином, щоб, з однієї сторони, гарантувати якість продукції, а з іншої – мотивувати персонал до пошуку скритих резервів.

Наук. кер. Пилипенко А. А.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир : ПП "Рута", 2010. – С. 415–416. 2. Управление затратами на пред-

приятии : учебник / В. Г. Лебедєв, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев и др. ; под. общ. ред. Г. А. Краюхина. – СПб. : Издательский дом "Бизнес-пресса", 2000. – 277 с. 3. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами : Новые методы увеличения конкурентоспособности / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб. : Бизнес Микро, 1999. – С. 27.

ВИЗНАННЯ ОРИГІНАЛУ ЕЛЕКТРОННОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ДОКУМЕНТУ

УДК 657.2:[005.92:004.63]

Пересічанська А. С.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто та проаналізовано основні нормативно-правові акти України, що регулюють визнання оригіналу електронного документу, а також внесено пропозиції щодо їх удосконалення. Зазначено, що такі зміни мають стосуватися обов'язкових реквізитів електронних документів та подальшої розробки методик їх впровадження.

Ключові слова: електронний документ, оригінал, обов'язкові реквізити, законодавство.

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы основные нормативно-правовые акты Украины, которые регулируют признание оригинала электронного документа, а также внесены предложения по их усовершенствованию. Указано, что такие изменения должны касаться обязательных реквизитов электронных документов и дальнейшей разработки методик их внедрения.

Ключевые слова: электронный документ, оригинал, обязательные реквизиты, законодательство.

Annotation. The main legal acts of Ukraine that regulate the recognition of the original of an electronic document have been reviewed and analyzed. Suggestions regarding the improvement of the legal framework have been made. Such changes have been proved necessary for the indispensable requisites of electronic documents and the further development of the methods for implementing them.

Keywords: electronic document, original, details required, legislation.

За час існування підприємства створюється велика кількість паперових документів. Процес управління та зберігання цих документів є досить трудомістким. В умовах бурхливого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та використання комп'ютерних систем у бухгалтерському обліку логічним є перенос інформації з паперових документів на електронні носії.

У даному випадку важливим є питання визнання оригіналу документа. У чинному законодавстві подано чіткі вказівки щодо обов'язкових реквізитів паперового документа, що надають йому юридичну силу та визнання оригіналом, які підтверджують факт здійснення господарської операції.

Розробкою даного питання займалися українські науковці та молоді вчені, серед яких: Максімова В. Ф., Пронь Н. О. та багато інших. Разом із тим, вивчення та аналіз опублікованих за даною проблемою праць дозволили зробити висновок про те, що питання визнання електронного

© Пересічанська А. С., 2015

бухгалтерського документа недостатньо розроблене як у науковому, так і в організаційно-практичному аспекті.

Метою роботи є аналіз чинного законодавства України щодо визнання оригіналу документа, у тому числі й електронного, та внесення відповідних пропозицій з удосконалення нормативно-правової бази.

Об'єктом дослідження є бухгалтерський документ та ознаки, що надають йому юридичної сили.

Предметом – шляхи вдосконалення нормативно-правової основи, що визнає паперовий та електронний документ оригіналом.

Відповідно до Закону України "Про електронні документи та електронний документообіг", електронний документ – це документ, інформація в якому зафіксована у вигля-ді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа [1].

До обов'язкових реквізитів документа належать:

назва документа (форми);

дата і місце складання;

назва підприємства, від імені якого складено документ;

зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції;

посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення;

особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції [2].

Як бачимо, вимоги до обов'язкових реквізитів паперового та електронного документа однакові, за виключенням підпису – в електронному документі має бути відповідний електронний підпис.

Електронний цифровий підпис – це вид електронного підпису, отриманого за результатом криптографічного перетворення набору електронних даних, який додається до цього набору або логічно з ним поєднується і дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати підписувача [3].

У даному випадку чинне законодавство не враховує специфіки складення електронного документу, задля чого використовується комп'ютер або ж інша електронно-обчислювальна техніка. Мова йдеться про те, що зміна документа чи його доповнення не зможе бути підтверджена або ж використана як аргумент, щодо невизнання такого документа, адже чинне законодавство не передбачає таких обов'язкових реквізитів.

Насправді ж електронні документи повинні мати додаткові реквізити, за допомогою яких підтверджується цілісність документу. Прикладом є позначки про зміни та доповнення та позначка часу.

Позначки про зміни та доповнення документа є надзвичайно важливими для електронних документів, адже візуально довести зміни в електронних документах набагато складніше, ніж у паперових. Такі позначки дозволяють юридично підтвердити наявність змін чи доповнень у документах. У них повинні міститися такі дані: ПІБ, код та посади осіб, що вносили зміни чи доповнення в документ протягом усього терміну зберігання, дати та час зміни, інформація про те, що саме було змінено чи доповнено [4].

Позначка часу – сукупність електронних даних, створена за допомогою технічних засобів та засвідчена електронним цифровим підписом центру сертифікації ключів, яка підтверджує наявність електронного документа (електронних даних) на певний момент часу [5]. Використання позначки часу в електронних документах регулюється Постановою про затвердження Порядку засвідчення наявності електронного документа (електронних даних) на певний момент часу, згідно з якою послугою фіксування часу можна скористатись добровільно.

Також дискусійним залишається питання оригіналу електронного документа.

Оригіналом вважається електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, у тому числі з електронним підписом автора. Пункт 2 ст. 7 "Оригінал електронного документу" Закону України "Про електронні документи та електронний документообіг" передбачає, що "у разі надсилання електронного документа кільком адресатам або його зберігання на кількох електронних носіях інформації кожний з електронних примірників вважається оригіналом електронного документа". Таким чином, електронний документ може мати декілька оригіналів, що суперечить самому поняттю "оригінал" [6].

Аби вирішити питання оригіналу електронного документа також доцільно ввести додаткову позначку про первинність складання такого документа. Вона має бути наявною лише в документі при її першому створенні, що виключає внесення змін або ж його копіювання. У свою чергу, копія електронного документа також буде мати відповідну позначку, що означатиме дублювання оригіналу.

Таким чином, користувачі електронної інформації зможуть чітко розуміти, яким саме електронним документом вони користуються та яку відповідну юридичну силу він має, адже додатково до обов'язкових, визначених законодавством реквізитів, вони будуть мати:

для оригіналу – додаткова позначка про оригінальність з позначкою часу;

для оригіналу зі змінами та доповненнями – позначка про оригінальність, час складання та доповнення;

для копії електронного документа – позначка про час та дублікат електронного оригіналу;

для копії електронного документа зі змінами – позначка про час, внесення змін та про дублікат електронного документа.

Таким чином, можна стверджувати, що в Україні електронні документи фактично вже використовуються в багатьох сферах. Але обліково-правова база для регулювання порядку роботи з електронними документами лише починає створюватися. Задля її вдосконалення та приведення у відповідний стан необхідно, перш за все, до Закону України "Про електронні документи та електронний документообіг" внести зміни щодо обов'язкових реквізитів електронних документів, до яких, окрім реквізитів паперових документів, потрібно додати позначки про оригінальність, про час та про внесення змін і доповнень.

Подальша розробка даного питання має сконцентруватися на розробці методик впровадження даних позначок, а також щодо визначення поняття електронна копія електронного документу та відповідної юридичної сили таких документів, що є необхідним для облікового процесу.

Наук. кер. Маляревський Ю. Д.

Література: 1. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15. 2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14 3. Про електронний цифровий підпис : Закон України від 22.05.2003 № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/852-15. 4. Пронь Н. О. Вимоги до електронних документів : міжнародна практика та досвід України / Н. О. Пронь // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 356–366. 5. Про затвердження Порядку засвідчення наявності електронного документу (електронних даних) на певний момент часу : Постанова Кабінету міністрів України від 26 травня 2004 р. № 680 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2004-%D0%BF. 6. Бухгалтерський облік : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів спец. 6.050100 "Облік і аудит" (Ч. І) / за ред. докт. екон. наук, проф. В. Ф. Максімової. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 462 с.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 657.411

Савченко Т. С.

Магістр 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто поняття капіталу та власного капіталу, його основні характеристики, запропоновано напрями підвищення ефективності обліку власного капіталу на підприємствах України.

Ключові слова: власний капітал, облік капіталу, характеристики капіталу, елементи капіталу, недоліки обліку власного капіталу, підвищення ефективності обліку власного капіталу.

© Савченко Т. С., 2015

Аннотация. Рассмотрено понятие капитала и собственного капитала, его основные характеристики, предложены направления повышения эффективности учета собственного капитала на предприятиях Украины.

Ключевые слова: собственный капитал, учет капитала, характеристики капитала, элементы капитала, недостатки учета собственного капитала, повышение эффективности учета собственного капитала.

Annotation. The concept of capital and the equity capital, its main characteristics have been discussed. Some ways to increase the effectiveness of equity capital accounting at enterprises of Ukraine have been proposed.

Keywords: equity capital, capital accounting, characteristics of capital, elements of capital, deficiencies of equity capital accounting, improvement of the efficiency of equity capital accounting.

Аналіз сучасного стану в Україні характеризується посиленням тінізації економіки, що призводить до того, що більшість вітчизняних підприємств завищують свої витрати з метою мінімізації податків, приховують прибутки та інше. Усе це призводить не тільки до перекручування фінансової звітності підприємств, а й до виникнення безлічі питань, які на сьогодні є не врегульованими. Серед цих питань, одним з найголовніших є питання обліку власного капіталу на підприємстві, а саме врегулювання спірних моментів і неточностей в обліку власного капіталу [1, с. 117–125].

Значимість цього питання обумовлюється тим, що власний капітал забезпечує фінансову стабільність будь-якого підприємства. Саме тому проблеми обліку капіталу як елементу бухгалтерського обліку є дуже актуальними на сьогодні.

Величина та структура власного капіталу підприємства визначає його фінансово-майновий стан та фінансову самостійність, що зумовлює особливий інтерес до суб'єктів господарської діяльності.

Проблеми обліку власного капіталу досліджували такі вчені-економісти, як: Голов С. Ф., Пархоменко В. М., Бутинець Ф. Ф., Огійчук М. Ф. та ін.

Мета дослідження – виявити існуючі недоліки обліку власного капіталу та виділити основні напрями підвищення ефективності обліку капіталу на підприємствах.

Об'єктом дослідження є власний капітал підприємства.

Предметом дослідження є проблеми обліку капіталу на підприємствах України.

Метою статті є виявлення недоліків та протиріч обліку власного капіталу в умовах сучасного становища в Україні та розробка рекомендацій щодо усунення цих недоліків з ціллю вдосконалення бухгалтерського обліку власного капіталу.

Капітал – одна з надзвичайно складних економічних категорій, сутність якої досліджується протягом багатьох років. Власний капітал є основою фінансової діяльності підприємства, бо величина та ефективність його використання є показником рівня організації фінансового менеджменту щодо прийняття управлінських рішень власниками підприємства [2].

Згідно з П(С)БО 2 "Баланс", власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається у підприємства після вирахування зобов'язань [3]. Це поняття як і більшість інших наданих у літературі, вказує на "залишковий" принцип формування капіталу і не розкриває його справжньої сутності. При цьому не зрозуміло, за якими критеріями змінюється капітал та наскільки зміни в активі балансу відповідають змінам власного капіталу.

Основні характеристики капіталу підприємства [4]:

є джерелом формування господарських засобів підприємства;

характеризує фінансові ресурси підприємства;

характеризує рівень добробуту засновників підприємства;

забезпеченість власним капіталом та його оптимальна структура максимізує ринкову вартість підприємства;

показує частку майна, яка фінансується за рахунок власних засобів, а яка за рахунок внесків засновників;

є показником ефективності основної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства та ін.

До елементів власного капіталу, які не відображають його вартості, відносять: суми уцінок, що відображаються в активі та в капіталі підприємства і впливають на нерозподілений прибуток; суми дооцінок, які не завищують капітал та прибуток; наведені в активі балансу відстрочені податкові активи; суми проведеної індексації основних засобів, на яку був штучно підвищений додатковий капітал і потім залишився не відрегульований; суми в дебіторській заборгованості [1, с. 121–124].

Звідси виникають суми, які не забезпечені грошовими ресурсами. Таким чином частина власного капіталу просто осідає, як "мертвий капітал", який підприємство не може використати, при цьому сума власного капіталу завищена.

Існують також випадки, які призводять до невиробничого збільшення власного капіталу, а це означає, що його частина використовується не ефективно, а в деяких випадках і взагалі не використовується.

До таких випадків можна віднести [1, с. 117–118]:

непродуктивне збільшення основних засобів за рахунок використання "часткового" способу відтворення основних засобів, що призводить до збільшення техніки, яка не бере участь у процесі виробництва, при цьому вартість техніки зростає, зростає і капітал, хоча і не відбулося ніякого збільшення активу підприємства;

необґрунтоване накопичення незавершених капітальних інвестицій, через нестачу джерел фінансування;

непродуктивне накопичення нематеріальних активів, на які понесені витрати, але які не приносять жодних економічних вигід, доходу;

вкладення довгострокових капітальних інвестицій у неприбуткові організації;

збільшення довгострокової дебіторської заборгованості;

понаднормативне накоплення виробничих запасів;

накоплення дебіторської заборгованості, не оплаченої в строк;

необґрунтоване збільшення витрат майбутніх періодів.

Розглянемо детальніше найбільш значні причини, які призводять до утворення капіталу який не відображає його вартості. Вражає той факт, що до цього призводять саме нормативні документи, які регламентують бухгалтерський облік в Україні. Неточності у формулюванні, незрозумілості в цих документах призводять до різноманітних зловживань та порушень з боку підприємств.

Саме дія стандарту П(С)БО 7 "Основні засоби" та низки інших стандартів призводить до того, що реальна вартість капіталу приховується і дуже часто є завищеною.

Облік дооцінок та уцінок регулюється П(С)БО 7 "Основні засоби". Необхідність уцінки основних засобів свідчить про те, що підприємством у попередні періоди занижено витрати на амортизацію і тепер необхідно зменшити балансову вартість об'єкту шляхом списання її частини на витрати. Особливістю бухгалтерського обліку є те, що підприємством застосовуються низькі норми амортизації, а це призводять до того, що обліковий знос значно нижче фактичного (різниця до 30 – 40 %) [1, с. 136]. Якщо довести балансову вартість основних засобів до їх справедливої вартості, це призводить до істотного завищення витрат звітного періоду і отримання збитків. Таким чином, доцільним є корегування на цю суму "Нерозподіленого прибутку (непокритих збитків)".

Дооцінки також впливають на величину і вартісне наповнення капіталу підприємств, призводять до штучного збільшення величини капіталу. При відображенні в обліку дооцінки збільшується капітал підприємства на суму дооцінки, хоча реально цього збільшення не було, таким чином, формується частина власного капіталу, яка не забезпечена грошовими ресурсами, що в свою чергу призводить до формування так би мовити "мертвого капіталу".

Ще однією проблемою бухгалтерського обліку капіталу є облік безоплатно отриманих основних засобів. В Україні безоплатно отримані основні засоби признаються капіталом з наступним перенесенням його на доходи частинами по мірі нарахування амортизації. Цей підхід порушує концептуальні правила бухгалтерського обліку. Отже, доцільним є використання рахунку 69 "Доход майбутніх періодів".

Зазначимо ще ряд недоліків в організації обліку власного капіталу [1, с. 119]:

відсутність окремого стандарту для обліку власного капіталу;

неврахування впливу економічних факторів на величину власного капіталу (зокрема інфляції);

у наказі про облікову політику відсутній пункт про облік складових власного капіталу;

недосконаліть аналітичного обліку за окремими складовими власного капіталу;

відсутність нормативно-методичних рекомендацій щодо обліку власного капіталу тощо.

Одним із найскладніших завдань, які здійснюються у процесі прийняття фінансових рішень є вибір оптимізаційної структури власного капіталу, яка передбачає оптимальне співвідношення власних і залучених джерел підприємства. Фінансовий стан підприємства вважається найкращим, якщо у його структурі перевищує частка власного оборотного капіталу.

Проаналізувавши існуючі проблеми обліку власного капіталу, виділимо основні напрями підвищення його ефективності:

керівникам підприємства варто обирати компромісний підхід для фінансування активів суб'єкта господарювання;

необхідно скоротити терміни дебіторської заборгованості, що прискорить оборотність капіталу;

при виборі облікової політики підприємства варто враховувати, що його фінансування лише за рахунок власного капіталу не завжди вигідне;

удосконалення бухгалтерської звітності із обліку власного капіталу.

Виходячи з цього можна зазначити, що капітал містить багато питань, на які ще не повністю знайдено відповіді. Крім того, нормативна база обліку власного капіталу містить низку протиріч, недоліків, що призводить до перекручування звітності підприємства. Для вирішення всіх виявлених причин необхідно переглянути низку нормативних документів з бухгалтерського обліку для більш ефективної та налагодженої роботи підприємств.

Наук. кер. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Бурденко І. М. Проблеми бухгалтерського обліку формування та вилучення власного капіталу АТ / І. М. Бурденко. – Суми : 2004. – С. 117–136. 2. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 554 с. 3. П(С)БО 2 "Баланс", затверджено наказом Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 р., із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/. 4. Бойченко Н. В. Організація обліку та аудиту на підприємствах малого бізнесу / Н. В. Бойченко. – Х. : ХДУХТ, 2006. – 18 с. 5. П(С)БО 5 "Звіт про власний капітал", затверджено наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/.

ВПЛИВ ПОДІЙ В УКРАЇНІ НА СТАН ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК [338.14:331.5](477)

Тєлєгіна А. В.

Магістр 2 року навчання
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Розглянуто основні тенденції ринку праці в умовах кризового стану як наслідку воєнних дій на території України. Відображено передумови підвищення безробіття, визначено особливості окремих нарахувань фонду оплати праці як об'єктів утримання військового збору.

Ключові слова: трудові ресурси, воєнний збір, безробіття, утримання, ринок праці, заробітна плата, населення.

© Тєлєгіна А. В., 2015

Аннотация. Рассмотрены основные тенденции рынка труда в условиях кризисного состояния как последствия военных действий на территории Украины. Отражены предпосылки повышения безработицы, определены особенности отдельных начислений фонда оплаты труда как объектов удержания военного сбора.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, военный сбор, безработица, удержание, рынок труда, заработная плата, население.

Annotation. The main trends in the labor market in crisis as a consequence of military actions in the territory of Ukraine have been described. Premises for increasing unemployment have been studied, characteristics of individual charges of the payroll fund as objects of war tax levy have been identified.

Keywords: labor resources, military duty, unemployment, deduction, labor market, wages, population.

Наразі в Україні відбуваються події, що негативно впливають на цілісність її меж і стосунки між регіонами та окремими людьми. Це збільшує безробіття та призводить до збіднення населення.

Уведення військового збору та відсутність росту прожиткового мінімуму на фоні зниження споживчої корзини та зростаючої інфляції, яку штучно намагається вгамувати уряд, провокують усе більше зубожіння громадян.

Тому важливим є вивчення кожного нововведення, навіть тимчасового, для подальшого розуміння напряму економічного розвитку країни, а також, його впливу на наявність робочих місць і рівень оплати праці, бо це питання стосується кожного громадянина України.

Проблеми зовнішньої та внутрішньої політики постійно досліджуються, як у практичному, так і в теоретичному плані, бо вони безпосередньо впливають на розвиток економіки, соціальної політики та добробут населення.

Питання нинішньої ситуації на ринку праці та обліку зарплати досліджуються в працях та публікаціях таких науковців, як: О. Абліцов, Д. Дрючин, Л. Ушакова, Федоренко В. Г., Яковенко Р. В. та ін.

Метою написання даної роботи є дослідження ринку праці та військового збору задля розуміння тенденцій розвитку трудових ресурсів.

Об'єктом дослідження є стан трудових ресурсів на ринку праці.

Предметом дослідження є тенденції зниження зайнятості та особливості обліку військового збору.

У зв'язку з подіями, що продовжують відбуватись на Сході України, у країні різко зріс рівень безробіття. Це пов'язано зі зниженням інвестування в Україну зарубіжного капіталу, що знизило кількість робочих місць.

Також визначальним фактором стало масове переселення біженців зі Сходу, які або не можуть знайти роботу, поповнюючи лави безробітних, або ж погоджуються працювати за більш низьку зарплатню, що знижує конкурентоспроможність населення регіонів, у які вони приїжджають. На це впливає й різкий наплив кваліфікованих і досвідчених кадрів, що відразу ж зводить майже до нуля будь-які спроби молодих фахівців, без досвіду праці, отримати роботу за спеціальністю.

Рівень безробіття в Україні, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП), у 1-му кварталі поточного року становив 8,8 % від загальної кількості економічно активного населення, тоді як за підсумками першого кварталу 2013 року цей показник становив 8,1 % і 7,5 % – за підсумками першого півріччя 2013 року. Дані наведено з урахуванням показника незайнятого населення Криму і Севастополя. У регіональному розрізі найбільше незайнятого населення проживає у Вінницькій області – 10,9 % від загальної кількості економічно активних громадян, у Житомирській і Тернопільській областях – по 11,1 %, Закарпатській і Хмельницькій областях – по 10,5 %, Кіровоградській області – 10 %, у Черкаській області – 10,1 %, у Полтавській, Рівненській і Чернігівській областях – 10,6 %, 10,8 % і 11 %, відповідно. Найменше незайнятого населення проживає в Києві – 6,6 % [1].

Згідно з даними державної служби статистики, кількість офіційно зареєстрованих безробітних на 1 вересня 2014 року становила 426,1 тис. осіб, тоді, як за методологією МОП на кінець першого кварталу було близько 2 млн осіб.

Не додає позитиву і введення військового збору. Його введення викликало незадоволення як з боку працівників, бо він призводить до зниження їх заробітних плат, так і роботодавців, яким не одразу надали точні пояснення щодо умов та правил обчислення, нарахування та сплати додаткового збору.

3 серпня 2014 року набрав чинності Закон України від 31 липня 2014 року № 1621 "Про внесеня змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів" яким, встановлено військовий збір. Згідно з законом платниками податку є фізичні особи резиденти та нерезиденти України, які одержують доходи із джерела їх походження в Україні, а також податкові агенти [2]. Доходами, що оподатковуються є "брудна" (тобто без вирахування попередньо ЄСВ та ПДФО) заробітна плата та інші виплати, що входять до фонду оплати праці, виплати за договорами цивільно-правового характеру та виграші у державну та недержавну грошову лотерею та ін. [3].

На сайті державної фіскальної служби можна знайти деякі роз'яснення щодо платників та об'єктів оподаткування збору. Зокрема, там сказано, що фізичні особи-підприємці, незалежно від того, на якій системі оподаткування вони знаходяться, не сплачують за себе військовий збір із доходів, отриманих у межах їх підприємницької діяльності. Також, військовий збір не утримується у разі надання працедавцем окремим працівникам матеріальної допомоги за їх заявами (у зв'язку з витратами на поховання), яка носить разовий характер та допомоги на поховання відповідно до норм Закону № 2240, сума таких виплат не входить до складу заробітної плати, тому не розглядається як об'єкт оподаткування [4].

Натомість середній заробіток мобілізованого працівника, що виступає компенсацією і визнається чинним законодавством доходом у вигляді заробітної плати, є об'єктом оподаткування військовим збором.

Лікарняні також оподатковуються цим збором, оскільки, в цілях податкового обліку, законодавство визнає допомогу з тимчасової непрацездатності за лікарняними листками об'єктом оподаткування. Особливість полягає в тому, що збір, що підлягає сплаті за дні, які компенсуються за рахунок соціального страхування, перечислюється з окремого рахунку, що призначений для коштів Фонду соціального страхування. Але допомога по вагітності та пологах не включається до фонду оплати праці, а тому не є об'єктом оподаткування військовим збором.

Цікавим фактом є те, що доходи, які були нараховані у липні, а сплачені в серпні не підлягають оподаткуванню. Але, якщо такі доходи були отримані за період липень – серпень (наприклад, лікарняні за 25 липня по 1 серпня, або відпустка з 24 липня по 10 серпня), то, оскільки, вони нараховуються в кінці серпня, то включаються у повному об'ємі для утримання 1,5 % військового збору до бюджету.

Деякий час не було жодної звітності з військового збору, що говорить про відсутність підрахунків та контролю зі сторони податкової служби. Це унеможливлювало перевірку правильності сплати та нарахування податку та не забезпечувало офіційного підтвердження. Тому Державна фіскальна служба у своєму листі від 06.10.2014 р. № 6390/7/99-99-17-02-01-17 підтвердила намір відображати цей податок у звітній формі 1-ДФ "Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку". Податкові агенти мають подати уточнюючий розрахунок звіту за ІІІ квартал 2014 року із заповнення загальної суми нарахованих у звітному періоді доходів у вигляді процентів та доходів, із яких утримується військовий збір, і загальну суму утриманого з них податку. Але, оскільки подання уточнюючого розрахунку не має на меті виправлення помилок, що могли виникнути під час її заповнення, то штрафні санкції застосовуватись не будуть.

Події на сході країни та економічна криза спричинили збільшення неофіційного працевлаштування. Все більше людей наймають на офіційну ставку, яка дорівнює "мінімальній заробітній платі", хоча насправді вони отримують більший заробіток. Але роботодавцям та самим працівникам з кожним новим податком все менш вигідним стає декларування фактичних виплат із заробітної плати.

Отже, за останній рік динаміка стану ринку праці різко знизилась. Зросло безробіття та знизився рівень соціальної захищеності населення. Поряд з негативним впливом інфляційних процесів, які знизили рівень реальної заробітної плати, на неї впливає і введення додаткового збору. Враховуючи сучасні умови, введення останнього безперечно є необхідним, але джерело утримання має бути іншим.

Таким чином, можна сказати, що подальший розвиток військових подій призведе до ще більшого погіршення стану ринку праці, дієздатності та платоспроможності населення. Необхідним постає припинення цих дій, замість уведення непотрібних додаткових утримань з єдиного (для більшості населення) джерела доходу.

Наук. кер. Маляревський Ю. Д.

Література: 1. В Україні зріс рівень безробіття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.ua/soc/933302-v-ukrajini-zris-riven-bezrobittya.html. 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010

№ 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. 3. Абліцов О. Військовий збір. Відповіді на деякі актуальні питання / О. Абліцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://byhgalter.com/vijskovij-zbir-vidpovidi-na-deyaki-aktualni-pitannya/. 4. ДПІ у м. Рівному Військовий збір: найбільш актуальні запитання у вересні 2014 / ДПІ у м. Рівному [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ogo.ua/articles/view/2014-09-17/55035.html. 5. Ринок праці в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, С. В. Бреус та ін. // Ринок праці та зайнятість населення. – 2012. – № 1. – С. 5–8.

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА СТАН БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ PEST-АНАЛІЗУ

УДК 336.71(477):[005.52:005.33]

Балеха К. О.

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

Анотація. Описано сукупність факторів зовнішнього середовища банку. Звернено увагу на аналіз впливу макроекономічних факторів на стан банківського сектору України. Проведено аналіз та оцінку чинників впливу макросередовища банківського сектору за допомогою PEST-аналізу в ході вивчення наукової літератури.

Ключові слова: банківський сектор, зовнішнє середовище, макроекономічні показники, метод PEST-аналізу.

Аннотация. Описана совокупность факторов внешней среды банка. Обращено внимание на анализ влияния макроэкономических факторов на состояние банковского сектора Украины. Проведен анализ и оценка факторов влияния макросреды банковского сектора с помощью PEST-анализа.

Ключевые слова: банковский сектор, внешняя среда, макроэкономические показатели, метод PEST-анализа.

Annotation. A set of factors concerning the environment of a bank have been described. Main attention has been paid to the analysis of the impact of macroeconomic factors on the state of the banking sector of Ukraine. Analysis and assessment of the macroenvironment factors affecting the banking sector has been conducted using PEST-analysis.

Keywords: banking, environment, macroeconomic indicators, PEST-analysis method.

Сучасний стан розвитку економіки в Україні потребує постійної уваги до банківської системи в цілому і банків зокрема, проведення політики, спрямованої на створення сприятливих умов для їх стабільного та ефективного функціонування. Ця потреба обумовлюється тим, що банківська система України є одним з основних чинників політики економічного зростання [1].

Українські банки змушені працювати в умовах підвищеного ризику, тому вони частіше ніж їх закордонні колеги бувають у кризових ситуаціях, приклади яких не зникають зі сторінок періодики.

Мета даної статті – оцінка проблем банківського сектору України та аналіз найвпливовіших факторів макросередовища.

© Балеха К. О., 2015

Для аналізу банківської системи потрібно провести порівняння провідних банківських установ України за такими показниками як обсяг активів, сукупні зобов'язання, сукупний капітал, кредитний портфель та фінансові результати, для цього необхідно проаналізувати динаміку кількості функціонуючих банків в Україні (рис. 1) за останні шість років [2, с. 80].

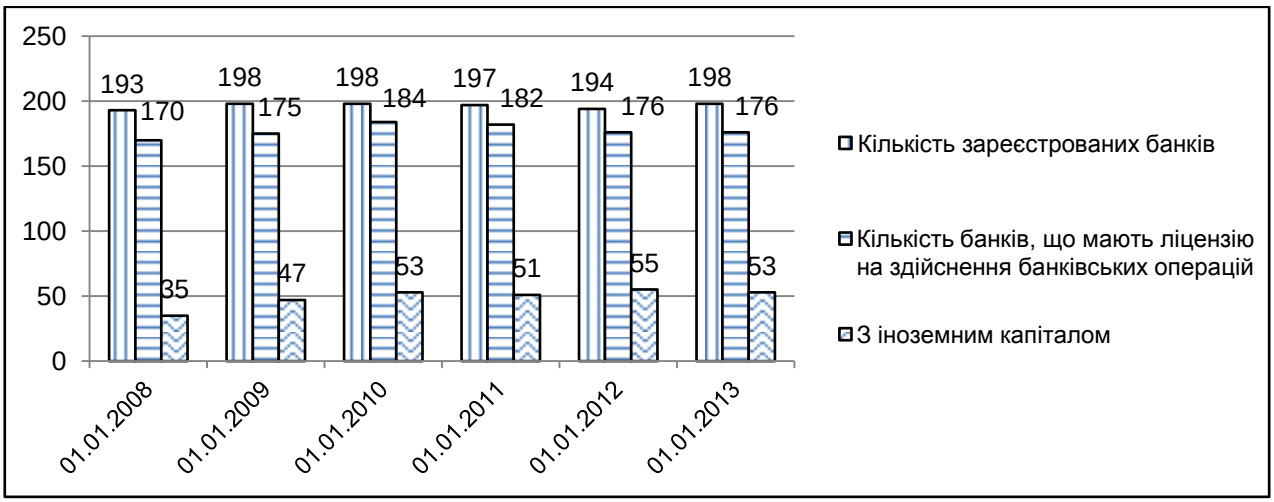


Рис. 1. **Динаміка зміни кількості банків України у 2008 – 2013 рр.**

Як видно з рис. 1, на початок 2013 р. в Україні кількість зареєстрованих банків становить 198. Кількість банків, що мають ліцензію на здійснення банківських операцій склала 176. У країні діють 53 банки з іноземним капіталом.

Що стосується сукупного обсягу активів банківської системи за даними НБУ станом на 1 січня 2013 р. він становив 1 054 280 млн грн, приріст з початку року склав 112 192 млн грн (11,91 %), в основному він відбувся за рахунок зростання кредитних вкладень банків.

На початок 2013 р. структура активів мала такий вигляд (у дужках – значення на 01.01.2012 р.): 58,97 % (60,80 %) – кредитний портфель та лізинг; 10,33 % (10,04 %) – коррахунки в інших банках; 8,64 % (8,70 %) інвестиційний портфель (державні цінні папери та вкладення в акції інших підприємств); 4,96% (4,68 %) – депозити та кредити в інших банках; 0,18 % (0,17 %) – інвестиції капіталу; 10,38 % (8,64 %) – інші активи [3].

На 01.01.2013 р. найбільшим за обсягом активів є ПриватБанк (142 236,7 млн грн), що належить українським бізнесменам. Найближчі до нього дві державні установи – Укрексімбанк (72 393,8 млн грн) і Ощадбанк (77 225,6 млн грн) (рис. 2) [5].

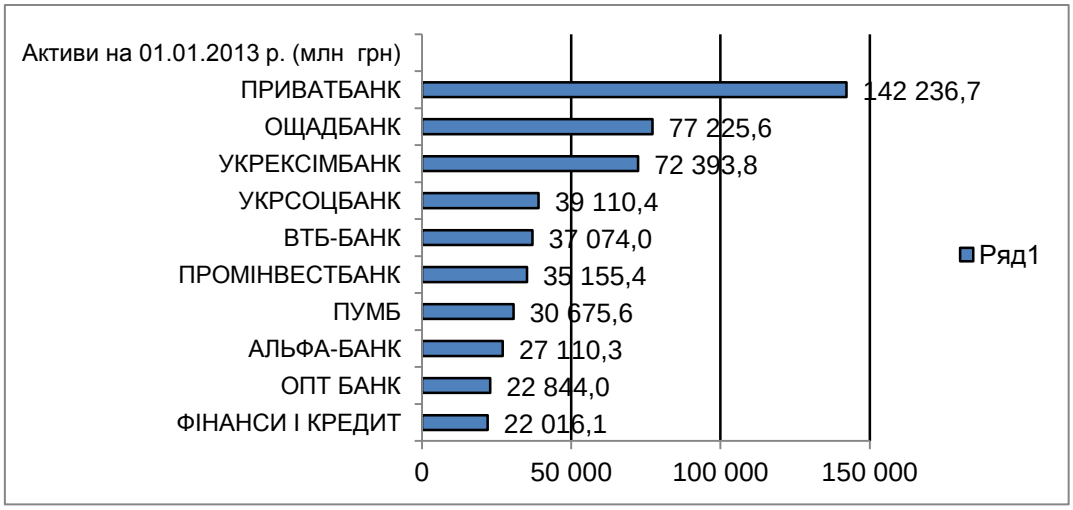


Рис. 2. **Рейтинг банків України за обсягом активів**

Стосовно сукупного обсягу зобов'язань українських банків, то він зріс на 94 430 млн грн, що на 11,74 % більше ніж у 2011 році, і станом на 01.01.2013 р. склав 898 793 млн грн (табл. 1).

На сьогодні банківська система України має ряд проблем, серед яких недовіра населення до банківської системи; велика частка проблемних кредитів у кредитному портфелі комерційних банків, що зумовлює низьку ліквідність банків, існування багатьох збиткових банків із "негативним" кредитним портфелем, банків, які перебувають у стані фінансового оздоровлення або у стані ліквідації; висока концентрація; висока концентрація капіталу у групі найбільших банків, що може призвести до розширення практики домовленостей і змов великих банків між собою у проведенні своєї діяльності, наприклад, у встановленні цін на банківські послуги [2].

Сучасне зовнішнє середовище банківського сектору характеризується надзвичайно високим ступенем складності, динаміки і невизначеності. Здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому середовищі – основна умова в бізнесі й інших сферах життєдіяльності. Організації повинні, з одного боку, постійно усвідомлювати новий характер змін у навколишньому середовищі й ефективно на них реагувати. З іншого боку, необхідно мати на увазі, що самі організації генерують зміни у зовнішньому середовищі, використовуючи нові види обладнання, технологій.

Аналіз макросередовища банківського сектору України проводиться за допомогою PEST-аналізу в таблиці.

PEST-аналіз – це інструмент, який дає змогу зрозуміти ринок, позицію банку в ньому, потенціал та напрями його безпосереднього розвитку на основі аналізу зовнішнього середовища банку.

PEST-аналіз переслідує мету відслідковування змін макросередовища за чотирма напрямами:

P *(political)* політичні фактори впливу: податкова політика уряду та врегульованість законодавства у цій сфері, політична ситуація в країні, позиція держави відносно залучення іноземного капіталу в країну та ін.

E *(economic)* економічні фактори: тенденції до зростання ВВП, рівень інфляції, інвестиційна політика держави, стабільність національної валюти та ін.

S *(social)* соціокультурні фактори: активність споживачів, демографічна ситуація в країні, розподіл доходів, рівень освіченості населення та ін.

T *(technological)* технологічні фактори: динаміка розвитку інформаційних технологій в країні.

Метод (PEST-аналіз) передбачає вписування окремих факторів середовища у таблицю. Кожному фактору надається оцінка:

1) вага (сумарна оцінка 1);

2) бал (від 1 до 5);

3) оцінка (добуток вище вказаних показників).

За допомогою оцінки з'ясовується, які з факторів середовища мають більш важливе значення для банку і тому заслуговують на особливу увагу (таблиця).

Таблиця

Аналіз макросередовища банківського сектору України з використанням PEST-аналізу

№	Політика (P)	Вага	Бал	Оцінка	№	Економіка (E)	Вага	Бал	Оцінка
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Ступінь впливу держави на галузь	0,2	4	0,8	1	Конкуренція на ринку і в галузі	0,17	2	0,34
2	Недосконалість законодавства	0,14	2	0,28	2	Рівень інвестування	0,32	3	0,96
3	Політична ситуація	0,41	5	2,05	3	Попит і пропозиція	0,25	5	1,25
4	Поправки до законодавчої бази	0,1	1	0,1	4	Нестабільність валютного курсу	0,11	1	0,11
5	Інший вплив держави в галузі	0,15	3	0,45	5	Динаміка ставки рефінансування	0,15	4	0,6
Усього		1	–	3,68	Усього		1	–	3,26

Закінчення таблиці

№	Соціум (S)	Вага	Бал	Оцінка	№	Технологія (Т)	Вага	Бал	Оцінка
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Якість життя	0,22	5	1,1	1	Вплив технологічних нововведень	0,23	2	0,46
2	Структура доходів і витрат	0,16	3	0,48	2	Інформація та комунікації, вплив інтернету	0,15	4	0,6
3	Думки і ставлення споживачів	0,12	2	0,24	3	НТП	0,3	5	1,5
4	Неготовність людей до змін	0,15	1	0,15	4	Проведення науково-технічних робіт	0,16	1	0,16
5	Реклама та зв'язки з громадськістю	0,35	4	1,4	5	Доступність технологій	0,16	3	0,48
Усього		1	–	3,37	Усього		1	–	3,2

Таким чином, аналіз чинників показав, що найістотніший вплив на діяльність банківської системи має політичне регулювання: політична ситуація, ступінь впливу держави на галузь, поправки до законодавчої бази та ін.

Менш за все впливають технологічні фактори та фактори економіки, а саме: вплив технологічних нововведень, інформація та комунікації, вплив інтернету, проведення науково-технічних робіт, НТП, доступність технологій та ін.

Отже, банківська система підпадає під вплив негативних факторів зовнішнього економічного середовища більше за інші, та їх вплив на стан банківського сектору є значним. Крім того, банківські установи набагато довше стабілізують свій стан після спаду. Таким чином, можна констатувати, що банківська система є одним з основних чинників політики економічного зростання.

Наук. кер. Журавльова І. В.

Література: 1. Ротар Д. А. Ключові аспекти розвитку банківського маркетингу в контексті стратегічного управління банком в Україні та шляхи його удосконалення / Д. А. Ротар // Інноваційний розвиток економіки України : зб. наук. праць. – Херсон : Видавничий дім "Гельветика", 2013. – С. 233–237. 2. Рега М. Г. Особливості стратегічного маркетингу комерційних банків України: теоретичний аспект / М. Г. Рега, М. М. Курта // Інноваційний розвиток економіки України : зб. наук. праць. – Херсон : Видавничий дім "Гельветика", 2013. – С.155–158. 3. Дані фінансової звітності банків України. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/. 4. Kotler P. Marketing Management – Analysis, Planning, Implementation, and Control / P. Kotler, 9th Edition [Text]. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 2011. – 497 p. 5. Федірко В. Маркетинг відносин як сучасна концепція банківського маркетингу / В. Федірко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 237. – С. 861–868.

ОЦІНКА ВПЛИВУ РИЗИКІВ ТА ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.011

Діденко С. С.

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

Анотація. Визначено поняття небезпеки, загрози, ризику, способи розрахунку рівня фінансової безпеки для підприємства. Запропоновано можливі варіанти виявлення й оцінювання рівня загроз фінансовій безпеці підприємства. Проаналізовано використання SWOT-аналізу для виявлення потенційних ризиків і загроз фінансовій безпеці підприємства.

Ключові слова: небезпека, ризик, загроза, фінансовий ризик, рівень фінансової безпеки підприємства, слабкі сторони, сильні сторони, ринкові можливості.

Аннотация. Определены понятия опасности, угрозы, риска, способы расчета уровня финансовой опасности для предприятия. Предложены возможные варианты выявления и оценки уровня угроз финансовой безопасности предприятия. Проанализировано использование SWOT-анализа для выявления потенциальных рисков и угроз экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: опасность, риск, угроза, финансовый риск, уровень финансовой безопасности предприятия, слабые стороны, сильные стороны, рыночные возможности.

Annotation. The concepts of danger, threat, risk, methods of calculation of financial danger for an enterprise have been defined. Some ways for detection and assessment of threats to financial security of a company have ben proposed. The use of SWOT-analysis to identify potential risks and threats to financial security of a company has been analyzed.

Keywords: danger, risk, threat, financial risk, the level of financial security, weaknesses, strengths, market opportunities.

В умовах неоднозначного та складного трансформаційного періоду, що проходить економіка України в останні роки, підприємство як відкрита система функціонує в нестабільному та динамічному зовнішньому середовищі, що породжує загрози його ефективній діяльності та розвитку. При цьому ступінь впливу ризиків та загроз на фінансову діяльність підприємства значно підвищується у зв'язку з нестабільністю нинішньої економіки. Саме тому особливо актуальною постає проблема забезпечення в ринкових умовах господарювання фінансової безпеки підприємства, що є запорукою його стабільного та успішного розвитку.

Дослідженню даного питання було приділено достатньо уваги з боку різних дослідників і вчених. В Україні проблемами впливу ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств займаються такі вітчизняні вчені, як Арєф'єва О. В., Белінська Я. В., Бланк І. А., Горячева К. С., Донець Л. І., Драга А. А., Єрмошенко М. М., Кузенко Т. Б., Єпіфанов А. О., Шликов В. В. та ін.

Метою роботи є обґрунтування впливу ризиків та загроз на фінансову безпеку підприємства в сучасних умовах господарювання, а також характеристика використання SWOT-аналізу для їх виявлення й оцінювання.

На сьогодні єдиного погляду на визначення поняття "фінансова безпека підприємства" не існує, тому кожний з авторів трактує дане поняття на власний розсуд. Важливим є стратегічний підхід до визначення сутності фінансової безпеки підприємства, який відображає важливість його захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз. Із позиції даного підходу фінансова безпека підприємства – це стан

© Діденко С. С., 2015

захищеності його життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто захисту підприємства, його кадрового і інтелектуального потенціалу, інформації, технологій, капіталу і прибутку, який забезпечується системою заходів спеціального правового, економічного, організаційного, інформаційно-технічного і соціального характеру [1].

Зараз актуальною залишається проблема щодо взаємозв'язку понять "ризик", "загроза" і "небезпека".

Найбільш точним з позиції фінансової безпеки підприємства є таке трактування поняття "загроза": загроза – це стан того чи іншого фактора зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, який прямо або трансформуючись може негативно вплинути на фінансовий стан та (або) фінансові інтереси підприємства, призвести до зниження його фінансової стійкості [2].

Слід звернути увагу, що Вечканов Г. С., Гапоненко В. Ф., Беспалько А. А., Власков А. С. розглядають загрозу як ризик, який почав реалізовуватися за небажаним варіантом, або заздалегідь відомий сценарій несприятливого розвитку подій, що виходить за рамки нормальної невизначеності умов господарської діяльності [3].

Щодо поняття "небезпека", то більшість авторів пропонують таке його трактування: небезпека – це об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на будь-яке явище, систему, механізм, в результаті чого може бути заподіяна шкода, що призведе до кризового стану [7].

Таким чином, узагальнивши думки різних авторів щодо визначень понять "ризик", "загроза" і "небезпека", доцільним є представлення їх взаємозв'язку (рис. 1).

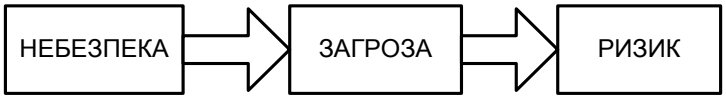


Рис. 1. **Взаємозв'язок понять "ризик", "загроза" і "небезпека"**

Поняття "загроза фінансовій безпеці підприємства" слід вважати більш комплексною категорією, оскільки вона враховує загрози фінансовому стану, фінансовим технологіям та інструментам, ефективному й сталому розвитку фінансової системи підприємства.

Для виявлення й оцінювання рівня загроз фінансовій безпеці підприємства використовуються наступні методи аналізу: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, метод розробки сценаріїв розвитку подій. Доцільним є розгляд застосування SWOT-аналізу при виявленні й оцінюванні рівня загроз фінансовій безпеці підприємства [5].

SWOT-аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони, слабкі сторони внутрішнього середовища, а також можливості і загрози зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації [6].

При проведенні SWOT-аналізу необхідно ретельно визначити його сферу, зрозуміти відмінності між його елементами.

Методика SWOT-аналізу передбачає проведення трьох етапів (рис. 2).

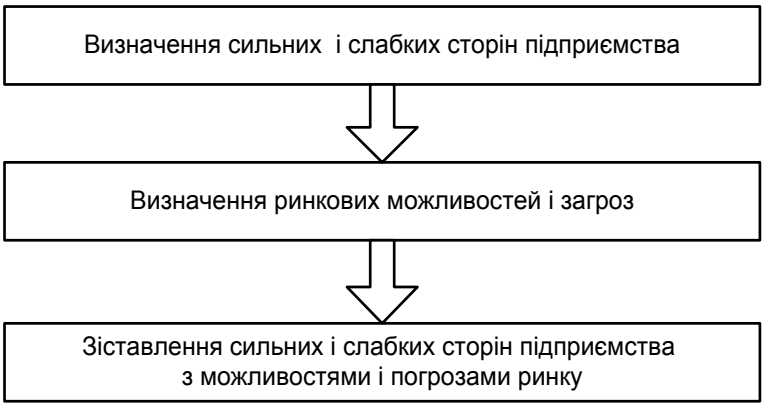


Рис. 2. **Етапи проведення SWOT-аналізу**

Відповідно до першого етапу SWOT-аналізу визначаємо сильні і слабкі сторони ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ". Сильні сторони підприємства – це переваги, що виділяють підприємство серед конкурентів.

Слабкі сторони – це недоліки підприємства, що підлягають виправленню, щоб конкуренти не могли використовувати їх як свої переваги.

Підприємство належить до електротехнічної галузі промисловості, тому має ряд сильних і слабких сторін, які характерні даній галузі (табл. 1).

Таблиця 1

Сильні і слабкі сторони ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ"

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Належить до розвинутої галузі промисловості. 2. Має високий експортний потенціал. 3. Наявність нових видів продукції, які мають високий попит на ринку. 4. Ефективна цінова політика. 5. Високий інвестиційний та інноваційний потенціал. 6. Надійна ділова репутація. 7. Сприяння зростанню чисельності цільових груп споживачів або їх лояльності. 8. Ефективна збутова політика. 9. Співпраця з іноземними компаніями. 10. Кваліфікований інженерно-технічний персонал	1. Експорт переважно в країни СНД. 2. Відсутність системи сервісного обслуговування. 3. Недосконалість нормативної бази, що регулює діяльність підприємства в електротехнічній галузі. 5. Висока енергомісткість продукції. 6. Віддаленість джерел сировини для виробництва кабельно-провідникової продукції. 7. Значна частка собівартості в величині доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг). 8. Незначний розмір заробітної плати порівняно з середнім її розміром по Україні

Відповідно до другого етапу визначаємо ринкові можливості і загрози ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ" (табл. 2). Ринкові можливості – це сприятливі обставини, які можна використовувати для отримання переваги. Ринкові загрози – це події, настання яких може несприятливо вплинути на підприємство.

Слід зазначити, що можливостями з погляду SWOT-аналізу є не всі можливості, які існують на ринку, а тільки ті, які може використовувати дане підприємство.

Таблиця 2

Можливості та загрози ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ"

Можливості	Загрози
1. Великий потенціал ринку збуту, освоєння нових сегментів ринку. 2. Можливість часткового освоєння ринків Азії та Північної Америки. 3. Можливість обслуговування додаткових груп споживачів. 4. Можливість вертикальної інтеграції. 5. Партнерство з банківською сферою для реалізації інвестиційних проектів. 6. Розширення виробничої лінії. 7. Можливість пожвавлення внутрішнього ринку України. 8. Розвиток інформаційних технологій. 9. Використання таргетингу	1. Зростання цін на сировину і матеріали для виробництва продукції. 2. Ризик неплатоспроможності або банкрутства контрагентів. 3. Ризик зміни податкового законодавства та накладання фінансових санкцій. 4. Нестабільність політичної ситуації. 5. Криміногенні ризики. 6. Інфляційний і соціальний ризики. 7. Нестабільність курсів світових валют. 8. Посилення негативних екологічних тенденцій. 9. Поява нових гравців на ринку. 10. Поява товарів-субститутів

На основі сильних і слабких сторін, а також зовнішніх можливостей і загроз складається матриця SWOT, яка містить 4 поля.

Ураховуючи існуючі на ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ" слабкі і сильні сторони, а також зовнішні можливості і загрози, слід сформувати матрицю SWOT-аналізу, яка дасть можливість чітко відстежити стан фінансових ризиків на підприємстві з урахуванням його зовнішніх і внутрішніх факторів (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця SWOT-аналізу підприємства та характеристика кожного поля

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	1. За рахунок збільшення статутного капіталу збільшити виробничий потенціал. 2. Забезпечити розробку нової продукції за рахунок науково-технологічної бази. 3. Введення новітніх технологій і зменшення за рахунок цього собівартості продукції. 4. Збільшення частки ринку за рахунок існуючої ділової репутації на внутрішньому ринку. 5. За рахунок наявної ефективної збутової політики і високого інноваційного потенціалу підвищити власну конкурентоспроможність на міжнародному ринку	1. За рахунок експортного і інноваційного потенціалу зменшити ріст конкуренції на світовому ринку з боку іноземних компаній. 2. Надійна ділова репутація і ефективна цінова політика дають можливість нівелювати нових гравців, які з'являються на ринку. 3. Наявність нових видів продукції дозволяє уникати змін тенденцій попиту і сезонних спадів. 4. Висока якість продукції знижує конкурентоспроможність нових товарів-субститутів
Слабкі сторони	1. За рахунок високого збутового потенціалу забезпечити експорт продукції не тільки в країни СНД, а й в Азію і Північну Америку. 2. За рахунок можливості надання додаткових послуг забезпечити формування системи сервісного обслуговування. 3. Збільшення рентабельності продукції за рахунок зменшення її собівартості. 4. З допомогою вертикальної інтеграції позбутися проблеми з віддаленістю джерел сировини для виробництва продукції. 5. Розвиток інформаційних технологій дасть можливість збільшити частку молодих працівників	1. Низька заробітна плата в порівнянні з її середнім розміром по Україні може спричинити значні соціальні ризики. 2. Негативна екологічна ситуація може призвести до купівлі сировини за кордоном, що веде за собою значний ріст собівартості продукції. 3. Висока енергомісткість і зростання ціни на сировину можуть призвести до зростання собівартості продукції. 4. Віддаленість джерел сировини може призвести до зменшення рентабельності продукції за рахунок росту її собівартості

З матриці SWOT-аналізу ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ" видно, що використовуючи сильні сторони і можливості підприємство може за рахунок збільшення статутного капіталу збільшити виробничий потенціал. Збільшення виробничого потенціалу призводить до підвищення платоспроможності підприємства і його фінансової стійкості, а відповідно ризики при цьому зменшуються.

Введення новітніх технологій і зменшення за рахунок цього собівартості продукції дозволить зменшити ризик втрати фінансових результатів. Збільшення частки ринку за рахунок існуючої ділової репутації на внутрішньому ринку розширює можливості для діяльності підприємства.

Також необхідно відмітити, що SWOT-аналіз має ряд переваг та недоліків (табл. 4).

Таблиця 4

Переваги та недоліки SWOT-аналізу

Переваги	Недоліки
1. Систематизація знань про внутрішні й зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного планування. 2. Визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів. 3. Періодична діагностика ринку та ресурсів фірми	1. Суб'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. 2. Слабка підтримка прийняття конкретних управлінських рішень. 3. Погана адаптація до середовища, що постійно змінюється

Отже, найбільшу небезпеку для ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ" несе поле матриці, на якому перетинаються слабкі сторони внутрішнього середовища і загрози зовнішнього середовища. У даному випадку підприємству треба якомога краще аналізувати дане поле і забезпечувати вибір стратегії розвитку, яка дозволила б уникнути виникнення фінансових ризиків. При цьому слід зазначити, що для ПАТ "Завод "ПІВДЕНКАБЕЛЬ" з позиції ризиків та найбільш оптимальний варіант – це поле матриці, на якому перетинаються сильні сторони внутрішнього середовища і можливості зовнішнього середовища. Підприємство максимально уникає негативного впливу ризиків, так як вико-ристовує найкраще з обох середовищ.

Таким чином, використання матриці SWOT-аналізу для визначення впливу ризиків і загроз на рівень фінансової безпеки є ефективним засобом, який дає можливість детально і своєчасно проаналізувати існуючий вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на діяльність підприємства.

Наук. кер. Журавльова І. В.

Література: 1. Загорельская Т. Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т. Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ : Вип. 103 – 4. – Донецьк : Дон. НТУ, 2006. – С. 215–218. 2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Мартюшева Л. С. Фінансова безпека підприємства / Л. С. Мартюшева, Т. Е. Петровська, Н. І. Трихліб // Комунальное хозяйство городов : наук.-техн. сб. Выпуск 71. Серия: Экономические науки. – К. : Техніка, 2006. – С. 235–238. 4. Погосова М. Ю. Аналіз методичного забезпечення оцінювання фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / М. Ю. Погосова, В. С. Лебедєва // Экономические науки. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com. 5. Лень Г. С. Методологія аналізу та запобігання фінансовим ризикам підприємства / Г. С. Лень // Наукові праці НДФІ. – 2000.– № 9. – С. 99–105. 6. Папехін Р. С. Индикаторы финансовой безопасности предприятия / Р. С. Папехін. – Волгоград : Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с. 7. Арєф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Арєф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98–103. 8. Шелест В. В. Управління фінансовою безпекою довірчого товариства / В. В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3. – С. 181–184.

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАТРИЦІ ФРАНШОНА – РОМАНЕ

УДК 658.15

Коцегуб Ю. О.

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

Анотація. Розглянуто формування фінансової стратегії підприємства з використанням матричної моделі. Визначено, на якій стадії фінансового розвитку знаходиться підприємство. Проведено оцінку наявних стратегічних альтернатив на основі матриці фінансових стратегій. Надано рекомендації щодо формування оптимальної фінансової стратегії підприємства.

Ключові слова: стадія фінансового розвитку, фінансова стратегія підприємства, матриця фінансових стратегій Франшона – Романе, фінансово-господарська діяльність.

© Коцегуб Ю. О., 2015

Аннотация. Рассмотрено формирование финансовой стратегии предприятия с использованием матричной модели. Определено, на какой стадии финансового развития находится предприятие на основе матрицы финансовых стратегий. Проведена оценка имеющихся стратегических альтернатив. Даны рекомендации по формированию оптимальной финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: стадия финансового развития, финансовая стратегия предприятия, матрица финансовых стратегий Франшона – Романе, финансово-хозяйственная деятельность.

Annotation. The formation of the financial strategy of a company using the matrix model was researched. The stage of financial development of the company was determined based on the matrix of fi-nancial strategies. Assessment of available strategic alternatives was conducted. Recommendations for forming the optimal financial strategy of the company were presented.

Keywords: stage of financial development, financial strategy of an enterprise, the matrix of financial strategies by Franshon – Romane, financial and economic activity.

Фінансова стратегія представляє визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найефективніших способів і шляхів її досягнення [1, с. 96]. Вона визначає багато аспектів не тільки фінансової, а й операційної і інвестиційної діяльності, активно впливає на кінцеві результати діяльності підприємства.

Проблеми, пов'язані з розробкою та реалізацією фінансової стратегії підприємства, знайшли широке відображення у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Бланк І. А., Бутиріна В. М., Власова К. Є., Геніберг Т. В., Горяйнова С. Б., Стоянова Е. С. та ін. [1 – 6]. Проте попри значну кількість праць, присвячених проблемам розробки та реалізації фінансової стратегії, використання матриці фінансових стратегій на практиці потребує подальшого дослідження.

Метою даної статті є визначення стадії фінансового розвитку підприємства харчової галузі, оцінка наявних стратегічних альтернатив на основі матриці Франшона – Романе та розробка рекомендацій щодо формування оптимальної фінансової стратегії підприємства з урахуванням галузевої спрямованості.

У наш час однією з найбільш відомих моделей, що застосовується для формування фінансової стратегії підприємства, є матриця фінансових стратегій Ж. Франшона та І. Романе. Дана фінансова модель широко використовується як на зарубіжних, так і на вітчизняних підприємствах. Матриця фінансових стратегій дозволяє не тільки визначати поточне положення підприємства з точки зору фінансового ризику, але й розглядати ситуацію в динаміці, з метою визначення стратегічного напряму фінансової стратегії підприємства залежно від зміни ключових показників його діяльності [2].

Використання даної матриці ґрунтується на розрахунку таких показників: результат господарської діяльності (РГД), результат фінансової діяльності (РФД), результат фінансово-господарської діяльності (РФГД).

Результат фінансової діяльності розраховується за формулою (1) [3]:

$$РФД = \Delta ПК - Вф - ПП - Д + Дук - Вук - ФІд + Дф, \quad (1)$$

де ΔПК – зміна позикового капіталу за звітний період;

Вф – фінансові витрати;

ПП – податок на прибуток від звичайної діяльності;

Д – виплачені дивіденди;

Дук – дохід від участі в капіталі;

Вук – втрати від участі в капіталі та інші витрати;

ФІд – довгострокові фінансові інвестиції;

Дф – інші фінансові доходи.

Результат фінансової діяльності відображає фінансову політику підприємства. При розрахунку даного показника потрібно користуватись лише рухом фінансових потоків. Вирішальне значення для визначення знаку результату фінансової діяльності має знак зміни позикових коштів [4].

Результат господарської діяльності розраховується за формулою (2) [3]:

$$РГД = БР - \Delta ФЕП - \Delta ОФ + ІД, \quad (2)$$

де БР – брутто-результат від експлуатації інвестицій;
ΔФЕП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб;
ΔОФ – зміна первісної вартості основних фондів за звітний період;
ІД – інші доходи.

Результат господарської діяльності з економічного погляду може бути визначений як сума грошових коштів підприємства після фінансування. Результат господарської діяльності свідчить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком [4].

Результат фінансово-господарської діяльності розраховується за формулою (3) [3]:

$$РФГД = РГД + РФД, \quad (3)$$

де РГД – результат господарської діяльності;
РФД – результат фінансової діяльності.

Результат фінансово-господарської діяльності показує величину і динаміку грошових коштів підприємства після здійснення всього комплексу інвестиційно-виробничої та фінансової діяльності підприємства. Позитивні значення результату фінансово-господарської діяльності свідчать про перевищення доходів підприємства над його затратами, а негативні значення даного показника протягом тривалого періоду можуть призвести підприємство до банкрутства [5].

Таким чином, для підприємства бажано, щоб результат фінансово-господарської діяльності був позитивним, проте життєвий цикл підприємства не завжди дозволяє мати таке значення даного показника. Період позитивного результату фінансово-господарської діяльності змінюється періодом від'ємного і навпаки (за умови нормального розвитку підприємства), проте підприємство не може довгий час мати негативний результат фінансово-господарської діяльності, адже це – загроза краху.

За результатами розрахунку даних показників можна умовно віднести підприємство до одного з квадратів матриці, а також визначити, на якій стадії фінансового розвитку знаходиться підприємство (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця фінансових стратегій Франшона – Романе

Стадія фінансового розвитку	Гальмування	Стабілізація	Зростання
	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1 Батько сімейства РФГД = 0	4 Рантьє РФГД > 0	6 Материнське товариство РФГД > 0
РГД = 0	7 Епізодичний дефіцит РФГД < 0	2 Стійка рівновага РФГД = 0	5 Атака РФГД > 0
РГД < 0	9 Кризовий стан РФГД < 0	8 Дилема РФГД < 0	3 Хитка рівновага РФГД = 0

Квадрати 1, 2 і 3 (головна діагональ матриці) є зоною рівноваги. Над діагоналлю (квадрати 4, 5, 6) знаходиться зона успіхів, в якій значення показників позитивні і відбувається створення ліквідних засобів, тобто чистий грошовий потік позитивний, а фінансовий ризик мінімальний. Під діагоналлю (квадрати 7, 8, 9) знаходиться зона дефіцитів, у ній спостерігається споживання ліквідних засобів та від'ємні значення результатів господарської, фінансової та фінансово-господарської діяльності. Квадрати 4, 8, 5 пов'язані зі створенням ліквідних засобів підприємством (надлишок оборотних коштів). Квадрати 7, 6, 9 пов'язані зі споживанням ліквідних засобів підприємством (дефіцит обігових коштів) [6].

По горизонталі результат фінансової діяльності пов'язаний зі зростанням запозичених коштів підприємства, тобто значення результату фінансової діяльності змінюється з від'ємного на позитивне. По вертикалі результат господарської діяльності пов'язаний з реалізацією підприємством інвестиційного проекту.

Результат господарської діяльності, результат фінансової діяльності та результат фінансово-господарської діяльності для ТОВ "Українсько-словенське підприємство хлібопекарський комплекс "Кулиничі" подано в табл. 2.

Таблиця 2

Показники результату фінансово-господарської діяльності ТОВ "Українсько-словенське підприємство "Хлібопекарський комплекс "Кулиничівський" за період 2011 – 2013 рр.

Показник	2011 рік, тис. грн	2012 рік, тис. грн	2013 рік, тис. грн
Результат фінансової діяльності	-53 157	59 158	-15 778
Результат господарської діяльності	158 974,5	152 273,5	36 697,5
Результат фінансово-господарської діяльності	105 817,5	211 431,5	20 919,5
Логічне значення РФД	РФД < 0	РФД > 0	РФД < 0
Логічне значення РГД	РГД > 0	РГД > 0	РГД > 0
Номер квадрата	4	6	4

У 2011 – 2013 роках РГФД > 0, що свідчить про достатню величину грошових коштів, які потрібні для фінансування витрат всього комплексу інвестиційно-виробничої та фінансової діяльності підприємства. Дана ситуація свідчить про високий рівень ліквідності, що позитивно впливає на платоспроможність, загальний фінансовий стан й організацію фінансової діяльності підприємства.

За отриманими значеннями основних показників визначимо положення ТОВ "Українсько-словенське підприємство "Хлібопекарський комплекс "Кулиничівський" на матриці фінансових стратегій і можливі шляхи подальшого розвитку підприємства (рисунок).

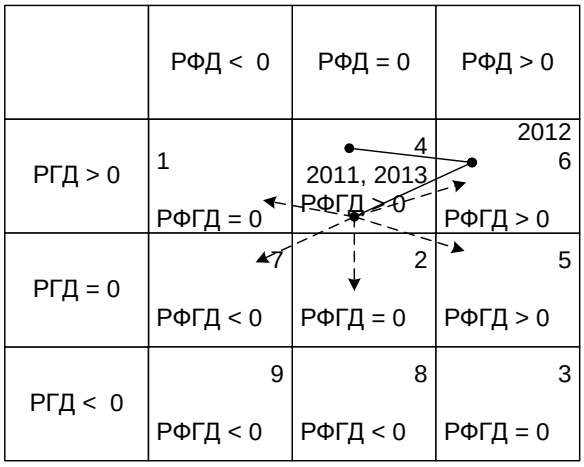


Рис. **Матриця фінансових стратегій ТОВ "Українсько-словенське підприємство "Хлібопекарський комплекс "Кулиничівський" за період 2011 – 2013 рр.**

Як видно з рис. 2, у 2011 році підприємство знаходилося у квадраті 4, що має назву "Рантьє". Дане положення характеризувалося беззбитковою фінансовою діяльністю, що поєднувалася з ефективним використанням інвестиційного потенціалу підприємства. За такої ситуації підприємство розвивалося, проте недостатньо ефективно, "ривками". У 2012 році підприємство перемістилося у квадрат 6, який називають "Материнське товариство". За такої ситуації прибуткова фінансова діяльність поєдну-

валася з ефективним використанням інвестиційного потенціалу підприємства. Варто відмітити, що знаходячись у квадраті 6, підприємство знаходилось на стадії зростання та мало всі можливості для початку реалізації інвестиційного проекту. У 2013 році підприємство знову опинилося у квадраті 4, оскільки повернулося до обсягів результату господарської діяльності 2011 року. За такої ситуації можливі п'ять варіантів фінансового розвитку: перехід в квадрати 1, 2, 5, 6 і 7.

Перехід до квадрата 1 засвідчить незначне зростання обсягу власних ресурсів для фінансування розвитку при мінімізації використання позикового капіталу. У квадрати 2 і 7 підприємство переміститься у випадку реалізації інвестиційного проекту. За умови, що темпи зростання обороту будуть достатньо високими, підприємство перейде в квадрат 2 "Стійка рівновага", при невисоких темпах зростання обороту – в квадрат 7 "Епізодичний дефіцит". Варто зазначити, що оптимальним для будь-якого підприємства положенням в матриці є квадрат 2. За таких умов підприємство знаходиться в стані фінансової рівноваги і має найбільшу кількість можливих варіантів зміни фінансового положення: квадрати 1, 4, 7, 5, 3, 6. Для квадрату 7 характерний дефіцит ліквідних засобів через невідповідність термінів надходження і витрачання коштів. Позиції у квадратах 5, 6 характеризуються як успішні, що пояснюється постійним збільшенням обсягу ліквідних коштів. Для переходу до квадрантів 5 та 6 необхідною умовою є значне зростання позикового капіталу, що не є цілком можливим та доцільним за сучасного стану ринку кредитних ресурсів.

Таким чином, найбільш пріоритетним напрямом стратегічного розвитку для ТОВ "Українсько-словенське підприємство "Хлібопекарський комплекс "Кулиничівський" є утримання позиції у квадраті 4, що знаходиться у прибутковій зоні. Для цього керівництву підприємства, перш за все, необхідно провести оптимізацію структури капіталу, тобто необхідно здійснювати фінансову діяльність, залучаючи як позикові кошті, так і кошти інвесторів для розширення виробничої діяльності (з урахуванням ефекту фінансового важеля). Варто відмітити, що позики необхідно спрямовувати у поточні фінансові інвестиції, тобто у такі проекти, що дадуть можливість швидко отримувати значні прибутки. А також варто спрямовувати у короткострокові фінансові інвестиції вільні грошові кошти, що знаходяться на рахунку підприємства. Впровадження запропонованих заходів підвищить ефективність організації основної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, сприятиме збільшенню величини чистого прибутку, власного капіталу та власних обігових коштів, що підвищить ліквідність, фінансову стійкість та забезпечить стійкий розвиток ТОВ "Українсько-словенське підприємство "Хлібопекарський комплекс "Кулиничівський".

Отже, використання матриці фінансових стратегій допомагає керівництву підприємства приймати рішення про комплексне використання всіх фінансових ресурсів, що необхідні для досягнення поставлених цілей фінансової стратегії, а також дає можливість спрогнозувати стратегію підприємства в короткостроковій перспективі та визначати допустимі межі ризику.

Наук. кер. Журавльова І. В.

Література: 1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2-х т. Т. 2 / И. А. Бланк. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Омега-Л, 2012. – 674 с. 2. Бутиріна В. М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства / В. М. Бутиріна, Г. А. Верещаєва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 177–182. 3. Власова К. Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методика разработки / К. Э. Власова, Е. В. Кырова // Современный менеджмент: проблемы и решения : материалы Международной заочной научно-практической конференции, 1 февраля 2010 года. – Новосибирск, 2010. – С. 62–71. 4. Гениберг Т. В. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегий фирмы / Т. В. Гениберг, Н. А. Иванова, О. В. Полякова // Научные записки НГУЭУ. – 2009. – № 9. – С. 68–88. 5. Горяинова С. Б. Определение стадии финансового развития предприятия в процессе разработки финансовой стратегии / С. Б. Горяинова // Інноваційна економіка. – 2011. – № 18. – С. 267–269. 6. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е. С. Стоянова. – 6-е изд. – М. : Изд. "Перспектива", 2010. – 656 с.

SWOT-АНАЛІЗ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ У ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

УДК 336.77:005.21

Максимова В. В.

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

Анотація. Проведено стратегічний аналіз банківської установи на прикладі ПАТ "Банк "Фінанси та кредит" за допомогою методів стратегічного управління, а саме за допомогою матриці SWOT-аналізу та побудови матриці стратегій подальшого розвитку. Визначено сильні та слабкі сторони ПАТ "Банк "Фінанси та кредит" та окреслено фактори макросередовища, які створюють можливості та загрози для даного банку.

Ключові слова: стратегічне планування банку, стратегічний аналіз, стратегія організації, SWOT-аналіз, можливості, загрози, сильні сторони, слабкі сторони.

Аннотация. Проведен стратегический анализ банковского учреждения на примере ПАО "Банк "Финансы и кредит" с помощью методов стратегического управления, а именно с помощью матрицы SWOT-анализа и построения матрицы стратегий дальнейшего развития. Определены сильные и слабые стороны ПАО "Банк "Финансы и кредит" и обозначены факторы макросреды, которые создают возможности и угрозы для данного банка.

Ключевые слова: стратегическое планирование банка, стратегический анализ, стратегия организации, SWOT-анализ, возможности, угрозы, сильные стороны, слабые стороны.

Annotation. A strategic analysis of a banking institution with the PJSC "Bank "Finance and credit" taken as an example was conducted by means of strategic management methods, namely by means of the matrix of SWOT-analysis and construction of a matrix of strategies for further development. The strengths and weaknesses of the PJSC "Bank "Finance and Credit" were definited and the macroenvironment factors that create opportunities and threats for the bank were outlined.

Keywords: bank strategic planning, strategic analysis, strategy of organization, SWOT-analysis, opportunities, threats, strengths, weaknesses.

Важливою складовою функціонування банку є система управління, яка передбачає застосування системи методів та інструментів, а також організаційний апарат для досягнення головної мети [1]. У сучасній практиці SWOT-аналіз є одним з найбільш популярних якісних методів здійснення стратегічного планування. За допомогою SWOT-аналізу банк у процесі стратегічного планування має змогу регулярно виявляти та оцінювати, контролювати свою діяльність з метою зменшення загроз, а також виявляти конкурентні переваги, оскільки для ефективного функціонування банку є характерним високий рівень конкурентних відносин, отже, вивчення даної проблеми, з точки зору стратегічного управління, є важливим та актуальним.

Застосування SWOT-аналізу дозволяє систематизувати всю наявну інформацію і, бачачи ясну картину, приймати виважені рішення, що стосуються розвитку підприємства. Таблиця SWOT-аналізу та виявлення альтернативних стратегічних завдань необхідні для подальшого аналізу, вибору стратегії розвитку підприємства і вибору кращої маркетингової стратегії. SWOT-аналіз підкреслює, що стратегія повинна якнайкраще поєднувати внутрішні можливості підприємства і зовнішню ситуацію. Проведемо SWOT-аналіз ПАТ "Банк "Фінанси та кредит" (табл. 1).

© Максимова В. В., 2015

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу ПАТ "Банк "Фінанси та кредит"

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1. Стабільність банку та відомість торгової марки. 2. Досвід залучення та утримання клієнтів. 3. Динамічне реагування на ринкові зміни. 4. Концентрація на певних продуктах і послугах. 5. Передові інформаційні технології та висока якість обслуговування. 6. Професійний персонал і високопрофесійна система управління. 7. Можливість проведення електронних розрахунків на всіх сайтах. 8. Широкий вибір пластикових карт для всіх сегментів ринку з використанням мультивалютних карт. 9. Потужна система "Інтернет-банк". 10. Власна високоефективна система міжнародних грошових переказів "АВЕРС"	1. Слабка система управління ризиками. 2. Відсутність стимулюючих заходів на кредитні продукти. 3. Низький обсяг кредитування фізичних осіб. 4. Погане управління активами. 5. Повільніша динаміка порівняно з конкурентами. 6. Не виділяє й не вдосконалює основні бізнес-процеси
Можливості (O)	**Загрози (T)**
1. Поліпшення інвестиційного клімату в країні і зростання рівня доходів населення. 2. Зниження інфляції, зміцнення курсу гривні щодо долара. 3. Розширення асортименту послуг. 4. Застосування нових методів управління ризиками. 5. Запуск спеціальних програм для iPhone, різноманітні кобрендингові проекти. 6. Застосування більш вигідних умов кредитування	1. Низькі темпи економічного зростання, нестабільна політична ситуація. 2. Вжиття суворих заходів НБУ щодо операцій на міжбанківському валютному ринку. 3. Підвищення економічних нормативів. 4. Відсутність реальних альтернатив кредитування. 5. Складність повернення прострочених кредитів. 6. Підвищення ставки рефінансування. 7. Зростання кількості підприємств, на яких працюють люди без офіційного оформлення. 8. Низька платоспроможність населення і відмовлення від іпотечних кредитів

Сильні сторони банку відображають якісні характеристики банку, які надають додаткові можливості для досягнення успіху. Сильними сторонами ПАТ "Банк "Фінанси та кредит" є: наявність великого спектру банківських послуг для суб'єктів усіх форм господарювання, розвинута мережа відділень та філіалів, стабільна позиція одного з найбільших імпортерів на ринку постачання готівкової іноземної валюти в Україну, наявність власної системи грошових переказів "АВЕРС", високий рівень капіталізації, високий рівень надійності [2].

Слабкі сторони відображають відсутність факторів внутрішнього середовища банку, які є важливими для його функціонування або тих якостей, які збільшують його конкурентоспроможність, що, у свою чергу, створює для банку несприятливі умови для ефективної діяльності. Слід виділити такі слабкі сторони ПАТ "Банк "Фінанси та кредит": наявність тенденції погіршення якості активів та формування значного об'єму резервів, недостатній бюджет на маркетингові складові, високий рівень залежності від міжбанківського кредитування, низький рівень рентабельності активів та власного капіталу, недостатній рівень прозорості діяльності. Для з'ясування позиції банку на ринку необхідно провести SWOT-аналіз. Це дослідження дає змогу простежити ступінь впливу сильних і слабких сторін банку на ринкові можливості, що відкриваються [3].

За допомогою встановлення взаємозв'язків між сильними та слабкими сторонами підприємства й зовнішніми можливостями і загрозами можна розробити й обґрунтувати систему заходів, що необхідна для формування стратегії підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця стратегій

SO-стратегія	**ST-стратегія**
1. Поліпшення інвестиційного клімату в країні дозволить встановити довгострокові взаємовигідні відносини з західними партнерами, залучати довгострокові дешеві грошові кошти з-за кордону і розміщувати їх у високоприбуткові проекти клієнтів банку. 2. Один з найбільш перспективних напрямів розвитку банку є споживче кредитування, а також надання нових для українського ринку банківських продуктів. Запорука успішного споживчого кредитування – розвинена регіональна мережа і популярність марки, єдине, що слід тримати під постійним контролем – це частку споживчих кредитів в активах банку (надмірне її розростання може призвести до зниження стійкості банку, особливо в посткризових умовах). Володіння новими технологіями дозволить банку надавати клієнтам нові для України продукти	1. В умовах політичної та економічної нестабільності банк повинен скористатися всіма своїми конкурентними перевагами. Головним стабілізуючим фактором повинен бути значний портфель великих клієнтів. 2. Будь-який банк, що розширює діяльність з видачі кредитів повинен відповісти на два ключових питання – як відбирати клієнтів і як забезпечити повернення кредитів. Банк "Фінанси та кредит" постійно вдосконалює технології визначення платоспроможності клієнтів – як за рахунок постійного вдосконалення інформаційних технологій, так і за рахунок залучення високопрофесійних аналітиків та оцінювачів. Значний досвід у сфері кредитування в Україні також дозволяє найбільш ефективно коригувати технології під умови ринку. 3. Загрози, пов'язані з появою нових конкурентів (у тому числі іноземних банків), покриваються високою конкурентоспроможністю банку за рахунок, з одного боку, його стійкістю і масштабами діяльності, а, з іншого боку, високим ступенем адаптивності до зміни ситуації на ринку за рахунок використання ефективних технологій і висококваліфікованих кадрів
WO-стратегія	**WT-стратегія**
1. Зростання доходів населення і збільшення припливу коштів з-за кордону має збільшити попит на нові проекти, але для цього банку, по-перше, слід направити додаткові сили і кошти на рекламу даних проектів, і, по-друге, зробити підвищення їхньої привабливості для клієнтів одним з пріоритетних напрямків своєї діяльності	1. На сьогодні найслабше місце банку – неефективне використання активів. На сьогодні у банка немає реальних альтернатив кредитуванню – а, якщо його гроші не будуть працювати, він буде втрачати конкурентні переваги і позиції. 2. Популярною формою побудови довгострокових відносин між банками та їх клієнтами вже досить тривалий час є кобрендингові карткові проекти. Кобрендинг є одним з найбільш вдалих шляхів реалізації програми лояльності

За допомогою проведеного SWOT-аналізу визначено зовнішні можливості та загрози, слабкі та сильні сторони, на основі яких розроблено стратегічні напрямки та підсумковий перелік заходів, що є надзвичайно важливим у процесі формування стратегії.

Відповідно до стратегічного підходу до управління, менеджменту ПАТ "Банк "Фінанси та кредит", щоб прийняти найбільш адекватне рішення внутрішнім та зовнішнім умовам рішення, необхідно:

1. Синтезувати результати оцінок внутрішнього та зовнішнього середовища банку.
2. Обрати з існуючих альтернатив ту програму розвитку, яка найбільш адекватна поточній ситуації.
3. Реалізувати існуючі зовнішні можливості або навпаки – здійснити пошук можливостей, усунути проблемні місця в роботі банку на даний момент та захиститись від існуючих загроз у зовнішньому середовищі.

Наук. кер. Журавльова І. В.

Література: 1. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі / К. І. Редченко. – Львів : Новий світ, 2009. – 272 с. 2. Дідовець І. В. Система збалансованих показників як основний інструмент розробки і реалізації стратегії банку / І. В. Дідовець // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 139–143. 3. Нєізвестна О. В. Вдосконалення механізму розробки та реалізації стратегічного планування в банківських установах України / О. В. Неізвєстна // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2010. – № 1. – С. 103–111. 4. Дані фінансової звітності банків України. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/. 5. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 6. Офіційний сайт ПАТ "Банк "Фінанси та кредит". – Режим доступу : http://www.fcbank.com.ua. 7. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2004. – 368 с.

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ НА ПРИКЛАДІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

УДК 336.71:[005.52:005.33]

Семененко О. А.

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

Анотація. Розглянуто реалізацію стратегічного планування за допомогою методу SWOT-аналізу в банківських установах України. Визначено сильні та слабкі сторони ПАТ "Сбербанк Росії" та окреслено фактори макросередовища, які створюють можливості та загрози для даного банку.

Ключові слова: стратегічне планування банку, сильні сторони банку, слабкі сторони банку, можливості банку, загрози для банку, SWOT-аналіз банку.

Аннотация. Рассмотрена реализация стратегического планирования с помощью метода SWOT-анализа в банковских учреждениях Украины. Определены сильные и слабые стороны ПАО "Сбербанк России" и обозначены факторы макросреды, создающие возможности и угрозы для данного банка.

Ключевые слова: стратегическое планирование банка, сильные стороны банка, слабые стороны банка, возможности банка, угрозы для банка, SWOT-анализ банка.

© Семененко О. А., 2015

Annotation. Implementation of strategic planning by the method of SWOT-analysis in banking institutions of Ukraine was investigated. The strengths and weaknesses of the PJSC "Sberbank of Russia" were studied and the factors of mocroenvironment that create opportunities and threats to the bank were outlined.

Keywords: strategic planning of a bank, bank's strengths, bank's weaknesses, bank opportunities, threats to a bank, SWOT-analysis of a bank.

Недостатньо лише проаналізувати вплив зовнішнього та внутрішнього середовищ у розрізі їх окремих підсистем, поставити діагноз про конкурентоспроможність банку, треба обґрунтувати значущість і рівень впливу на подальший розвиток організації окремих факторів та їхніх груп. Для цього всі фактори, що розглядаються, потрібно віднести до позитивно чи негативно діючих, які дістали назву можливостей (шансів) і загроз відносно зовнішнього середовища, сильних і слабких сторін діяльності банка відносно внутрішнього середовища.

Відомо, що не буває явищ або подій, які мали б лише позитивні чи негативні наслідки, тому кожний з факторів зовнішнього або внутрішнього середовища повинен мати всебічну оцінку механізмів і результатів впливу. Крім того, треба мати на увазі, що аналіз середовища здійснюють певні особи, які можуть по-різному оцінювати явища та події, розробляти різноманітні заходи щодо поведінки банку в тих чи інших умовах. Основне правило все ж є: потрібно аналізувати зовнішнє та внутрішнє середовища в їхньому взаємозв'язку та залежності.

Стратегічний баланс – це певне поєднання негативно та позитивно впливаючих на діяльність установи факторів (загроз і можливостей), що об'єктивно існують у зовнішньому оточенні банка та суб'єктивно оцінені керівниками, з відносно сильними та слабкими сторонами у функціонуванні установи. До того ж, найбільші загрози виникають тоді, коли негативний розвиток ситуації в середовищі накладається на слабкі сторони банку; можливості – це ситуації в зовнішньому середовищі, позитивний процес чи явище, при яких банк має змогу проявити свої сильні сторони. Потрібно своєчасно виявляти загрози з метою запобігання кризі, а знання про потенційні можливості дає змогу заздалегідь підготуватися до найбільш ефективного їх використання [1].

Складання стратегічного балансу в західній літературі дістало назву SWOT-аналіз.

Кожна організація має на ринку певні переваги і недоліки. SWOT-аналіз *(strength, weaknesses, opportunities and threats)* – дає змогу виявити ті сильні і слабкі сторони, які потребують найбільшої уваги і зусиль з боку підприємства. Перед початком SWOT-аналізу комплексно зосереджуються на ймовірних загрозах і можливостях, що постають перед установою. Після цього слід з'ясувати, які загрози є найбільш імовірними і які ризики вони здатні спричинити. Саме вони потребують найбільшої уваги і концентрації зусиль з метою їх усунення [2].

Оцінюючи можливості, слід зважити на їх потенційну привабливість і ймовірність їх реалізації, а також те, чи заплановані вигоди можуть перевершити ймовірні втрати внаслідок реалізації можливостей. Іноді можливості несуть в собі як велику привабливість, так і великий ризик. Залежно від ситуації один і той самий фактор здатний бути як загрозою, так і можливістю.

Метою SWOT-аналізу не є з'ясування всіх сильних і слабких сторін, це надто складно і не забезпечує досягнення ефективності. Установа повинна зосередитися на тих із них, які можуть стати ключовими факторами успіху чи провалу, а надто широкий перелік нівелює те, що є найважливішим [3].

Узагальнити ситуацію у банку та на ринку, побачити шанси та загрози SWOT-аналіз допомагає через визначення слабких і сильних сторін і його конкурентів. Процес такого аналізу охоплює три етапи: ідентифікацію сильних і слабких сторін; ідентифікацію шансів і загроз та відображення їх з точки зору слабких і сильних сторін підприємства; пошук можливості діяти на межі відповідних характеристик підприємства і його конкурентів [5].

Для з'ясування позиції ПАТ "Сбербанк Росії" на ринку необхідно провести SWOT-аналіз. Це дослідження дає змогу простежити ступінь впливу сильних і слабких сторін банку на ринкові можливості, що відкриваються (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу ПАТ "Сбербанк Росії"

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1. Стабільність банку та популярність банку (бренд). 2. Конкурентні переваги. 3. Досвід залучення та утримання клієнтів. 4. Обізнаність стану ринку. 5. Конкурентні ставки кредитування та рефінансування. 6. Вищі за середні маркетингові навички. 7. Вищі за середні технологічні навички. 8. Динамічне реагування на ринкові зміни. 9. Концентрація на певних продуктах і послугах. 10. Передові інформаційні технології та висока якість обслуговування. 11. Професійний персонал і високопрофесійна система управління. 12. Можливість проведення електронних розрахунків на всіх сайтах. 13. Широкий вибір пластикових карт для всіх сегментів ринку з використанням мультивалютних карт. 14. Потужна система "Інтернетбанкінг". 15. Власна високоефективна система міжнародних грошових переказів "Колібрі". 16. Імідж надійного партнера	1. Постійна атака основних конкурентів. 2. Недостатня увага дослідженням та розробкам. 3. Відсутність стимулюючих заходів на кредитні продукти. 4. Низький обсяг кредитування юридичних осіб. 5. Повільніша динаміка зростання прибутку порівняно з конкурентами
Можливості (O)	**Загрози (T)**
1. Зростання економіки. 2. Поліпшення інвестиційного клімату в країні і зростання рівня доходів населення. 3. Соціально-політична стабільність. 4. Обґрунтоване законодавство. 5. Зниження інфляції, зміцнення курсу гривні щодо долара. 6. Розширення асортименту послуг. 7. Застосування нових методів управління ризиками. 8. Запуск спеціальних програм для iPhone, різноманітні брендингові проекти. 9. Застосування більш вигідних умов кредитування	1. Низькі темпи економічного зростання, нестабільна політична ситуація. 2. Вжиття суворих заходів НБУ щодо операцій на міжбанківському валютному ринку. 3. "Ворожі дії" з боку держави. 4. Виникнення нових сильних конкурентів. 5. Підвищення економічних нормативів. 6. Відсутність реальних альтернатив кредитування. 7. Складність повернення прострочених кредитів. 8. Підвищення ставки рефінансування. 9. Зростання кількості підприємств, на яких працюють люди без офіційного оформлення. 10. Низька платоспроможність населення і відмовлення від іпотечних кредитів. 11. Підвищення вартості будівництва і втрата попиту на ринку нерухомості

Таким чином, визначивши сильні та слабкі сторони, можливості та загрози для діяльності банку, можна сформувати альтернативні варіанти стратегій управління для ПАТ "Сбербанк Росії" залежно від комбінацій факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця стратегій управління для ПАТ "Сбербанк Росії"

Сторони	Можливості	Загрози
Сильні	Стратегія повинна бути спрямована на вдосконалення методів обслуговування клієнтів та розширення асортименту банківських продуктів, а також на закріплення позицій найбільшого імпортера готівкової іноземної валюти	Стратегія розвитку банку має бути спрямована на нейтралізацію конкурентів та на захист своєї ринкової ніші, на розробку банківських продуктів, які стануть заміною депозитних вкладів, а також на посилення рівня інформаційної безпеки. Ключові фактори, що дадуть змогу реалізувати таку стратегію: якісне обслуговування клієнтів, активний маркетинг та просування послуг, зміцнення надійності банківських послуг
Слабкі	Стратегія спрямована на вдосконалення методів формування кредитного портфеля з метою покращення якості активів, на зростання доходів, отриманих від кредитування фізичних та юридичних осіб, цим самим зменшуючи залежність від міжбанківського кредитування, а також на вжиття заходів, спрямованих на покращення рентабельності діяльності банку	Стратегія спрямована на мобілізацію потенціалу банку для того, щоб утримати своє становище на ринку. Успішна діяльність банку за таких обставин можлива за рахунок оптимізації витрат і концентрації на найбільш рентабельних сферах свого функціонування, уникаючи неперспективних напрямів діяльності

Таким чином, SWOT-аналіз дає змогу впорядкувати процес обміркування та узагальнення наявної інформації, виділити конкурентні переваги та недоліки, визначити стратегію розвитку залежно від обставин, які склалися у зовнішньому та внутрішньому середовищі банку, але не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень.

Наук. кер. Журавльова І. В.

Література: 1. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2004. – 368 с. 2. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 3. Нєізвестна О. В. Вдосконалення механізму розробки та реалізації стратегічного планування в банківських установах України / О. В. Неізвєстна // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2010. – № 1. – С. 103–111. 4. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі / К. І. Редченко. – Львів : Новий світ, 2009. – 272 с. 5. Дані фінансової звітності банків України. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/. 6. Дідовець І. В. Система збалансованих показників як основний інструмент розробки і реалізації стратегії банку / І. В. Дідовець // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 139–143. 7. Офіційний сайт ПАТ "Сбербанк Росії". – Режим доступу : http://ua.sberbank.ua/.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОЕКТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338.46

Муренець І. Г.

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

Анотація. Розглянуто сутність формування системи контролю якості проектного підприємства, основою якої є концепція загального менеджменту якості. Надано модель системи контролю якості проектного підприємства. Розглянуто основні функції ефективного управління даною системою.

Ключові слова: система контролю якості, проектне підприємство, концепція загального менеджменту якості, функції управління.

Аннотация. Рассмотрена сущность формирования системы контроля качества проектного предприятия, основой которой является Концепция общего менеджмента качества. Представлена модель системы контроля качества проектного предприятия. Рассмотрены основные функции эффективного управления данной системой.

Ключевые слова: система контроля качества, проектное предприятие, Концепция общего менеджмента качества, функции управления.

Annotation. The essence of the formation of the design company quality control of a project company, which is based on the concept of total quality management has been considered. A model of the design system of quality control of a project company has been presented. The main functions of the effective management of this system have been studied.

Keywords: quality control system, design enterprise, the concept of total quality management, management functions.

В умовах сучасних відносин на міжнародному, зокрема на європейському ринку для України вкрай необхідне управління якістю надання послуг проектним підприємством. Сьогодні міжнародне співтовариство в процесі вибору партнерів для здійснення угод, перш за все, керується питаннями якості і ціни. Коли сьогодні йдеться про якість, то мається на увазі не стільки якість самих послуг, скільки якість функціонування підприємства, досконалість його системи управління якістю, системи контролю якості, спрямованих на постійне самовдосконалення. Підтвердженням того, що проектне підприємство активно займається питаннями якості, є впроваджена система менеджменту якості на основі міжнародних стандартів.

Дослідженню побудови та оцінюванню ефективності системи контролю якості на підприємстві, аналізу її впливу на діяльність підприємства присвятили роботи як зарубіжні вчені: Е. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум [1] тощо, так і вітчизняні, зокрема Білоконь Т. В., Бондаренко С. М., Вердюк А. М., Кузнєцов Л. А., Шустіна І. М. [2 – 6] та ін. Але при цьому недостатньо уваги приділено проблемам упровадження таких систем на вітчизняних проектних підприємствах.

Метою дослідження є формування системи контролю якості проектного підприємства.

© Муренець І. Г., 2015

Якість – комплексне поняття, яке характеризує ефективність усіх сторін діяльності підприємства. Проведені дослідження показали, що якість та ефективність – це два аспекти однієї сфери, яка може збільшити прибуток та забезпечити лояльність клієнтів [1; 2].

Питання вдосконалення управління проектними підприємствами на засадах реалізації моделей управління якістю набули за останні роки надзвичайної важливості та стали невід'ємним елементом програм ефективної діяльності підприємств.

Сучасні підходи до питання системи контролю якості підприємства ґрунтовані на застосуванні Концепції загального менеджменту якості (TQM). Основні принципи TQM викладені в стандартах ІСО серії 9000:2008 на системи менеджменту якості (СМЯ) [4]. Згідно з дослідженнями [1; 4], автор під контролем якості розуміє перевірку остаточно випущеної проектної продукції (техніко-економічне обґрунтування, робочу документацію), яка буде спрямовуватися замовникові. Факт перевірки підтверджується підписами осіб, які перевіряють, на самих документах, що перевіряються, або в яких-небудь візових листах. Відповідальними за проведення контролю якості проектної продукції є особи, які перевіряють і, в першу чергу, головний інженер проекту [4].

Система контролю якості – це засіб, за допомогою якого організація спрямовує та контролює ті види діяльності, що впливають на якість. На рисунку наведено систему контролю якості проектного підприємства [2].

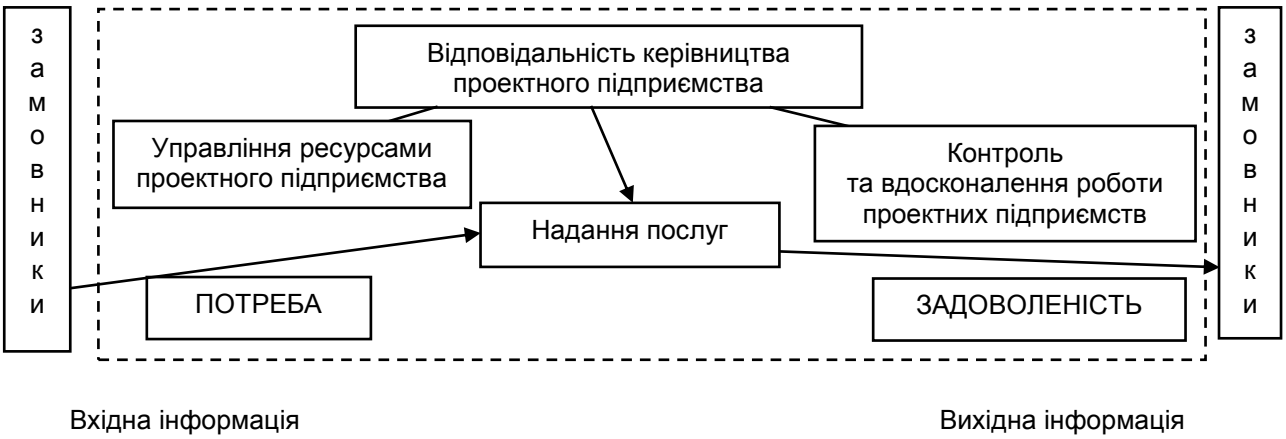


Рис. **Модель системи контролю якості проектного підприємства**

Наведена схема виразно показує, що клієнт наділений особливим статусом у системі. Його вимоги "на вході" та задоволення "на виході" характеризують ефективність упровадження системи контролю якості.

Загальну відповідальність за функціонування системи контролю якості проектного підприємства несе її перший керівник, головним завданням якого є те, щоб усі підсистеми системи контролю якості були дієздатними.

Саме в цьому полягає основна роль першого керівника будь-якого підприємства, в тому числі і проектного. Він же є основною ланкою керівної підсистеми системи контролю якості, і саме він відповідальний за реалізацію всіх функцій управління.

Управління системою контролю якості – комплекс стратегічних і тактичних заходів щодо організації ефективної роботи всіх ланок процесу проектування і перевірки якості проекту, зокрема управлінського рішення [4].

Функції управління системою контролю якості проектного підприємства подані в таблиці.

Таблиця

Функції управління системою контролю якості проектного підприємства

Основні функції	Характеристика функції
Планування	Процес визначення програми дій з формування системи контролю якості проектного підприємства на основі принципів TQM, які викладені в стандартах ІСО серії 9000:2008
Організація	Розподіл завдань між окремими підсистемами системи контролю якості або працівниками підприємства з формування системи контролю якості проектного підприємства
Контроль	Перевірка досягнення цілей у галузі якості, а також аналіз функціонування всіх підсистем системи контролю якості
Мотивація	Матеріальне і моральне стимулювання працівників проектного підприємства, проектних груп і підрозділів, які прагнуть якісно виконувати свою роботу і досягати якісних результатів щодо управління системою контролю якості
Координація	Забезпечення узгодження принципів управління системою контролю якості проектного підприємства зі стратегічними цілями підприємства
Регулювання	Вид діяльності, за допомогою якої здійснюється утримання характеристик системи контролю якості проектного підприємства на певній траєкторії і яка спрямована на запобігання збоїв у процесі розвитку даної системи стосовно її цілей

Таким чином, на прикладі проектного підприємства автором показано, що система контролю якості за умови правильного її формування – це система управління всім підприємством. У системі управління підприємством, а саме ефективної реалізації всіх функцій управління системою контролю якості проектного підприємства, у подальшому дослідженні необхідно розглянути напрями забезпечення якості надання послуг та якості роботи самого підприємства.

Наук. кер. Гонтарева І. В.

Література: 1. Гуру менеджмента качества и их концепции: Э. Деминг [Электронный ресурс] / Дж. Джуран, Ф. Кросби и др. – Режим доступа : http://www.management.com.ua/qm/qm009.html. 2. Білоконь Т. В. Впровадження системи контролю якості на вітчизняних підприємствах як запорука економічного розвитку України ресурс [Електронний ресурс] / Т. В. Білоконь, О. К. Позднякова. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/. 3. Бондаренко С. М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM на Україні [Електронний ресурс] / С. М. Бондаренко. – Режим доступу : http://www.knutd.com.ua/publications/pdf/TD/2014-1/7.pdf. 4. Вередюк А. М. Діагностика та контроль якості [Електронний ресурс] / А. М. Вередюк. – Режим доступу : file:///C:/Users/User/Downloads/3593-9474-1-SM.pdf. 5. Кузнецов Л. А. Анализ состояния качества и технологии / Л. А. Кузнецов // Методы менеджмента качества. – 2009. – № 7. – С. 30–33. 6. Шустіна І. М. Процесний підхід до управління якістю на підприємствах АПК / І. М. Шустіна // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2007. – Вип. 110. – С. 302–306.

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 631.12

Оренчак Д. С.

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

Анотація. Розглянуто особливості технічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Досліджено визначення поняття "технічний розвиток". Проаналізовано його вплив на ефективність підприємства та запропоновано заходи щодо підвищення рівня технічного розвитку на підставі його особливостей.

Ключові слова: особливості сільськогосподарських підприємств, технічний розвиток, техніка, технологія, нововведення.

Аннотация. Рассмотрены особенности технического развития сельскохозяйственных предприятий. Исследовано определение понятия "техническое развитие". Проанализировано его влияние на эффективность предприятия и предложены мероприятия по повышению уровня технического развития исходя из его особенностей.

Ключевые слова: особенности сельскохозяйственных предприятий, техническое развитие, техника, технология, нововведения.

Annotation. The features of the technical development of agricultural enterprises have been researched. The definition of the concept "technological development" has been investigated, its impact on the efficiency of an enterprise has been analyzed and measures to improve the level of technological development on the basis of its features have been proposed.

Keywords: features, farms, technical development, engineering, technology, innovation.

У сучасних умовах господарювання для сільського господарства характерні спад виробництва та зниження технічного потенціалу, помітно нестабільне фінансове становище. Крім того, погіршується економічний стан підприємств та обмежені державні можливості для агропромислових підприємств. У цілому можна бачити збільшення кількості підприємств, але темпи приросту бажають бути кращими. Це дуже впливає на економічні та виробничі показники сільськогосподарських підприємств тому виходом з даної ситуації, що склалася, є підвищення ефективності підприємств, яке багато в чому залежить від технічного стану підприємства.

Метою роботи є виділення особливостей технічного розвитку підприємств з метою підвищення його рівня.

Визначенням даної проблеми займалися такі вчені, як : Адаменко О. А., Александрова В. П., Баранова Н. І., Бочков А. П., Глісін Ф. Ф., Касс М. Є., Кібіткін А. І., О. Пасько, Мороз О. С., Тімонін О. М. [1 – 10] та ін. Вони засвідчують, що роль науки та техніки є забезпеченням сучасного економічного зростання.

Розвиток сільськогосподарських підприємств є необхідною умовою подальшого функціонування підприємства в умовах ринку.

Погоджуючись з думкою Александрової В. П., під розвитком підприємства слід розуміти якісні зміни та оновлення його господарської системи, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються [2].

© Оренчак Д. С., 2015

Оскільки основними тенденціями розвитку є орієнтація на довгострокову перспективу, зосередження уваги на фундаментальних дослідженнях, активне впровадження інновацій та максимальне використання активності персоналу підприємства, то необхідно визначити сутність поняття "технічний розвиток підприємства".

Однозначної думки щодо визначення поняття та його сутності в економічний науці не існує. Науковці та економісти визначають поняття технічного розвитку по-різному (таблиця).

Таблиця

Дослідження поняття "технічний розвиток підприємства"

Автори	Визначення	Особливість поняття
Кібіткін А. І., Чечуріна М. Н. [7]	Розгортання інноваційного процесу впровадження нововведень технічного, технологічного характеру	Визначається технічний розвиток через процес упровадження нововведень
Касс М. Є. [6]	Складний та довготривалий процес перетворень на підприємстві, що включає набір цілей, заходів, які плануються, з метою удосконалення діяльності підприємства	Поняття справлене на процес проведення наукових досліджень і розробок, створення новинок та освоєння їх у виробництві
Адаменко О. А. [1]	Діяльність підприємства, що спирається на постійний пошук нових методів та засобів задоволення споживацьких потреб та підвищення ефективності господарювання	Увага акцентується на нових методах і засобах задоволення потреб споживачів, підвищення ефективності; впровадження інновацій у різні сфери діяльності
Мороз О. С. [9]	Процес пошуку та створення нової продукції та процесів на основі використання сукупності всіх наявних засобів та можливостей підприємства, що веде до якісних змін	Розуміння технічного розвитку через пошук та створення нової продукції і процесів

Проаналізувавши різні підходи до визначення понять, пов'язаних з технічним розвитком, можна надати наступне визначення технічного розвитку підприємства – це поява нових технологій та техніки; реконструкція, капітальний ремонт та модернізація старого обладнання, метою чого є збільшення ефективності виробництва та якості продукції, підвищення її конкурентоспроможності та зростання прибутку підприємства. Від ефективності техніко-технологічного розвитку підприємства залежить розвиток підприємства, галузі і країни в цілому.

Однією з найважливіших особливостей сільськогосподарських підприємств є його техніка та технологія, які наведені на рисунку.

Автором було визначено особливості технічного розвитку для сільськогосподарських підприємств (рисунок).

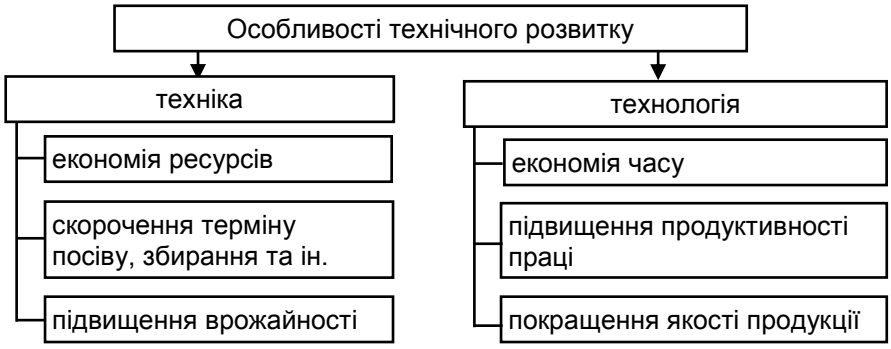


Рис. **Особливості технічного розвитку підприємства**

Важливою особливістю підвищення технічного рівня виробництва є економія ресурсів. Економія ресурсів призводить до зменшення собівартості продукції, що випускається. Так як погодні умови досить мінливі і не завжди сприятливі для сільськогосподарських підприємств, то оптимальні терміни посіву та збирання продукції – запорука високої продуктивності. Підвищення врожайності, у свою чергу, забезпечить більший прибуток і поліпшить конкурентоспроможність господарства.

Оскільки процес створення продукції включає період роботи і час перерв між окремими етапами, то економія часу забезпечить зниження витрат праці і матеріальних витрат, а також зменшить кількість простоїв і тим самим збільшить продуктивність праці. Підвищення продуктивності праці є потенційною можливістю подальшого зниження трудомісткості продукції, що є позитивною тенденцією. Висока якість сільськогосподарської продукції є важливим чинником підвищення ефективності виробництва в цілому та головною ознакою конкурентоспроможності підприємства і зростання життєвого рівня країни.

Таким чином, при використанні новітньої техніки збільшуються обсяги виробництва, здешевлюється продукція, що забезпечує рентабельність підприємства. Термін придатності техніки залежить не тільки від її якісних характеристик, але і від умов її експлуатації. Сільськогосподарському виробництву характерна сезонність, тобто основна частина техніки використовується в певний проміжок часу. А використання інноваційних технологій дозволяє проводити такі агротехнологічні операції, за допомогою яких можна знизити екологічні ризики та покращити якість продукції. Саме тому роль технічного розвитку у сільському господарстві така значна.

Результатом дослідження виступають визначені особливості технічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Таким чином, удосконалення, підтримання та розвиток технічного розвитку сільськогосподарських підприємств є необхідною умовою подальшого функціонування підприємств в умовах ринку.

У подальших дослідженнях автор зосередить увагу на організаційному аспекті технічного розвитку підприємства.

Наук. кер. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Адаменко О. А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О. А. Адаменко // Наукові праці Національного ун-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5–10. 2. Александрова В. П. Пріоритети технологічного розвитку економіки України перехідного періоду / В. П. Александрова // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 1. – С. 70–85. 3. Баранова Н. И. Техническое развитие производства / Н. И. Баранова, А. Г. Осиевский, Л. В. Басова. – Х. : Гос. аэрокосмический университет "Харьковский авиационный институт", 2008. – 31 с. 4. Бочков А. П. Модели управления развитием технических систем : учеб. пособ. / А. П. Бочков, Д. П. Гасюк, А. Е. Филюстин. – СПб. : Союз, 2007. – 277 с. 5. Глисин Ф. Ф. Статистическое изучение технического уровня производства в промышленности / Ф. Ф. Глисин. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 167 с. 6. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами / М. Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с. 7. Кибиткин А. И. Концептуальный подход к оценке инновационного развития предприятия / А. И. Кибиткин, М. Н. Чечурина // Вестник МГТУ. – 2011. – Том 14, № 2. – С. 427–434. 8. Пасько О. Відтворення основних засобів аграрних підприємств / О. Пасько. – Суми : ВАТ "Сум. обл. друк.", 2007. – 20 с. 9. Мороз О. С. Формування системи показників для оцінювання інноваційного розвитку підприємства / О. С. Мороз // Экономика Крыма. – 2012. – № 3 (40). – С. 263–266. 10. Тімонін О. М. Технічне переозброєння й організаційно-технічний рівень виробництва: сутність та взаємозв'язок категорій / О. М. Тімонін, К. В. Ларіна // Економіка розвитку. – 2007. – № 44. – С. 108–111.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 338.012

Соханьова Я. О.

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

Анотація. Розглянуто важливість вивчення та аналізу ефективності діяльності підприємства на сьогодні. Визначено взаємозв'язок між економічною та соціальною ефективністю. Запропоновано характеристику обох видів ефективності, їх складових елементів, а також схему тісного взаємозв'язку між економічною і соціальною ефективністю.

Ключові слова: підприємство, ефективність, взаємозв'язок, соціальна ефективність, економічна ефективність, взаємозалежність.

Аннотация. Рассмотрена важность изучения и анализа эффективности деятельности предприятия на сегодня. Определена взаимосвязь между экономической и социальной эффективностью. Предложена характеристика обоих видов эффективности, их составляющих элементов, а также схема тесной взаимосвязи между социальной и экономической эффективностью.

Ключевые слова: предприятие, эффективность, взаимосвязь, социальная эффективность, экономическая эффективность, взаимозависимость.

Annotation. The importance of studying the effectiveness of an enterprise in modern times has been considered. Interconnection between the economic and social efficiency has been identified. Characteristics of both types of efficiency, their components and a scheme of the close relationship between social and economic efficiency has been proposed.

Keywords: enterprise, efficiency, relationship, social efficiency, economic efficiency, interdependence.

У сучасних умовах господарювання все більше посилюється значення раціонального ведення діяльності і підвищення ефективності бізнес-процесів. Формування ринкових відносин в економіці України на даний момент часу обумовлює необхідність змін у процесі управління діяльністю підприємства. Адже саме від раціональності прийнятих рішень на управлінському рівні залежить подальший розвиток діяльності підприємства. Такі рішення безпосередньо стосуються ефективності діяльності підприємства.

Питаннями вивчення сутності ефективності підприємства і її видами займалися видатні вчені, такі, як Е. А. Смірнов, Л. Г. Мельник, А. В. Шегеда [1 – 3] та ін. Саме вони помітили взаємозв'язок та взаємозалежність між такими видами ефективності як соціальна та економічна.

В економічній літературі можна зустріти багато різновидів ефективності, а саме: виробничо-технологічна, виробничо-економічна, загальна, порівняльна, витратна, ресурсна, витратно-ресурсна та ін. Та чи інша ефективність дуже вагомо впливає на різноманітні процеси на підприємстві, а також залежить одна від одної.

Однак значною є проблема взаємозв'язку саме економічної і соціальної ефективності. Такі види ефективності найбільше залежать один від одного. Суть полягає в тому, що досягнення вищих фінансово-економічних результатів діяльності, з одного боку, створює передумови покращення соціальних показників розвитку, а з іншого, вони не дають змогу збільшити соціальну ефективність функціонування підприємства. Особливо ці суперечності все частіше виникають з розвитком економіки, тому у сучасних умовах дуже важливо розділяти ці ефективності.

© Соханьова Я. О., 2015

Вивченням саме таких суперечностей займалися видатні вчені у своїх роботах. Проте, таке питання потребує уточнення та нового погляду на проблему з боку сучасного бачення ефективності діяльності підприємства.

Метою даної статті є теоретичне узагальнення сутності економічної і соціальної ефективності та обґрунтування взаємозв'язку між ними.

Загальна методика визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), а саме одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення. Тобто елементами економічної ефективності є: з одного боку – обсяг виробництва, прибуток, рентабельність, частка виручки, а з іншого – собівартість, витрати на виробництво та реалізацію, адміністративні і збутові витрати та ін.

Визначення економічної ефективності різними авторами наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення економічної ефективності

Автори	Визначення економічної ефективності
Смірнов Е. А. [1]	Економічна ефективність – співвідношення вартості додаткового продукту в якості реалізації управлінського рішення і витрат на його розробку та реалізацію
Мельнік Л. Г. [2]	Економічна ефективність – відношення економічного ефекту до витрат
Шегеда А. В. [3]	Економічна ефективність – зростання прибутку, зниження собівартості, зростання продуктивності праці
Макконнелла К. Р. і Брю С. Л. [4]	Економічна ефективність – ефективність, що характеризує зв'язок між кількістю одиниць ресурсів, які використовуються в процесі виробництва, й отриманої в результаті кількості будь-якого продукту
Караман М. М. [5]	Економічна ефективність – це співвідношення між отриманим результатом і всіма витратами праці та використаними засобами на його виробництво

Критерієм економічної ефективності на рівні підприємства є підвищення результативності діяльності шляхом мінімізації витрат або максимізації прибутку. Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із соціальною ефективністю цієї діяльності, оскільки результати роботи підприємства є базою для вирішення цілої низки соціальних проблем.

Соціальну ефективність доцільно розглядати як на рівні окремо взятого підприємства, так і на загальнодержавному чи муніципальному рівні.

Визначення соціальної ефективності у наукових роботах різних авторів наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Підходи до визначення соціальної ефективності

Автори	Визначення соціальної ефективності
Покропивний С. Ф. [6]	Соціальна ефективність – відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства
Мельнік Л. Г. [2]	Соціальна ефективність проявляється: в розвитку всієї системи суспільних відносин, соціальної структури суспільства
Шегеда А. В. [3]	Соціальна ефективність – комфортність умов роботи, відпочинку, охорона праці
Смірнов Е. А. [1]	Соціальна ефективність – факт досягнення соціальних цілей для великої кількості людей і суспільства за найкоротший термін меншою кількістю працівників, з меншими фінансовими витратами

Основою соціальної ефективності є соціальний ефект, який зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення рівня зайнятості та створення нових робочих місць, поліпшення умов праці, стану робочих місць, рівня життя тощо. Однак соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, але й негативними (наприклад, поява безробіття, посилення інфляції, і як наслідок, зниження реальної заробітної плати та купівельної спроможності населення). Наслідком негативних змін в економіці стає тотальна незадоволеність рівнем життя людей, що, своєю чергою, погіршує психологічний стан і призводить до зменшення продуктивності праці. Така ж ситуація характерна безпосередньо для підприємства. Тому існування та діяльність підприємства залежить не тільки від державної соціальної політики, але й від його власної соціально орієнтованої політики управління персоналом підприємства. Схема взаємозв'язку між соціальною та економічною ефективністю наведена на рисунку.

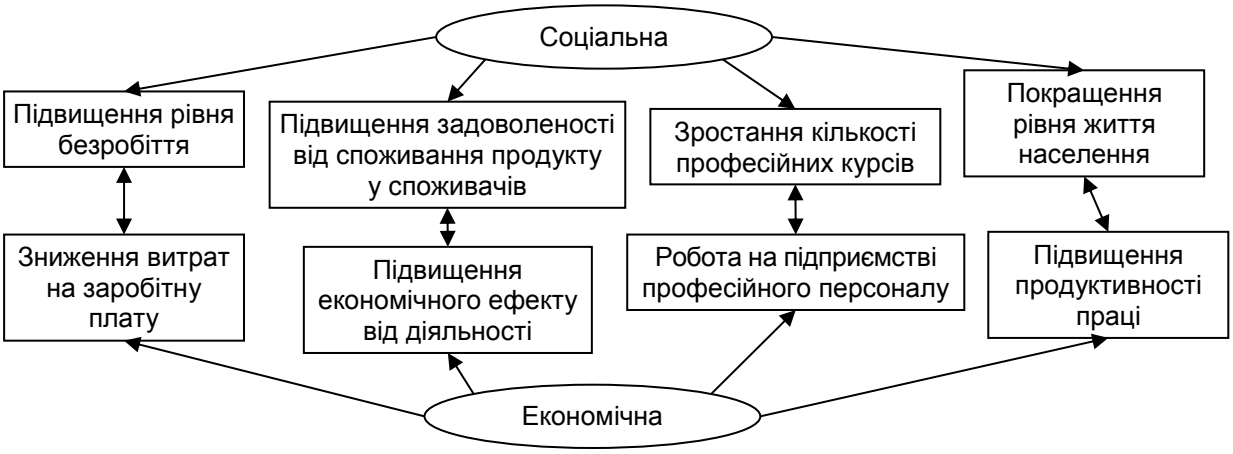


Рис. **Взаємозв'язок між соціальною та економічною ефективністю**

Ґрунтуючись на поданій інформації щодо тісного взаємозв'язку між соціальною та економічною ефективністю можна дійти висновку, що ця взаємозалежність викликає науковий інтерес. Саме для підвищення соціальної та економічної ефективності необхідно застосовувати різноманітні методи та заходи, які ще не досить широко розглянуті науковцями. Тому так важливо для подальших досліджень мати чітке розуміння щодо взаємозалежності цих двох видів ефективності.

Таким чином, ґрунтуючись на інформації з різних літературних джерел, автор визначив взаємозв'язок обох видів ефективності та запропонував схему, що підтверджує цей зв'язок за допомогою різноманітних факторів, які прямо чи побічно впливають на ефективність діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Наук. кер. Гонтарева І. В.

Література: 1. Смирнов Е. А. Разработка управленческих решений / Е. А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 271 с. 2. Мельник Л. Г. Економіка розвитку : монографія / Л. Г. Мельник. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2006. – 662 с. 3. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства. Енциклопедія економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.grandars.ru/. 4. Макконел К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы, политика / К. Р. Макконел, С. А. Брю. – М. : Республика, 2009. – 399 с. 5. Караман М. М. О сущности эффективности сельскохозяйственного производства в переходный период к рыночной экономике, их критерии и показатели / М. М. Караман // Экономика Крыма. Научно-практический журнал. – 2002. – № 4. – С. 10–13. 6. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.522.4

Яцун К. С.

Магістр 1 року навчання
факультету економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Анотація. Досліджено питання підвищення ефективності роботи персоналу підприємства. Розглянуто поняття розвитку персоналу.

Ключові слова: персонал, розвиток персоналу, гармонійний розвиток особистості, професійний розвиток працівника, розвиток соціальної взаємодії та розвиток мотивації.

Аннотация. Исследованы вопросы повышения эффективности работы персонала предприятия. Рассмотрено понятие развития персонала.

Ключевые слова: персонал, развитие персонала, гармоничное развитие личности, профессиональное развитие сотрудника, развитие социального взаимодействия и развитие мотивации.

Annotation. The issues of increasing the enterprise staff working efficiency has been researched. The concept of staff development has been studied.

Keywords: personnel, staff development, harmonious development of an individual, employee professional development, development of social interaction and development of motivation.

Протягом останнього часу особливої уваги набули питання підвищення ефективності роботи персоналу підприємства. Якість роботи персоналу в умовах жорсткої конкурентної боротьби та вирівнювання техніко-технологічного рівня підприємств стала провідним чинником, що обумовлює успішність їх діяльності. Отже, вибір доцільних напрямів розвитку персоналу для формування конкурентних переваг підприємства є актуальною проблемою сьогодення.

Вивченням питань розвитку персоналу займалися багато вчених, серед яких Варій М. Й., Данюк В. М., Кібанов А. Я., Петюх В. М., Смолюк В. Л., Цимбалюк С. О. [1 – 4]. В їх роботах були розглянуті різні аспекти цього питання, але проблема вибору напряму розвитку персоналу залишилась розкритою не повною мірою і потребує подальшого дослідження. В процесі управління підприємством керівникові доводиться обирати з-поміж значної кількості методів розвитку персоналу, які переслідують різні цілі та різною мірою сприяють досягненню цілей підприємства. Вирішення цього завдання потребує сформованої критеріальної бази оцінки та особливостей можливих напрямків розвитку персоналу.

Метою даної роботи є характеристика можливих напрямків розвитку персоналу підприємства.

Персонал – це особовий склад організації, що охоплює всіх найманих працівників, а також працюючих акціонерів і власників [3]. Це специфічний ресурс, що має велику кількість властивостей та характеризується власною активністю.

Розвиток персоналу – це системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу [2]. Традиційно виокремлюють такі його елементи, як: адаптацію персоналу, професійне оцінювання кадрів, планування майбутньої кар'єри фахівців, заходи щодо стимулювання розвитку працівників тощо. У розвитку персоналу важливим є командна робота, оскільки поєднання ідей працівників, якісні зміни, їх синергетичний ефект дають можливість підвищити ефективність підприємства.

© Яцун К. С., 2015

Особливого значення в питаннях розвитку персоналу має гармонійний розвиток особистості, який є процесом набуття і вдосконалення фізичних, психологічних, моральних і економічних якостей особистості. Він включає розвиток людини як соціального створіння, яке володіє свідомістю (розумом), активністю та здібністю до результативної і продуктивної праці [1]. Маючи на меті розкриття потенціалу та удосконалення всіх сторін особистості працівника, даний вид розвитку може виходити далеко за межі професійної діяльності.

Професійний розвиток проявляється у підготовці та адаптації особи до роботи за певною професією чи спеціальністю. Він включає підготовку людини до певного виду трудової діяльності, оволодіння необхідними теоретичними знаннями, уміннями та практичними навичками.

Ще один напрям становить розвиток соціальної взаємодії. При цьому звичайно слід врахувати наявність та формування соціальних норм поведінки, системи моральних цінностей й економічних якостей, що обумовлюють ефективність спільної діяльності та соціальної взаємодії. Специфічним аспектом цього напряму є формування комунікативних якостей та мікроклімату в колективі, що складають основні завдання розвитку корпоративної культури.

Окремий напрямок розвитку персоналу становить розвиток мотивації працівника. За наявності необхідної професійної підготовки, саме мотивація обумовлює рівень активності, цілеспрямованості та продуктивності людини під час виконання професійних завдань. Нестача ж мотивації зводить нанівець всі інші професійно важливі якості та вміння. На відміну від інших напрямків, розвиток мотивації не можливий методами традиційного навчання і потребує системних змін у структурі свідомості працівника та умовах його діяльності.

Сукупність професійно-важливих якостей та вмінь, що притаманні працівнику і які можуть бути розвинуті, визначають як трудовий потенціал. У структурі трудового потенціалу виділяють такі складові, як: інтелектуальний, культурно-моральний, мотиваційний, фізичний і інноваційний потенціали працівників. Отже, розвиток трудового потенціалу доцільно визначити як окремий напрям, що спрямований на підвищення професійних потенційних можливостей персоналу у досягненні певних виробничих цілей [4].

Даний напрям розвитку персоналу вимагає забезпечення першочергових потреб працюючих: гарантії зайнятості, високого рівня оплати праці, привабливості роботи, можливості подальшого професійного зростання, роботи в безпечних умовах праці, забезпечення захисту трудових прав.

На основі напрямків розвитку персоналу були структуровані їх основні елементи (рисунок).

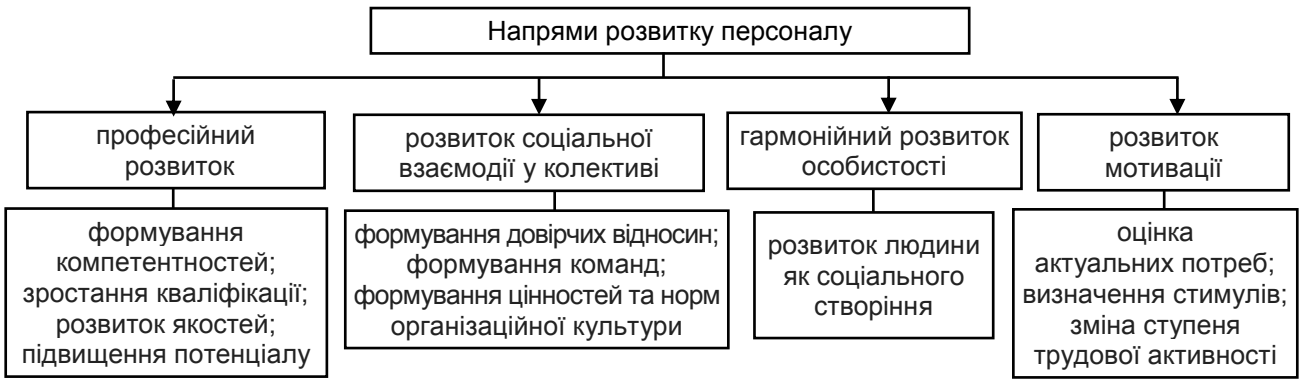


Рис. **Цільові елементи напрямів розвитку персоналу**

Кожен із напрямків розвитку персоналу включає певне коло цільових елементів. Так, професійний розвиток працівника у процесі підготовки й адаптації до роботи за певною професією чи спеціальністю на підприємстві вирішує питання відносно планування кар'єри, оцінки кандидатів, визначення кадрових резервів, що в будь-якому випадку пов'язані сприяти зростанню професіоналізму працівника. Система моральних цінностей й економічних якостей акцентує увагу на формуванні відносин між працівниками. Гармонійний розвиток особистості спрямований на розкриття всього розмаїття здібностей людини як соціального створіння. Розвиток мотивації, у свою чергу, визначає основні аспекти стимулювання працівника до праці (матеріальне забезпечення, нагороди, похвалу).

Отже, розвиток персоналу є однією із найважливіших складових раціонального функціонування підприємства та його конкурентоспроможності на ринку. Обрання напрямку розвитку персоналу є ситуативно обумовленою дією, що визначається специфікою цілей підприємства та наявністю необхідних ресурсів. Залежно від стратегічних цілей, які переслідує підприємство, доцільно визначати такі напрями розвитку персоналу, як: гармонійний розвиток особистості, професійний розвиток працівника; розвиток соціальної взаємодії та розвиток мотивації. Перспективами подальших досліджень є формування моделі вибору методичного забезпечення напрямків розвитку персоналу в контексті різних умов ресурсної забезпеченості з урахуванням динаміки зовнішнього середовища.

Наук. кер. Ушкальов В. В.

Література: 1. Варій М. Й. Гармонійний розвиток персоналу [Електронний ресурс] / М. Й. Варій. – Режим доступу : http://textbooks.net.ua. 2. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с. 3. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА–М, 2010. – 695 с. 4. Смолюк В. Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 [Електронний ресурс] / В. Л. Смолюк. – 2008. – Режим доступу : http://www.lib.ua-ru.net.