# Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця

№ 5

Електронний журнал

травень 2015



**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

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

**№ 5**

**травень 2015**

**Електронний журнал**

Виходить раз на місяць

***Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця***
***Видавець і виготівник – Видавничий Дім «ІНЖЕК»***

***Затверджено на засіданні вченої ради університету протокол № 11 від 18.05.2015 р.***

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

***Засновано в січні 2015 року згідно з рішенням вченої ради***

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

***Афанасьєв М. В.*** – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
***Внукова Н. М.*** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
***Гонтарева І. В.*** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця ***(науковий редактор)***
***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:***

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

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

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

***Поштова адреса видавця та виготівника:***
*61001, Україна, м. Харків, пр. Гагаріна, 20*
***Тел.:*** *(057) 732-09-59, 703-40-01*
***E-mail:*** *vdinzhek@gmail.com*

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

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

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

*© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2015*
*© ВД «ІНЖЕК», 2015*

# ЗМІСТ

**Баркалова Д. С.** Методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.....7

**Безкоровайна О. А.** Формування фінансових результатів діяльності підприємств.....9

**Berdnyk I. O.** Ways to perfect the cost structure of services provided by a hotel .....12

**Борисенко А. В.** Обліково-аналітична підтримка ресторанного бізнесу.....15

**Бугай Є. В.** Визначення сутності портфеля цінних паперів банку та управління ним.....17

**Бурлака С. М.** Методичні підходи до складання звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами.....19

**Вакал Д. С.** Поняття мотивації працівників на промислових підприємствах.....22

**Васильєва А. В.** Удосконалення системи адаптації персоналу на підприємстві .....25

**Верхогляд Ю. Ю.** Дослідження економічної сутності депозитної політики банку .....28

**Вєрзіліна Л. В.** Аналіз фінансової стійкості банків України за допомогою методології Z-SCORE .....31

**Вискребенцева А. О.** Аналіз функціонування системи страхування депозитів в Україні .....36

**Войтенко К. В.** Валютный контроль в условиях нестабильной экономико-политической ситуации в Украине .....40

**Волкова В. В.** Значення мотивації в системі управління персоналом.....42

**Волкова В. В.** Особливість управління інноваційною діяльністю на підприємстві .....45

**Гогой І. Ю.** Теоретичні та практичні аспекти складання балансу підприємства.....48

**Голобородько Д. О.** Підходи до визначення поняття «кредитний ризик» .....50

**Гречанікова А. О.** Статистичний аналіз показників рівня життя населення країни.....53

**Гужва К. А.** Сучасні проблеми використання трудового потенціалу та перспективи його розвитку на вітчизняних підприємствах .....56

**Гуленко Л. М.** Використання факторингу як інструменту управління грошовими потоками підприємства.....58

**Гуцал А. О.** Застосування методу таксономії для визначення фінансової стійкості банку .....62

**Давиденко Г. В.** Методичні особливості статистичного прогнозування аналізу механічного руху населення.....64

**Данг Х. А.** Економічна сутність аналізу фінансових результатів діяльності банку .....69

**Дєнєжко К. А.** Аналіз фінансового стану підприємства .....71

**Довбиш О. В.** Аналіз сучасного стану та прогнозування показників діяльності ринку страхових послуг....74

**Долженко К. Ю.** Структурно-динамічний аналіз депозитних операцій банків України: сучасний стан ....77

**Дудко Н. В.** Статистичний аналіз малого підприємництва в Україні ....81

**Єлісеєва А. Ю. Панкова Х. С.** Напрямки вдосконалення податкової системи України ....84

**Ємець В. А.** Особливості формування ресурсної бази банків України....87

**Жавко М. М.** Аналіз визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства"....89

**Жмурко Т. О.** Удосконалення організації інвестиційної діяльності торговця цінними паперами ....93

**Зірка А. В.** Банківські безготівкові розрахунки у вигляді платіжних карток....95

**Зуб М. О**. Особливості обліку та оподаткування заробітної плати ....97

**Капліна А. О.** Основні методики розрахунку індикаторів економічної безпеки країни....100

**Катіба В. В.** Теоретичні аспекти формування системи соціального захисту населення ....103

**Катков К. С.** Формування системи управління запасами підприємства....107

**Кіріна Ю. С.** Визначення економічної сутності поняття "ризик-менеджмент кредитної діяльності банку" ....110

**Коваленко О. О.** Забезпечення банківської ліквідності через міжбанківські кредитні операції ....112

**Коваль А. О.** Удосконалення процедури призначення нових співробітників на посаду ....115

**Короткова А. В.** Проблеми формування облікової політики підприємства в сучасних умовах ринкової економіки....118

**Iu. Kostenko.** Analysis of business process modelling techniques ....120

**Кравченко Г. Г.** Управління депозитною політикою банку....123

**Кравченко О. В.** Взаємозв'язок понять "конкурентоспроможність підприємства" та "конкурентоспроможність продукції" ....126

**Крупа М. Г.** План маркетингу як ключовий елемент плану підприємства ....129

**Lavryk A. G.** Review of accounting policy applied to intengible assets ....131

**Лавріненко О. В.** Аналіз стану та розвиток ринку банківських платіжних карток в Україні....133

**Ли Хао.** Теоретическое обоснование оценки и стимулирования труда персонала....137

**Лисяк Г. С.** Проблеми і перспективи іпотечного кредитування в Україні....139

**Лихоманова О. С.** Дослідження стратегічних цілей кредитної політики банку ....142

**Ляшенко Д. В.** Теоретичні аспекти статистичного дослідження діяльності малого підприємства ..... 144

**Макаренко М. С.** Особливості кредитування торговельних підприємств в Україні ..... 146

**Макогон І. О.** Особливості організації обліку на підприємствах готельного бізнесу ..... 148

**Малько Я. К.** Удосконалення методики бюджетування витрат туристичного підприємства ..... 151

**Мендес Варела К. Б.** Вплив валютного ризику на якість кредитного портфеля ..... 154

**Мирошник О. Ю.** Сутність збутової діяльності та її вплив на розвиток підприємства ..... 156

**Мохонько В. М.** Основні напрями вдосконалення пенсійного страхування України ..... 158

**Нгуєн Тху Хує.** Оцінювання якості кредитного портфеля банку ..... 162

**Непран И. В.** Проблемы организации финансового планирования предприятий Украины ..... 165

**Новіченко А. В.** Щодо визначення поняття "платіжна система" ..... 167

**Олійник А. В., Шрестха К. К.** Аналіз іноземних інвестиційних надходжень в Україну ..... 170

**A. Pavlova.** Expenses and price grounding for a travel product ..... 173

**Петрова Е. Н.** Специфика рейтинговой оценки надежности банка ..... 175

**Пєшкова Г. І.** Особливості впровадження системи ключових показників ефективності на промисловому підприємстві ..... 179

**Пісецька Д. С.** Аналіз кредитоспроможності клієнтів банку ..... 181

**Плюсніна Н. В.** Вплив облікової політики на формування фінансових результатів підприємства ..... 183

**Прядко І. О.** Вплив трудової кар'єри на професійне зростання персоналу ..... 185

**Пузікова Я. О.** Основні аспекти розвитку промислового комплексу країн світу ..... 188

**Пятак В. В.** Значення стимулювання праці в системі управління персоналом ..... 190

**Риженко О. Е.** Характеристика підходів до визначення конкурентоспроможності регіонів ..... 193

**Рисєва Є. В.** Облік витрат та шляхи вдосконалення калькулювання собівартості продукції на підприємстві ..... 195

**Савченко Д. И.** Подбор руководителя по соционическому типу ..... 198

**Саєнко В. А.** Особливості ведення бухгалтерського обліку країн Південної та Східної Азії ..... 201

**Світлична Ю. В.** Вплив розвитку потенціалу управлінських кадрів на стратегічний характер підприємства ..... 203

**Скорик І. О., Коротенко Т. О.** Проблеми та перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні.....205

**Сосновик Ю. Ю.** Удосконалення складу витрат на виробництво у фінансовій звітності сільськогосподарського підприємства.....208

**Сотнікова М. І.** Економічна сутність фінансового посередництва.....211

**Татаріна Л. О.** Особливості формування фірмового стилю як основного елемента комунікативної політики.....213

**Теличко Б. И.** Управление конфликтами в организации.....216

**Ткаченко Т. О.** Інструменти розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства.....219

**Топчій Г. О.** Оцінка взаємозв'язку платоспроможності страхової компанії з діяльністю на ринку перестрахування.....221

**Торяник А. В.** Основні поняття, цілі та завдання розвитку персоналу.....226

**Турукало Я. Н.** Перспективы развития региональных рынков недвижимости Украины.....228

**Удовиченко Г. М.** Аналіз демографічних зрушень у населенні країни.....231

**Філоненко О. С.** Діагностика сучасного стану кон'юнктури ринку товарів та послуг України.....234

**Ходжабердыева Л. М.** Система ECASH как способ увеличения объема автоматизированных банковских услуг.....236

**Хоменко А. А.** Сутність та підходи до антикризового управління у банку.....239

**Цубера К. В.** Використання інструментів ринку фінансових послуг для забезпечення фінансового потенціалу підприємства.....242

**Чалий В. В.** Сучасні системи оплати праці.....246

**Чан Тхі Тхань Суан.** Визначення сутності ресурсного потенціалу банку.....248

**Чернецька М. О.** Організація кредитного обслуговування клієнтів банку.....250

**Черниченко А. О.** Оцінка ефективності фінансування в об'єкти житлової нерухомості в ЄС.....253

**Чорний І. С.** Статистичні методи управління якістю продукції на підприємстві.....257

**Шакланова Н. В.** Управління персоналом у банківській системі.....260

**Шаповалов В. В.** Дослідження змін в структурі ввп країн G7 на базі розрахунків інтегральних індексів.....263

**Шевченко О. В.** Сучасний стан банківського іпотечного кредитування в Україні.....266

**Ширині Я. Р.** Статистичне дослідження екологічної ситуації регіонів України.....270

**Юдіна Д. О.** Особливості мотивації іт-фахівців на підприємстві.....274

**Юр'єв Є. В.** Факторинг як джерело фінансування поточних потреб підприємства.....278

**Ягмур А. І.** Оцінка кредитоспроможності позичальників.....281

**Якуб Н. О.** Особливості обліку основних засобів на підприємствах природно-заповідного фонду України.....285

# МЕТОДИ АНАЛІЗУ Й ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

УДК 336.77

***Баркалова Д. С.***

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

***Анотація.*** *Досліджено методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку із використанням як традиційного, так і нетрадиційного підходів. Обґрунтовано переваги використання інтегрального показника для аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.*

***Ключові слова:*** *методи аналізу й оцінки, якість кредитного портфеля банку, традиційний і нетрадиційний підхід, інтегральний показник.*

***Аннотация.*** *Исследованы методы анализа и оценки качества кредитного портфеля банка с использованием как традиционного, так и нетрадиционного подходов. Обоснованы преимущества использования интегрального показателя для анализа и оценки качества кредитного портфеля банка.*

***Ключевые слова:*** *методы анализа и оценки, качество кредитного портфеля банка, традиционный и нетрадиционный подход, интегральный показатель.*

***Annotation.*** *The article investigates the methods of analysis and evaluation of the quality of the loan portfolio using both traditional and non-traditional approaches. The advantages of using the integral indicator to analyze and evaluate the quality of the loan portfolio.*

***Keywords:*** *methods of analysis and evaluation of the quality of the loan portfolio, the traditional and non-traditional approach, an integral indicator*

У сучасній літературі існують два основних підходи до управління якістю кредитного портфеля банку: традиційний і нетрадиційний. Метод аналізу показників є основним методом традиційного підходу до управління якістю кредитного портфеля банку. Але розрахунок і аналіз окремих фінансових показників не дають повної інформації про якість кредитного портфеля, бо вона потребує інтегральної оцінки, яка синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників. Тому актуально проведення комплексного аналізу кредитного портфеля з розрахунком інтегрального показника. Такий підхід дозволяє більш точно визначити якість кредитного портфеля і рівень кредитного ризику банку.

У сучасній літературі розглянуто основні методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку, до яких відносяться: виділення 5 груп кредитів на підставі класу позичальника і якості обслуговування боргу [1]; дотримання нормативів [2], що характеризують ступінь кредитного ризику; аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів [3]. Проте недостатньо уваги приділено дослідженню сучасних методів аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.

Метою статті є обґрунтування переваг використання інтегрального показника для аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.

Традиційний підхід до аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку базується на неформалізованих філософських методах пізнання (наукової уяви, інтуїції), використовує в розрахунках коефіцієнтний аналіз, є простим, швидким і дешевим у застосуванні. Нетрадиційний підхід базується на загальнонаукових методах пізнання, використовує в розрахунках теорію імовірності, статистику, економетрію, матричні методи, є більш складним, повільним і дорогим у застосуванні порівняно з традиційним. Найбільш ефективним способом аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку в сучасних умовах буде поєднання традиційного і нетрадиційного підходів.

Оцінка якості кредитного портфеля в банках України регламентується положенням про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затвердженим постановою правління НБУ від 25.01.2012 № 23 [1]. Згідно з положенням кредитний портфель класифікується за ступенем ризику на п'ять категорій: (найвища) – немає ризику або ризик є мінімальним; II – помірний ризик; III – значний ризик; IV – високий ризик; V (найнижча) – реалізований ризик. Заборгованість за кредитами, віднесеними до V категорії, є безнадійною. Рівень кредитного ризику визначається за такими ознаками: оцінка фінансового стану позичальника; дотримання ним графіку погашення основної суми кредитної заборгованості та відсотків за нею.

Проте банки додатково оцінюють якість кредитного портфеля і за іншими показниками та методами (як традиційними, так і нетрадиційними), основні з яких наведено у табл. 1.

© Баркалова Д. С., 2015

**Таблиця 1**

**Методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку**

| Підхід | Назва та характеристика методів |
|---|---|
| традиційний | Метод аналізу показників [3–5]:<br>– показник ризику кредитного портфеля банку: відношення розрахункового значення резерву під нестандартну заборгованість за кредитними операціями банку до середньорічного обсягу кредитного портфеля;<br>– коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем банку: відношення середньорічної фактичної ставки дохідності кредитного портфеля, зменшеної на безризикову ставку, до показника ризику кредитного портфеля;<br>– коефіцієнт частки зважених класифікованих позик: відношення зважених класифікованих позик до загальної суми позик;<br>– коефіцієнт покриття зважених класифікованих позик: відношення зважених класифікованих позик до капіталу банку;<br>– коефіцієнт проблемної заборгованості позик: відношення загальної суми прострочених і сумнівних позик до загальної суми позик;<br>– коефіцієнт збитковості позик: відношення збитків за позиками до загальної суми позик;<br>– коефіцієнт забезпечення позик: відношення загальної суми забезпечення позик до загальної суми позик;<br>– коефіцієнт захищеності позик: відношення резервів на покриття збитків за позиками до загальної суми позик;<br>– коефіцієнт покриття позик власним капіталом: відношення капіталу банку до загальної суми позик;<br>– коефіцієнт повноти формування резерву: відношення фактично створеного резерву до розрахункового значення резерву;<br>– коефіцієнт покриття проблемних за НБУ (сумнівних і безнадійних) позик: відношення фактично створеного резерву до суми проблемних (сумнівних і безнадійних) позик;<br>– коефіцієнт покриття проблемних за міжнародними стандартами (субстандартних, сумнівних і безнадійних) позик: відношення фактично створеного резерву до суми проблемних за міжнародними стандартами (субстандартних, сумнівних і безнадійних) позик. |
| нетрадиційний | Матричний метод [6]:<br>включає ключові компоненти якості кредитного портфеля банку (рівень ризику та валютизації, прибутковість, джерела формування кредитного портфеля та ін.); дозволяє отримати точну оцінку якості кредитного портфеля банку, яка враховує всі відтінки значень як окремих показників, так і підсумкового.<br>Метод таксономії [7]:<br>дає можливість побудови інтегрального таксономічного показника оцінки якості кредитного портфеля на основі формування матриці спостережень, яка дозволить отримати загальну картину змін, що відбулися в наборі ознак, які досліджуються в динаміці.<br>Метод кореляційно-регресійного аналізу [8]:<br>дозволяє кількісно виміряти тісноту, напрям зв'язку, а також встановити аналітичний вираз залежності результату від конкретних чинників за сталості інших діючих на результативну ознаку факторних ознак. |

До основних переваг інтегрального показника якості кредитного портфеля можна зарахувати:

– він синтезує в собі весь вплив включених у дослідження показників;

– зводить проблему оцінки якості кредитного портфеля банку до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів;

– не вимагає попереднього виділення підмножин сильно корельованих ознак і не призводить до виділення кількох некорельованих факторів.

Таким чином, для ефективного управління якістю кредитного портфеля необхідно, окрім традиційних методів аналізу й оцінки якості кредитного портфеля, що базуються на коефіцієнтному аналізі, використовувати сучасні нетрадиційні методи, які використовують у розрахунках теорію імовірності, статистику, економетрію, матричні алгоритми, таксономію, кореляційно-регресійний аналіз. Необхідно проведення комплексного аналізу кредитного портфеля з розрахунком інтегрального показника. Такий підхід дозволяє більш точно визначити якість кредитного портфеля і рівень кредитного ризику банку.

Отже, у статті досліджено методи аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку, які використовують як традиційний, так і нетрадиційний підходи. Обгрунтовано переваги використання інтегрального показника для аналізу й оцінки якості кредитного портфеля банку.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Жуков В. В.*

**Література:** 1. По порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова правління НБУ від 25.01.2012 № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12. 2. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні : інструкція, затвердж. постановою правління НБУ від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/.3. Герасимо-

вич А. М. Система показників, що визначають ефективність управління кредитним портфелем банку / А. М. Герасимович, І. А. Герасимович, Н. А. Морозова-Герасимович // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2010. – № 3 (53). – С. 162. 4. Аналіз банківської діяльності : підручник / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2005. – 599 с. 5. Дзюблюк О. В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. В. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2010. – Том 9 (№ 1). – С. 108–124. 6. Фурсова В. А. Удосконалення методики оцінки якості кредитного портфеля комерційного банку / В. А. Фурсова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 128–131. 7. Бражников А. С. Методы оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка [Электронный ресурс] / А. С. Бражников. – Режим доступа : http://economicus.ru/banki/64-kreditnyi-portfel-banka.htm. 8. Цеховська М. В. Визначення залежності рентабельності кредитних операцій від часткових показників якості кредитного портфеля банку / М. В. Цеховська // Управління розвитком : зб. наук. пр. № 13 (153). – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – С. 71–73.

# ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 657.6

***Безкоровайна О. А.***

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто порядок формування фінансових результатів діяльності підприємств та проаналізовано їхні основні принципи. Визначено систему взаємозалежних показників та основну роль фінансових результатів підприємств. Розкрито найважливіші особливості формування фінансового результату.*

***Ключові слова:*** *фінансові результати, дохід, витрати, прибуток, збиток, П(С)БУ.*

***Аннотация.*** *Рассмотрен порядок формирования финансовых результатов деятельности предприятий и проанализированы их основные принципы. Определена система взаимосвязанных показателей и основная роль финансовых результатов предприятий. Раскрыты важнейшие особенности формирования финансового результата.*

***Ключевые слова:*** *финансовые результаты, доход, затраты, прибыль, убытки, П(С)БУ.*

***Annotation.*** *The order of the financial results are considered and analyzed their basic principles. The system of interrelated indicators and the basic role of the financial results of the enterprises is presented. Important features of the formation of the financial result are disclosured.*

***Keywords:*** *financial results, revenue, expenses, profits, losses, R(s)A.*

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання економічної вигоди. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання, виступає центральною категорією в економіці кожного господарства.

У сучасних умовах питанню щодо відображення обліку фінансових результатів продовжує приділяти першочергову увагу значна частина вітчизняних економістів, таких як: Скалюк Р. В., Вороніна О. О., Пантелєєв В. П., Бутинець Ф. Ф. [1 – 4].

Достовірність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкове дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, міжнародні стандарти фінансової звітності, Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку [5].

© Безкоровайна О. А., 2015

Провідні науковці зробили значний внесок у розвиток обліку (табл. 1), однак низка проблем залишається не вирішеною, оскільки становлення нормативної бази обліку і звітності та теоретичне обґрунтування цих процесів перебуває на стадії формування й розвитку.

**Таблиця 1**

**Підходи щодо розуміння терміна «фінансовий результат»**

| № | Автор | Сутність поняття "фінансовий результат" |
|---|---|---|
| 1 | Бутинець Ф. Ф. | Фінансовий результат – це приріст (або зменшення) вартості власного капіталу підприємства, який утворився в процесі її підприємницької діяльності за звітний період [4] |
| 2 | Скалюк Р. В. | Фінансовий результат – підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигід, отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства [1] |
| 3 | Вороніна О. О. | Фінансовий результат – якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства, впливовість на його фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків) [2] |
| 4 | Пантелєєв В. П. | Фінансовим результатом діяльності є прибуток (збиток) від конкретного виду діяльності, визначається як сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів та адміністративних витрат на збут та інших витрат [3] |
| 5 | Червінська С. Л. | Фінансовий результат – економічна категорія в контексті створення доданої вартості та в аспекті методики визначення результату діяльності конкретного суб'єкта господарювання, що є об'єктом обліку і контролю [6] |
| 6 | Загородній А. Г. | 1) різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час;<br>2) приріст або зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді [7] |

Розглядаючи фінансові результати потрібно звернути увагу на те, що вони є узагальнюючим кінцевим результатом роботи. Щоб отримати його, підприємство повинно мати доходи та витрати, облік яких регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" (далі П(С)БО 15) та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" (далі – П(С)БО 16). Оскільки в сучасному бухгалтерському обліку порівняння саме цих об'єктів дає змогу визначити фінансовий результат, можна зробити висновок, що, досліджуючи таку категорію, як фінансові результати, доцільно розглядати її як систему таких взаємопов'язаних об'єктів, як: доходи, витрати та фінансові результати [8].

Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку згідно з вимогами П(С)БО 15 "Дохід" за такими групами: а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); б) інші операційні доходи; в) фінансові доходи; г) інші доходи. В цьому стандарті вказано [9], що склад доходів, віднесених до відповідної групи, встановлено Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (далі – НП(С)БО 1). Це означає, що встановлена П(С)БО 15 і НП(С)БО 1 класифікація доходів за групами не збігається.

Взаємозв'язок категорій доходів та витрат із категорією фінансового результату наведений на рис. 1 [10].

Так, згідно з наказом Міністерства фінансів України про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування [9], а також із змінами від 27.06.2013, рахунки доходів і витрат закриваються на рахунку 79 "Фінансові результати" без обов'язкового ведення синтетичних рахунків обліку за видами діяльності. Сальдо рахунка під час закриття списують на рахунок 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)" [11].

Отже, відсутнє чітке розмежування результатів за видами діяльності, яке має принципове значення для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства. Використання методики розподілу фінансових результатів за видами діяльності є перспективним напрямом розвитку системи обліку, оскільки дасть змогу отримувати оперативну інформацію про результативність діяльності підприємства в розрізі її окремих видів.

Водночас важливим моментом є обчислення прибутку, яке є одним із найважливіших питань методології бухгалтерського обліку. Алгоритм визначення фінансового результату для підприємств передбачений НП(С)БО 1. Згідно з НП(С)БО 1 показник фінансових результатів класифікується таким чином: фінансовий результат операційної діяльності; фінансовий результат до оподаткування; чистий фінансовий результат [12].

Кінцевим результатом діяльності підприємства згідно з НП(С)БО 1 може бути чистий прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, або чистий збиток – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких було здійснено витрати [5].

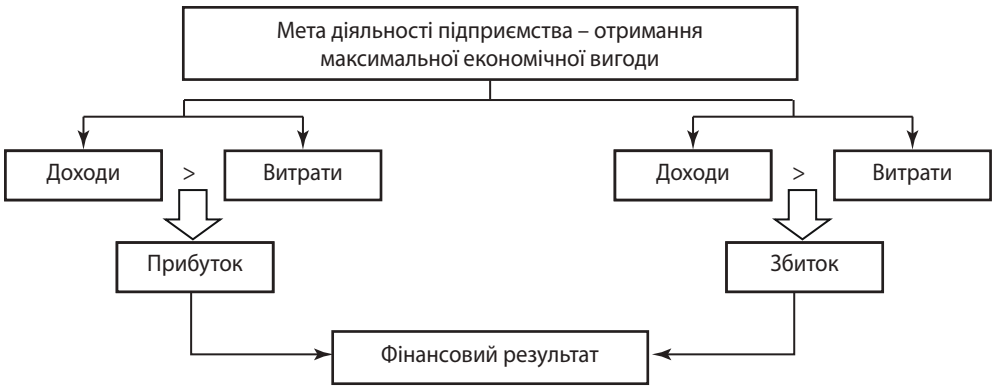



Рис. 1. **Взаємозв'язок категорій доходів та витрат із категорією фінансового результату**

Отже, порівняно з методологією складання Звіту про фінансові результати відповідно до П(С)БО 3, який втратив чинність згідно з наказом міністерства фінансів України від 27.06.2013, було виключено класифікацію фінансового результату за видами діяльності, що відповідає змінам у Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування. Відповідні зміни у Звіті про фінансові результати і методичних засадах формування інформації за показниками Звіту в системі рахунків бухгалтерського обліку є показником впровадження єдиних класифікаційних ознак обліку доходів, витрат. Ці зміни є виправданими з економічної точки зору, оскільки правильне зіставлення доходів та витрат за джерелами та напрямками їх утворення дає можливість виявити найбільш прибуткові господарські рішення.

Істотним питанням організації обліку фінансових результатів є визнання витрат із податку на прибуток. Основна проблема – поділ суми витрат за податком на прибуток на частини та їх зіставлення з відповідним звітним періодом. В економічній літературі питання щодо узгодження витрат із податку на прибуток, відтермінованих податкових активів і зобов'язань недостатньо розкрите. Тому недостатня теоретична обгрунтованість і складність реалізації методики розподілу витрат із податку на прибуток на практиці викликає сумнів щодо доцільності процедури розподілу як такої. Під час визначення фінансового результату підприємств України необхідно враховувати витрати з податку на прибуток, які визначаються згідно з вимогами Податкового кодексу України [13].

Отже, фінансові результати як комплексна система взаємозалежних показників, що формуються поетапно, у вигляді різниці між доходами та відповідними їм витратами, визначаються практично всім різноманіттям факторів, які впливають на всі аспекти діяльності підприємства. Перспективним напрямом є впровадження єдиних класифікаційних ознак обліку доходів, витрат та показників фінансового результату.

*Науковий керівник – викладач Шушлякова О. В.*

---

**Література:** 1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kmu.gov.ua. 2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minfin.gov.ua. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід", Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minfin.gov.ua. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати": наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minfin.gov.ua. 5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minfin.gov.ua. 6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. 7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minfin.gov.ua. 8. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський і фінансовий облік : підруч. для студентів спец. "Облік і аудит" вищ. навч. закладів / Ф. Ф. Бутинець. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП "Рута", 2009. – 912 с. 9. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : зб. наук. праць. – Кіровоград : Кіровоград. нац.техн. ун-т, 2010. – Вип. 18. 10. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / О. О. Вороніна. – Харків, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://disser.org.ua/file23976.html. 11. Пантелєєв В. П. Словник бухгалтера та аудитора / В. П. Пантелєв, О. С. Сніжко. – К. : ДП "Інформ.-аналіт. Агенство", 2009. – 239 с. 12. Червінська С. Л. Визначення та облік фінансових результатів

діяльності аграрних підприємств / С. Л. Червінська. – К., 2006. – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ard/2006/06csldap.zip. 13. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-тє вид., випр. та допов. – К. : Знання, 2000. – 587 с.

# WAYS TO PERFECT THE COST STRUCTURE OF SERVICES PROVIDED BY A HOTEL

УДК 338.15:640.41

***Berdnyk I. O.***

4th year student of the international
economic relationships faculty of S. Kuznets KhNUE

***Анотація.*** *Проаналізовано структуру формування тарифів на готельні номери на прикладі ТОВ "Готель Харків", описаний алгоритм розрахунку собівартості готельного номера та запропоновані шляхи скорочення вартості послуг надаваних готельними підприємствами.*

***Ключові слова:*** *готельний бізнес, орієнтовна вартість готельного номера, змінні витрати, постійні витрати, готельний номер Stock, заповнюваність.*

***Аннотация.*** *Проанализирована структура формирования тарифов на гостиничные номера на примере ООО "Гостиница Харьков", описан алгоритм расчета себестоимости гостиничного номера и предложены пути сокращения стоимости услуг предоставляемых гостиничными предприятиями.*

***Ключевые слова:*** *гостиничный бизнес, ориентировочная стоимость гостиничного номера, переменные затраты, постоянные затраты, гостиничный номер Stock, заполняемость.*

***Annotation.*** *The paper analyzes the structure of the tariffs for the hotel rooms on the example of "Hotel Kharkov" Ltd., describes the algorithm of calculation of hotel room cost and proposes the ways to reduce the cost of services provided by hotel enterprises.*

***Keywords:*** *hotel business, estimated cost of a hotel room, variable costs, fixed costs, hotel room stock, occupancy rate.*

Hotel business as an integral part of the tourism market occupies an important place in the economy of many countries. Tourism became the profound social and political phenomenon, and nowadays makes a significant contribution both in the economic development of a country, and in improving the quality of life of modern man, who is becoming increasingly mobile in the conditions of modern globalization. Ukraine in this process is not an exception. During the last decade, the domestic market of tourist services and hospitality industry itself is developing at a fast pace especially in large industrial and financial centers of the country. However, it should be noted that the importance of this segment for the domestic economy of Ukraine is still much lower than in developed countries. In this improvement process Ukrainian hotel business has a crucial task: to supply on the market a qualitative hotel product that meets international standards, the one without which the development of the domestic tourism industry is impossible in principle. According to the State Statistics Committee of Ukraine the number of hotel type enterprises for the period of 1995 – 2010 increased by 24 % (Table 1).

The official statistics on the number of places of collective accommodation in Ukraine for today has not been published yet, but according to research of UNT Informational Agency, the number of hotels in Ukraine over the last three years, in average increased by 11 %. During the last five years, the hotel market of Ukraine has developed only due to the preparations for Euro 2012, but since Ukraine is not expected soon any events that would provide a steady income for hotel enterprises, the considering topic is more than relevant.

There are a lot of constraints in the implementation of hotel business activity which are partly caused by the lack of scientific researches in this area. To the problem of development of hotel business in Ukraine dedicated the works of such scientists as: N. A. Dehtyar, M. P. Malskaya, A. G. Zima, L. I. Nechajuk, P. R. Putsenteilo.

© Berdnyk I. O., 2015

**Table 1**

**Development of hotels and other places of temporary residence**

| Year | Number of hotel type enterprises | Number of rooms | Residential area of all rooms, thousand $m^2$ |
|---|---|---|---|
| 1995 | 1 396 | 62 360 | 1 032,3 |
| 1996 | 1 368 | 60 601 | 999,9 |
| 1997 | 1 375 | 58 464 | 1 002,1 |
| 1998 | 1 328 | 55 487 | 1 010,7 |
| 1999 | 1 326 | 51 450 | 948,7 |
| 2000 | 1 308 | 51 012 | 949,1 |
| 2001 | 1 258 | 49 966 | 947,9 |
| 2002 | 1 254 | 51 107 | 977,0 |
| 2003 | 1 218 | 50 412 | 997,8 |
| 2004 | 1 192 | 50 414 | 1 012,2 |
| 2005 | 1 232 | 51 686 | 1 072,4 |
| 2006 | 1 269 | 53 645 | 1 120,2 |
| 2007 | 1 420 | 62 165 | 1 313,6 |
| 2008 | 1 595 | 71 580 | 1 508,4 |
| 2009 | 1 684 | 76 019 | 1 624,6 |
| 2010 | 1 731 | 79 833 | 1 700,6 |

At the present stage the problems of justification of hotel business cost structure remain unsolved, so the subject of this scientific article is the basics of a hotel room cost calculation. For adequate coverage of this topic there have been performed such tasks: analyzing of cost structure of hotel room stock, calculating of the hotel room cost for a particular enterprise. In the framework of scientific research the object of the research was presented by "Hotel Kharkov Ltd".

International practice of formation of hotel rates and prices for basic and additional services of hotels, including the placement of tourists and other categories of customers, has a specific methodology. Cost structure of guest accommodation includes full cost of accommodation services, several kinds of taxes and fees, commercial premiums and discounts. The hotel rate (price for accommodation) includes not only the cost of accommodation in the room of a particular category, but also some other components depending on the characteristics of customer demand and related marketing policy of the hotel enterprise.

When calculating the cost of room, it is necessary to take into account the fact that calculation is made for each room type separately and that costs are divided into fixed and variable. Variable costs include: expendable materials for the guest (the list of the materials depends on the room category and service standards of the hotel), the prime cost of laundry and the prime cost of breakfast. This means that variable costs will depend on the capacity of the room and its category. Fixed costs include salaries, insurance premiums, uniforms, medical examination of the staff, rental of premises, maintenance of equipment, depreciation, security, cleaning, communication services, Internet, utilities, taxes, and administrative expenses.

Such an extensive and detailed list of costs is needed because all the fixed costs, depending on the economic sense, are distributed between the hotel room stock in proportion to the number of rooms (the ratio of the particular room to the general available room fund), or in proportion to the area of the room (the ratio of the conditional area of the room to the area that is attributable to the room fund). In turn, the area can be divided into general one, the one that is not attributable to the room fund (area of the premises that are leased, area occupied by the infrastructure) and the one that is attributable to the room fund. Area attributable to the room fund can be divided into the main (direct area of the hotel room stock) and additionally dispensed (the area of public spaces, including corridors and toilets on the floor).The calculation is exampled by Table 2.

**Table 2**

**Indicators for calculating the prime cost of accommodation**

| Indicator | The sequence of calculation | Total |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Total area of the enterprise, $m^2$ | – | 6124 |
| Area of the premises leased, $m^2$ | – | 630 |
| Area of infrastructure, $m^2$ | – | 450 |
| Area attributable to the room fund, $m^2$ | 6 124 – 360 – 540 | 5 044 |

**End of table 2**

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| Total area of the room stock, $m^2$ | – | 3 495 |
| Area of public spaces, $m^2$ | 5 044 – 3 495 | 1 549 |
| Coefficient of additional space for 1 $m^2$ | 1 549 / 3 495 | 0,44 |
| Main area of a single room, $m^2$ | – | 10 |
| Additional area of a single room, $m^2$ | 0,44*10 | 4,4 |
| Conditional area of a single room, $m^2$ | 10 + 4,4 | 14,4 |
| Numbers of rooms in the hotel | – | 152 |
| Number of single rooms in the hotel | – | 61 |
| The coefficient of distribution by the quantity or a percentage share | 1 / 152 * 100 % | 0,65 |
| The coefficient of distribution by area or a percentage share | 14,3 / 5 044 * 100 % | 0,28 |
| General expenses, UAH | – | 325 600 |
| Expenses distributed by the quantity, UAH | – | 125 000 |
| Expenses distributed by the area, UAH | – | 200 600 |
| Variable expenses per guest, UAH | – | 65 |

The prime cost of a hotel room (CR) is calculated as follows:

$$CR = 1 * A + B * C / 100 + G * J / 100 \quad (1)$$

where, A – variable expenses per guest;

B – expenses distributed by the quantity;

C – the coefficient of distribution by the quantity or a percentage share;

G – expenses distributed by the area;

J – the coefficient of distribution by area or a percentage share.

So according to the calculations performed, the estimated cost of the hotel room is:

$$CR = 1 * 65 + 125\,000*0,65 / 100 + 200\,600 * 0,28 / 100 = 1\,434 \quad (2)$$

The estimated cost is the cost in case of 100% occupation rate, but the feature of the hotels is that not 100 % of the available room fund is sold. So to get the actual cost, it is necessary to adjust the estimated cost according to the occupancy rate. Thus it is possible to take either the average occupancy rate of the hotel (eg. 60 %) or, for more accurate calculation, the occupancy rate for the particular category of rooms (as single rooms are in demand more than triple or suites, then their occupation rate will be, for example, 90 %).

So, the cost adjusted according to the occupancy rate is 2 390,3 UAH, and the cost adjusted according to the occupancy rate of a particular category of rooms is 1 593,5 UAH .

Thus, the above analysis showed that the prime cost of a hotel room can be reduced at the expense of the following factors: reduction of variable costs (exception of breakfast fare, changing of products in the mini-bar), reducing the number of rentable rooms, increasing the volume of sales that would result from the adoption of a new marketing strategy.

Prospects for future researches can be the activities directed to search for reserves of not only reducing the hotel expenses, but also of improving the profitability of services provided.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Алдошина М. В.*

**Література:** 1. Бгатов А. П. Туристские формальности : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / А. П. Бгатов. – М. : Академия, 2006. – 35 с. 2. Биржаков М. Б. Введение в туризм / М. Б. Биржаков. – СПб. : Невский фонд, 2006. – 145 с. 3. Быстров С. А. Туризм: макроэкономика и микроэкономика / С. А. Быстров, М. Г. Воронцова. – СПб. : Герда, 2007. – 80 с. 4. Зима О. Г. Організація Міжнародного Туризму : конспект лекцій з навчальної дисципліни «Організація туризму» / О. Г. Зима, Н. А. Дехтяр. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2008. – 238 с. 5. Porat M. U. The Information Economy : Definition and Measurement / Marc Uri Porat. – Washington, D. C. : US Department of Commerce, Office of Telecommunications, 1977. – 265 p.

# ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ПІДТРИМКА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

УДК 657.44:640.432

***Борисенко А. В.***

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Охарактеризовано сучасний стан розвитку ресторанного бізнесу в Україні. Виявлено недоліки його державного регулювання. Розкрито специфіку організації бухгалтерського обліку та визначено доцільність формування системи управлінського обліку на підприємствах ресторанної справи.*

***Ключові слова:*** *ресторан, обіг, кошти, вклади, витрати.*

***Аннотация.*** *Охарактеризовано современное состояние ресторанного бизнеса в Украине. Выявлены недостатки его государственного регулирования. Раскрыта специфика организации бухгалтерского учета и определена целесообразность формирования системы управленческого учета на предприятиях ресторанного дела.*

***Ключевые слова:*** *ресторан, оборот, средства, вклады, затраты.*

***Annotation.*** *The paper describes the current state of the restaurant business in Ukraine and reveals its shortcomings in state regulation. The paper discloses the specific features of organizing accounting system and grounds feasibility of formation of managerial accounting in restaurant business.*

***Keywords:*** *restaurant, turnover funds, deposits, costs.*

Готельно-ресторанна сфера як одна з високорентабельних галузей світової економіки у XXI ст. стає провідним напрямом економічного й соціального розвитку України. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок держави є сучасна туристична інфраструктура [1]. Сьогодні туризм формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії гостинності. Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що сучасний розвиток ресторанного бізнесу базується на побудові такої системи обслуговування, яка необхідна для надання якісних послуг своїм клієнтам.

Фундаментальні аспекти сучасних форм організації і роботи у ресторанному бізнесі, розвитку ресторанної справи України знайшли своє відображення у працях таких вчених, як Усіна А. І., Кононенко Т. П., Полстяна Н. В., Дегтярь Н. А., Єрмаченко В. Є.

Метою статті є огляд сучасного стану ресторанного бізнесу в Україні, визначення тенденцій його розвитку та обґрунтування прогресивних засад його обліково-анолітичної підтримки.

Об'єктом дослідження є система управління підприємствами ресторанного бізнесу в Україні. Предметом дослідження є організація обліково-аналітичної підтримки прийняття рішень в управлінні ресторанного господарства.

На сьогодні ринок ресторанів стає все більш насиченим. Ресторанна справа у світі є однією з найприбутковіших [2]. Середній обіг коштів, вкладених у ресторан, відбувається дуже швидко. В Україні зафіксовано збільшення витрат саме в ресторанах.

Ресторан як самостійна одиниця або як частина готелю виробляє страви та пропонує клієнтам харчування з метою задоволення їх гастрономічних потреб. Економічною метою цього виду діяльності є отримання прибутку, незалежно від того, маємо ми справу з чисто ресторанним бізнесом ( окремо взяті ресторани в спеціально відведених місцях) чи з ресторанами, які складають частину іншої установи (наприклад, ресторан в університеті).

На сьогодні місця на ринку вистачає всім, що не залежить від того, що для більшої частини населення відвідування ресторану є визначною подією. Можна простежити той факт, що на одній вулиці можуть знаходитися заклади різних типів, які навіть допомагають один одному, викликаючи бажання постійно покращувати рівень якості, щоб залучити більшу кількість відвідувачів. Шляхом природного відбору відсіваються погані ресторани, і на їх місці з'являються більш модернізовані і нові. Йде масове змагання різних мереж і брендів. Усе частіше і частіше у населення середнього класу з'являється звичка вечеряти не вдома, внаслідок чого ресторани середнього цінового сегмента у міру сил намагаються працювати відповідно до нових потреб middle class.

Ресторанний бізнес, що існує на сьогодні в Україні, займає три ніші. Ресторани, які належать до середнього цінового рівня, але пропонують кухню високого рівня, називаються fast food.

© Борисенко А. В., 2015

Пасивним серед сегментів швидкого харчування є " Макдональдс". Останнім часом у цій сфері спостерігається все більш часте вторгнення найрізноманітніших мереж у вигляді пересувних вагончиків або "тонар": "Пузата хата", "Кулиничі", "Fresh line" та багато інших, і ціни в них порівняно нижчі. Тільки якість не завжди, на жаль, відповідає вимогам.

Авторські ресторани високої кухні відносять до класу дорогих haute cuisine. На думку деяких ресторатрів, цінова ніша в Україні вже заповнена, тобто мається на увазі, що існує досить невелика кількість людей, які заробляють дійсно хороші гроші.

Що стосується середньої цінової ніші в Україні, то вона не повністю сформована. Кожного дня все вище і вище є поріг входу в названу нішу. Найбільш відомі з них ресторани: "Якіторія", "Мафія", "Старгород" і багато інших. Підводячи підсумки, слід зазначити, що середній ціновий сегмент дуже добре установлюється у сфері ресторанного бізнесу.

Переваги цієї ніші такі: працювати набагато простіше, адже рівень гастрономічних вимог відвідувачів порівняно низький, отже, знижуються вимоги до майстерності персоналу, а прибуток виходить у підсумку зовсім малий. Ось саме на цій ніші і розгортається найголовніша і важка боротьба рестораторів – потрібно тільки зауважити, що не з самими конкурентами, а безпосередньо за клієнтів.

Витрати, пов'язані із виготовленням продукції власного виробництва, відображають на рахунку 23 "Виробництво" за статтями витрат: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати. Сировина і продукти, що використовують для приготування їжі, під час надходження на підприємство обліковують на рахунку 20 "Запаси", а в разі використання у виробництві списують на рахунок 23 за статтею "Прямі матеріальні витрати". До статті "Прямі витрати на оплату праці", зокрема, відносять суми нарахованої заробітної плати кухарів і відповідних відрахувань тощо. Наприкінці звітного періоду собівартість виготовленої готової продукції списують у дебет рахунка 26 "Готова продукція", а після реалізації продукції – у дебет субрахунка 901 "Собівартість реалізованої готової продукції" з кредиту рахунка 26.

У бухгалтерському обліку реалізацію товарів відображають окремо від реалізації продуктів власного виробництва.

Вартість товарів, реалізованих споживачам без обробки, обліковують на рахунку 28 і списують після реалізації у дебет рахунка 902.

Інформацію про обсяг реалізованих покупцям кулінарних виробів власного виробництва і придбаних товарів за місяць накопичують у реєстрі товарообігу, у якому щоденно фіксують загальну суму виручки від реалізації із суми звіту за касою.

Інші витрати й доходи на підприємствах громадського харчування відображають в обліку за методикою, аналогічною до застосовуваної у роздрібній торгівлі.

Інформацію про обсяг реалізованих покупцям кулінарних виробів власного виробництва і придбаних товарів за місяць накопичують у реєстрі товарообігу, у якому щоденно фіксують загальну суму виручки від реалізації із суми звіту за касою.

Із цього сказаного випливає, що з кожним роком в Україні з'являються все нові види громадського харчування, починаючи від фастфудів і закінчуючи тематичними і високоелітними ресторанами. Науковий інтерес становлять подальші дослідження темпів та динаміки розвитку ресторанного бізнесу з метою обґрунтування доцільних державних програм підтримки розширення ресторанної справи в Україні.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Офіційний сайт Все о туризме [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/restoran.htm. 2. Офіційний сайт Открой бизнес [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.openbusiness.ru/html/restoran1.htm.

# ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ БАНКУ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ

УДК 336.717

***Бугай Є. В.***

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

***Анотація.*** *З'ясовано сутність поняття портфеля цінних паперів банку. Розглянуто етапи управління портфелем цінних паперів.*

***Ключові слова:*** *цінні папери, портфель цінних паперів, банк, управління портфелем цінних паперів, інвестиції.*

***Аннотация.*** *Выяснена сущность понятия портфеля ценных бумаг. Рассмотрены этапы управления портфелем ценных бумаг.*

***Ключевые слова:*** *ценные бумаги, портфель ценных бумаг, банк, управление портфелем ценных бумаг, инвестиции.*

***Annotation.*** *The essence of the concept of the portfolio securities was revealed and the stages of portfolio management were considered.*

***Keywords:*** *securities, brief-case of securities, bank, management by the brief-case of securities, investment.*

Головною тенденцією розвитку світової економіки сьогодення є швидкий розвиток світових фінансових ринків та виникнення новітніх фінансових інструментів, котрі, у свою чергу, впливають на динамічний розвиток банківської справи. Основною рисою розвитку банківської діяльності є зростання напрямів, серед яких чільне місце займає діяльність банків на ринку цінних паперів. Банки є активними інституційними учасниками ринку цінних паперів, які здійснюють операції з різними видами цінних паперів і формують свої портфелі цінних паперів.

Серед науковців існує багато підходів до визначення сутності портфеля цінних паперів банку. Особливо актуаль-ними у контексті розгляду питання сутності портфеля цінних паперів стали роботи відомих вчених: Ф. Фабоцці, Лаврушин О. І., Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В., Ігошин Н. В. [1–3].

Метою цієї статті є обґрунтування теоретичних підходів до визначення сутності портфеля цінних паперів банку та управління ним.

У спеціальній економічній літературі під портфелем звичайно розуміють якусь сукупність цінних паперів, що належать фізичній або юридичній особі та виступають як цілісний об'єкт управління. Основні підходи до визначення поняття портфеля цінних паперів банку наведено у табл. 1.

**Таблиця 1**

**Основні підходи до визначення поняття портфеля цінних паперів банку**

| Автори | Визначення поняття "портфель цінних паперів банку" |
|---|---|
| Лаврушин О. І. [1] | набір цінних паперів, придбаний з метою отримання доходів і підтримки ліквідності |
| Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. [2] | цілеспрямована сформована сукупність фінансових інструментів, призначена для здійснення фінансового інвестування відповідно до розробленої інвестиційної політики |
| Ігошин Н. В. [3] | сукупність коштів, вкладених у цінні папери сторонніми юридичними особами і придбані банком, а також розміщені у вигляді термінових внесків інших банківських і кредитнофінансових установ, включаючи кошти в іноземній валюті і вкладення в іноземні цінні папери |

Більш повним є визначення портфеля цінних паперів банку як набору фінансових інструментів (цінних паперів), сформованих із розрахунку на досягнення поставленої мети (забезпечення ефективної діяльності, збільшення прибутковості операцій, підтримки допустимого рівня ризикованості та ліквідності інвестиційних активів тощо), виходячи з ресурсів, що є у банку, і їх властивостей, шляхом реалізації відповідних операцій.

Головна мета під час формування портфеля – досягнення найбільш оптимального поєднання між ризиком і доходом для інвестора. Управління портфелем здійснюється постійно, а його сутність полягає в здійсненні операцій з купівлі-продажу фінансових цінностей, тобто в безперервній зміні структури обсягу та якості фінансових інструментів (активів), що входять до портфеля банку. За визначенням Данілова О. Д., ефективність цілеспрямо-

© Бугай Є. В., 2015

ваного формування сукупності об'єктів реального та фінансового інвестування для здійснення інвестиційної діяльності, а отже, і портфеля інвестицій, залежить від обраної стратегії [4].

Якість виконання операцій із цінними паперами та раціональність використання інвестиційних ресурсів є основними чинниками впливу на кінцеву якість портфеля інвестицій.

Класичною інтерпретацією розвитку інвестиційної діяльності стало розмежування та виокремлення п'яти основних етапів управління інвестиціями Ф. Фабоцці, а саме:

1) формулювання інвестиційних цілей;
2) формування інвестиційної політики;
3) вибір портфельної стратегії;
4) вибір активів вимірювання;
5) оцінка ефективності інвестицій [5].

Як зазначено, п'ять сформульованих етапів утворюють замкнутий, циклічний процес, в якому вимірювання та оцінка ефективності може приводити до коректування цілей, політики, стратегії і структури портфеля [5].

Слід зазначити, що формування портфеля інвестицій здійснюється впродовж перших чотирьох етапів управління, а його формування в частині безпосереднього створення є вибором активів його складових, тобто четвертий етап процесу управління.

Перший етап процесу управління портфелем інвестицій призначений для формулювання інвестиційних цілей та повністю залежить від пріоритетних завдань банку. Головною інвестиційною метою в цьому випадку є умова, що прибутковість інвестицій повинна бути вище за вартість залучення ресурсів. З урахуванням поставлених цілей відбувається формування основних напрямів інвестиційної політики, що є наступним етапом управління. За визначенням Бочарова В. В., інвестиційна політика банку – це діяльність банку, що ґрунтується на активних операціях з цінними паперами і спрямована на забезпечення дохідності і ліквідності банківських капіталів з урахуванням фактору ризику [6].

Найбільш узагальнюючим є визначення Луціва Б. Л., який зазначає, що інвестиційна політика банку за своєю сутнісною характеристикою – це сукупність заходів, що спрямовані на розробку і реалізацію стратегії щодо управління портфелем інвестицій за умови досягнення оптимального поєднання різних видів інвестицій з метою забезпечення ефективної діяльності, збільшення прибутковості операцій, підтримки допустимого рівня їх ризикованості і ліквідності балансу [7].

Проте варто конкретизувати, що, виходячи з принципових завдань інвестування і взаємозалежності, що склалися на ринку між основними чинниками вкладень коштів у цінні папери: дохідністю, ліквідністю і ризиком, будь-який банк здійснює власну інвестиційну політику, незалежно від того, наскільки він враховує вплив тих чи інших чинників, враховуючи при цьому власне ресурсне забезпечення, що, по суті, не було враховано авторами. Вибір портфельної стратегії, відповідної цілям інвестиційної політики, є таким етапом процесу управління інвестиціями. Ґрунтуючись на практичних особливостях діяльності банків, серед портфельних стратегій Пересада А. А., Майорова Т. В. виділяють два основні підходи до управління банківськими портфелями фінансових інвестицій – активні й пасивні інвестиційні стратегії [8].

Узагальнюючи такий підхід, можна стверджувати, що активний метод управління портфелем інвестицій має на увазі ретельне відстежування і негайне придбання інструментів, що відповідають інвестиційним цілям портфеля, а також швидку зміну складу інструментів, що входять у портфель, з метою досягнення додаткового прибутку. Наступним етапом управління інвестиційним портфелем банку після того, як обрано портфельну стратегію, є безпосереднє формування портфеля інвестицій з вибором активів, які будуть включені в цей портфель, з визначенням їх кількісних характеристик.

Основне питання під час формування і подальшого управління портфелем є визначення пропорції між фінансовими активами з різними властивостями. Залежно від того, які цілі і завдання спочатку стоять під час формування інвестиційного портфеля банку, й обирається певне процентне співвідношення між різними активами, які складуть портфель інвестора та, в свою чергу, мінімізують фінансові ризики у банківській діяльності на ринку цінних паперів.

Інвестор, формуючи портфель, прагне максимізувати очікувану прибутковість своїх інвестицій за визначеного, прийнятного для нього рівня ризику. І навпаки, прагне мінімізувати ризик за очікуваного рівня прибутковості. Портфель, що задовольняє цим вимогам, називається ефективним портфелем. Тезу доводять дослідження Вовчак О. Д., Рушишко П. М., Андрейків Т. Я. [9], які у своїй роботі визначають, що управління портфелем полягає у підтримці рівноваги між ліквідністю і прибутковістю, але потрібно зазначити, що допустимим портфелем є будь-який портфель, який може побудувати інвестор із наявних активів.

Оцінка ефективності інвестицій є останнім етапом процесу управління інвестиціями, але насправді це не зовсім так, оскільки процес управління є безперервним процесом, що постійно поновлюється [9].

У зв'язку з чим після закінчення цього етапу можливе повернення на будь-який з передуючих залежно від отриманих результатів, зміни зовнішніх і внутрішніх умов тощо, потрібно зазначити, що на цьому етапі проводиться обчислення отриманого результату з вибраним базисним показником. Базисним показником у цьому випадку служить деяка кількісна характеристика поведінки наперед вибраного набору цінних паперів.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1. Банковское дело : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 670 с. 2. Епіфанов А. О. Операції комерційних банків : навч. посіб. / А. О. Епіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2007. – 523 с. 3. Игошин Н. В. Инвестиции: Организация управления и финансирование : учеб. для вузов по экон. специальностям / Н. В. Игошин. – [2е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 542 с. 4. Данілов О. Д. Інвестування : навч. посіб. / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. Чумаченко. – Ірпінь, 2001. – 377 с. 5. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Ф. Фабоцци; пер. с англ. – М. : ИНФРАМ, 2000. – XXVIII, 932 с. 6. Бочаров В. В. Инвестиции / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с. 7. Луців Б. Л. Інвестиційний банківський портфель / Б. Л. Луців. – К. : Лібра, 2002. – 192 с. 8. Пересада А. А. Управління банківськими інвестиціями : монографія / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2005. – 388 с. 9. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2008. – 564 с. 10. Матовников М. Функционирование банковской системы России в условиях макроэкономической нестабильности / М. Матовников. – М. : Институт экономических проблем переходного периода, 2000. – 177 с.

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

УДК 657.37:006,32

***Бурлака С. М.***

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто методичні підходи до складання Звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами. Надано характеристику нововведень до порядку складання і подання Звіту про фінансові результати у зв'язку з переходом до міжнародних стандартів фінансової звітності.*

***Ключові слова:*** *Звіт про фінансові результати, фінансові результати, Звіт про прибутки та збитки, Звіт про сукупні доходи.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены методические подходы к составлению Отчета о финансовых результатах в соответствии с национальными и международными стандартами. Приведены характеристики нововведений к порядку составления и представления Отчета о финансовых результатах в связи с переходом к международным стандартам финансовой отчетности.*

***Ключевые слова:*** *Отчет о финансовых результатах, финансовые результаты, Отчет о прибыли и убытках, Отчет о совокупных доходах.*

***Annotation.*** *Methodical approaches to reporting financial results for the national and international standards. The characteristic innovations to order the compilation and presentation of the income statement in connection with the transition to International Financial Reporting Standards.*

***Keywords:*** *Report on financial results, financial results, profit and loss statement, statement of comprehensive income.*

© Бурлака С. М., 2015

Інтеграційні тенденції розвитку світової фінансової системи вимагають створення єдиного інформаційного простору для вільного і відкритого доступу до загальновизнаної інформації про фінансову діяльність суб'єктів господарювання, що функціонують у різних країнах.

Розвиток ринкових відносин у країні зумовлює необхідність переходу до Міжнародних стандартів фінансового обліку (МСФЗ). Саме тому у наш час досить актуальною проблемою є організація впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Важливим питанням адаптації законодавства з бухгалтерського обліку є питання обліку фінансових результатів діяльності підприємств. Саме тому велике теоретичне та практичне значення має наближення структури Звіту про фінансові результати до вимог МСФЗ.

Теоретичні та практичні аспекти методики формування Звіту про фінансові результати досліджено у численних працях: Бутинця Ф. Ф., Голова С. Ф., Олійника О. В., Пархоменка В. М., Соколова Я. В. та ін.

Метою цієї роботи є порівняльний аналіз Звіту про фінансові результати та методики його складання за національними та міжнародними стандартами.

Складання Звіту про фінансові результати визначається важливістю ефективного управління підприємством, що потребує повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки (збитки) за звітний період.

Формування фінансового результату та відображення його у звітності за національними стандартами представлено в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 (НП(С)БО 1) "Загальні вимоги до фінансової звітності" [1], а за міжнародними – в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) "Подання фінансових звітів" [2].

Відповідно до НП(С)БО 1 фінансові результати відображаються у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід).

Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – це звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід [1].

Згідно з МСБО 1 фінансові результати діяльності підприємств знаходять відображення у єдиному Звіті про сукупні доходи або у двох окремих звітах: Звіті про прибутки та збитки і Звіті про сукупні доходи.

Звіт про сукупний прибуток відображає загальний сукупний прибуток – зміну у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, окрім тих змін, що виникли внаслідок операцій з власниками, які діють згідно з їх повноваженнями власників [2].

Загальний сукупний прибуток включає всі компоненти "прибутку або збитку" та "іншого сукупного прибутку".

Незважаючи на те, що всі національні Положення бухгалтерського обліку України значною мірою ґрунтуються на Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, вони не тотожні. Хоча у зв'язку з прийняттям НП(С)БО 1 форми фінансової звітності, зокрема і Звіт про фінансові результати, були змінені, вони мають ряд відмінностей.

Однією з головних відмінностей Звіту про сукупні доходи від звіту про фінансові результати є довільна форма першого. Так, відповідно до МСБО 1 є лише певний перелік статей, які мають бути обов'язково подані у звіті. До них належать:

1) дохід;

2) фінансові витрати;

3) частка прибутку або збитку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі;

4) податкові витрати;

5) одна сума, що складається з підсумку;

6) прибуток або збиток від припинених видів діяльності після сплати податків;

7) прибуток або збиток;

8) кожний компонент іншого сукупного прибутку, класифікований за своїм характером (за винятком сум в євро);

9) частка іншого сукупного прибутку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі;

10) загальний сукупний прибуток [2].

У разі подання двох звітів в першому (Звіт про прибутки та збитки) знаходять відображення дані пунктів 1 – 7, а в другому (Звіт про сукупні доходи) – дані пунктів 8 – 9.

Суб'єкт господарювання може подавати додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки у Звіті, коли таке подання є доречним для розуміння фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Звіт про фінансові результати має чітку структуру та складається з 4 розділів:

1) фінансові результати;

2) сукупний дохід;

3) елементи операційних витрат;

4) розрахунок показників прибутковості акцій.

У контексті законодавчих змін, що стосуються ведення бухгалтерського обліку, Звіт про фінансові результати був дещо модифікований, для наближення до міжнародних стандартів.

Так відбулося згортання статей для розрахунку чистого прибутку ("Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)", "Податок на додану вартість", "Акцизний збір", "Інші вирахування з доходу"), також зникли статті для відображення надзвичайних доходів та витрати і податків з надзвичайного прибутку.

Тобто перший розділ Звіту про фінансові результати "Фінансові результати" майже тотожний із Звітом про прибутки та збитки, якщо не брати до уваги можливу варіативність статей останнього.

У Звіт про фінансові результати був доданий другий розділ "Сукупний дохід".

У цьому розділі наводяться такі статті:

1. "Дооцінка (уцінка) необоротних активів".

2. "Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів".

3. "Накопичені курсові різниці".

4. "Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств".

5. "Інший сукупний дохід".

6. "Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом".

7. "Інший сукупний дохід після оподаткування".

Відповідно до МСБО 1 у розділі "Інший сукупний дохід" мають відображатися:

1. Зміни у надлишку переоцінки.

2. Актуальні прибутки та збитки за програмами з визначеними виплатами.

3. Прибутки та збитки, що виникають внаслідок переведення фінансової звітності закордонної господарської одиниці.

4. Прибутки та збитки від інвестицій в інструменти власного капіталу, оцінені за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки в іншому сукупному.

5. Ефективна частка прибутків та збитків за інструментами хеджування у разі хеджування потоків грошових.

6. Для окремих зобов'язань, призначених як такі, що оцінюються за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку, величина зміни справедливої вартості, що відноситься до змін кредитного ризику зобов'язання [2].

Стосовно другого розділу Звіту про фінансові результати "Сукупний дохід" існують деякі суперечності та неточності. Так, у МСБО 1"Подання фінансової звітності" більш коректно надано склад і структуру іншого сукупного доходу, тоді як вітчизняна практика наразі відрізняється серйозною методологічною помилкою у частині пропозиції рядка 2445 "Інший сукупний дохід", який являє собою безсистемне неупорядковане накопичення інформації, яка піддається критиці з точки зору доцільності та відповідності. Внаслідок цього практики з питань ведення бухгалтерського обліку, які керуються в своїй роботі вітчизняними П(С)БО та не є досвідченими у питанні формування показника сукупного доходу, матимуть наразі складності в їх роботі, причина чого – недосконала структура другого розділу Звіту про фінансові результати ("Сукупний дохід") [3].

Останні два розділи Звіту про фінансові результати в Звіті про сукупний дохід відсутні.

Після проведеного порівняльного аналізу Звіту про фінансові результати та Звіту про сукупний дохід можна дійти висновків, що проведена реформа фінансової звітності сприяла частковому зближенню вітчизняних стандартів із міжнародними. Головною відмінністю порівняних форм звітності є регламентована НП(С)БО 1 структура Звіту про фінансові результати та довільне відображення статей у Звіті про сукупний дохід.

Незважаючи на фінансові та організаційні складнощі, Україні потрібно продовжувати наближення вітчизняних стандартів обліку до міжнародних, адже це є запорукою розвитку вітчизняної економіки та залучення іноземних інвесторів.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Фартушняк О. В.*

**Література:** 1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99. 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 "Подання фінансової звітності" від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408. 3. Безверхий К. В. Деякі питання порядку складання вітчизняної фінансової звітності підприємств в контексті законодавчих змін / К. В. Безверхий, Т. В. Бочуля // Облік і фінанси. – 2013. – № 3(61). – С. 25–28.

# ПОНЯТТЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 005.32:331.101.3

***Вакал Д. С.***

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

***Анотація.*** *Узагальнено підходи вітчизняних та зарубіжних учених до визначення терміна "мотивація". Досліджено основні види мотивації праці на промислових підприємствах; розроблено рекомендації щодо підбору керівництвом організації найкращого її виду.*

***Ключові слова:*** *мотивація, процес спонукання, управлінська діяльність, стимул, система мотивації.*

***Аннотация.*** *Обобщены подходы отечественных и зарубежных ученых к определению термина "мотивация". Исследованы основные виды мотивации труда на промышленных предприятиях; разработаны рекомендации по подбору руководством организации наилучшего ее вида.*

***Ключевые слова:*** *мотивация, процесс побуждения, управленческая деятельность, стимул, система мотивации.*

***Annotation.*** *Generalized approach domestic and foreign scholars to define the term "motivation"; the basic types of motivation work at industrial enterprises; recommendations for the selection of the direction of the best of its kind.*

***Keywords:*** *motivation, motivation process, administrative activity, incentive, system of motivation.*

Зважаючи на нестабільну економічну ситуацію в нашій країні, проблема підвищення продуктивності праці дуже актуальна. Продуктивність будь-якого підприємства залежить не стільки від кількості працівників чи обладнання, скільки від продуктивності їх роботи, адже персонал – це конкурентна перевага підприємства та майже 80 % його вартості. А щоб колектив працював продуктивно та якісно, його слід правильно мотивувати до праці, тому що від бажання кадрів працювати напряму залежить прибуток та успіх підприємства.

Проблема вдосконалення персоналу є досить актуальною на сьогодні, так як шлях до ефективного управління виробництвом пролягає через розуміння та досконалість мотивації трудової діяльності працівників.

Також, напевно, у багатьох керівників будь-якої організації виникає проблема вибору найкращого виду мотивації, тому що у кожного працівника існують свої, відмінні від інших, стимули, мета, переваги, своя улюблена справа, пріоритети та ін.

Серед українських учених питаннями щодо мотивації займалися: Пономаренко В. С., Назарова Г. В., Лаптєв В. І., Лугова В. М. та ін. Різноманітні методологічні розробки, теорії мотивації описали у своїх наукових працях А. Маслоу, Ф. Херцберг та М. Майєр. Заходи щодо підвищення мотивації та стимулювання праці внаслідок покращення соціально-психологічного клімату в організації та згладжування виробничих конфліктів аналізуються в монографіях Ч. Бернарда, Б. С. Раунтрі, Фоллет М. П. [1]. Широко вивчаються закономірності дії мотивацій і по-

© Вакал Д. С., 2015

будови методів та механізмів реалізації мотивації щодо підвищення продуктивності трудової діяльності у працях економістів-класиків та українських учених: А. Сміта, Ф. Гілбрета, А. Врума, Ф. Герцберга, Д. МакГрегора, А. Афоніна, Р. Оуена, О. Кузьміна, Віханського О. С., Дмитриєнка Г. А., Мішурова І. В., Любомудрової Н. П., Сладкевича В. П., однак низку питань, пов'язаних із системним дослідженням матеріальної мотивації та її взаємозв'язку з аспектами морального мотивування, повністю не розкрито [2]. Дослідженнями основних понять та положень теорії мотивації займались такі вчені: Аверин В. А., Альошина І. Е., Голубков Е. Н., Готфруа Ж., Ільїн Е. П, Ковальов В. І., Ковальова В. І., Куніцина В. Н., Рубінштейн С. Л., Фрейд З., Шадріков В. Д., Шварц Д. [3].

Система мотивації персоналу на підприємстві – це комплекс заходів, стимулюючих персонал не лише безпосередньо до праці, але, перш за все, до особливо дбайливого та активного бажання працювати, до отримання високих результатів своєї діяльності та бажання вдосконалюватися як професіонал.

В економічній літературі існує безліч визначень терміна "мотивація", що увібрали в себе різні концепції: це сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів; стан особи; внутрішні та зовнішні рушійні сили; процес спонукання; управлінська діяльність; сукупність мотивів тощо [4]. У табл. 1 наведено найчастіше вживані визначення цього терміна.

**Таблиця 1**

**Порівняння визначень терміна «мотивація»**

| Автори | Визначення | Коментарій |
|---|---|---|
| Віханський О. С. Наумов А. І. | Мотивація – сукупність внутрішніх та зовнішніх сил, які спонукають людину до діяльності, задають межі та форми цієї діяльності та надають їй напрям, орієнтований на досягнення певної цілі [5] | Мотивація розглядається зі структурної позиції як сукупність факторів чи мотивів |
| Мескон М. Х., М. Альберт, Ф. Хедоурі та А. Маслоу | Мотивація – це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації [6] | Мотивація розглядається як динамічне, образне, як процес |
| Афонін А. С. | Мотивація – управлінська діяльність, спрямована на стимулювання працівників для досягнення цілей підприємства [7] | Мотивація розглядається як управлінська діяльність |
| Бєляєва І. Ф. | Мотивація – це сукупність мотивів, які впливають на поведінку людини, спонукаючи її до діяльності [8] | Мотивація розглядається як сукупність лише мотивів |
| Кібанов А. Я. | Мотивація – процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, яка визначається комплексом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів [9] | Мотивація розглядається як сукупність факторів (стимулів та мотивів) |
| Куліков Г. Т. | Мотивація – процес спонукання людини, соціальної групи…, здійснювати успадковано закріплені або набуті досвідом дії, спрямовані на задоволення певного роду потреб і досягнення особистих, групових і суспільних цілей [10] | Мотивація розглядається як процес спонукання до здійснення певних дій |
| Хміль Ф. І. | Мотивація – стимулювання певної поведінки людини, зумовленої напруженням між потребами і можливістю їх задоволення [11] | Мотивація розглядається як певна поведінка людини |
| Уткін Е. А. | Мотивація – стан особистості, який визначає ступінь активності та напрямку дій людини в конкретній ситуації [12] | Мотивація розглядається як особливий стан людини |
| Вельш А. Г. | Мотивація – комплекс внутрішніх психологічних умов формування або активізації певного мотиву поведінки [13] | Мотивація розглядається як комплекс саме психологічних умов |
| Ромашов О. В. | Мотивація – вербальна поведінка, спрямована на вибір мотивів (суджень) для пояснення реальної трудової поведінки [14] | Мотивація розглядається як вербальна поведінка |
| Травін В. В. | Мотивація – це прагнення працівника задовольнити свої потреби (одержати певні блага) за допомогою трудової діяльності [15] | Мотивація як прагнення людини задовольнити свої потреби |
| П. Маковєєв | Мотивація – процес впливу на фактори виробничого та соціального середовища, під впливом яких змінюється поведінка робітника, досягаються певні поставлені цілі по удосконаленню виробництва та механізму його управління [16] | Мотивація як вплив на фактори, під впливом яких змінюється поведінка працівника |

Виходячи з означених визначень, можна дійти висновку, що мотивація становить сукупність зовнішніх і внутрішніх рушійних сил, під впливом яких змінюється поведінки людини, досягаються певні цілі та задовольняються потреби самого працівника.

Аналіз публікацій та власні дослідження у сфері мотивації обумовлюють необхідність виокремлення деяких підходів до визначення сутності мотивації. Зокрема, сучасні визначення поняття «мотивація» можна згрупувати з окремих заходів, які схематично наведено на рис. 1.

Існують різні види мотивації персоналу на підприємстві. Взагалі мотивацію розділяють на матеріальну та нематеріальну, але існують також інші її види.

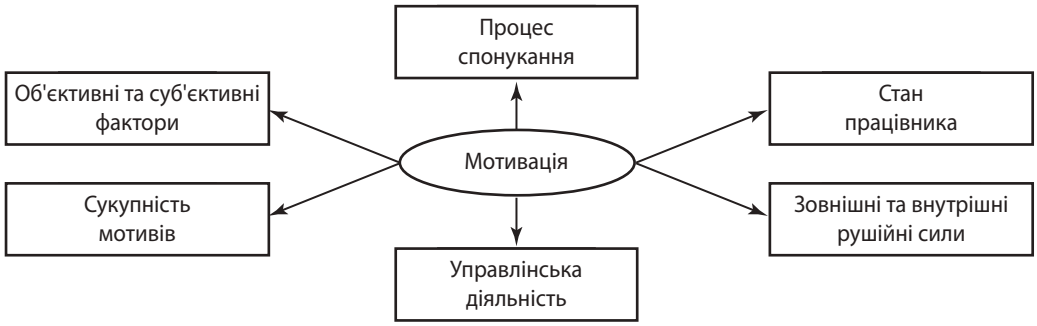



Рис. 1. **Підходи до визначення поняття «мотивація»**
(розроблено автором)

Позитивна та негативна мотивація. Позитивною називається мотивація, в основі якої лежать позитивні стимули (преміювання), а якщо негативні, то, відповідно, негативна (штрафи).

Зовнішня та внутрішня мотивація. Зовнішня мотивація пов'язана з оцінкою успішності роботи співробітника керівництвом компанії. Організація ставить перед ним певну мету та перспективи, створює умови праці. Внутрішні фактори мотивації передбачають, що працівник сам дає оцінку своїм результатам, і сам усвідомлює, які задачі він повинен виконати.

Групова та індивідуальна мотивація. Зазвичай в компаніях розроблена колективна система мотивації. Однак останнім часом актуальним стало питання про необхідність використання індивідуального мотивування ключових співробітників, а також групове мотивування окремих груп працівників. Оскільки у різних робітників – різні потреби та інтереси, індивідуальна форма мотивації цінних працівників стає все більше популярною та ефективною.

Самомотивація. Самомотивація керівництва та співробітників ґрунтується на виділенні ними значущих особисто для них, стимулів до праці. Це може бути інтерес до роботи, радість від професії, визнання своєї діяльності потрібної для суспільства тощо. Самомотивація керівника і його відношення до праці, без сумніву, впливають на діяльність всієї компанії.

Матеріальна та нематеріальна мотивація. Визначити, який вид мотивації – матеріальна чи нематеріальна – найбільш ефективний та пріоритетний, дуже важко. Думки з цього приводу суттєво відрізняються. Розглянемо ці два види мотивації більш детально [17].

До матеріальної мотивації можна віднести: оплату праці, премії, доплати, відсотки від акцій компанії, доплати за стаж, за шкідливі умови праці. Все це приклади грошового виду матеріальної мотивації. Існує також негрошова мотивація. До неї відноситься все, що дарується, вручається підприємством і, відповідно має певну вартість. Наприклад: різні подарунки, страхування, путівки до санаторію, членство в клубах, пільгові квитки. Також підприємство може або безкоштовно, або із суттєвою знижкою запропонувати свої товари та послуги.

Що стосується нематеріальної мотивації, то до неї можна віднести створення оптимальних умов праці для співробітників (установка нового обладнання, створення зручних робочих зон, покращення дизайну приміщень); корпоративні свята (особливо із залученням членів сім'ї співробітників); навчання (тренінги, перепідготовка та програма підвищення кваліфікації); можливість самореалізації та творчості; стабільність та престижність; репутація та популярність компанії; фіксація досягнень у вигляді дошки пошани; особистої уваги з боку керівництва та інше.

Варто зазначити, що за всією ефективності та універсальності грошових заохочень обмеження лише матеріальною мотивацією не дасть бажаного результату та успіху. Працівники будь-якого колективу – це люди з різними життєвими цінностями, установками, позиціями, до того ж видачею премій та бонусів досить важко створити згуртований та дружній колектив. Також матеріальні заохочення розраховуються на основі результатів виконаної роботи та можуть відрізнятися навіть у людей, які займають однакові посади. Все це часто викликає невдоволення і мало спонукає до створення здорової атмосфери в колективі. В багатьох випадках однієї матеріальної мотивації замало, хоча відповідно до опитування, яке проводив Work.ua, більшість українських робітників вважають премії та бонуси найкращим видом мотивації. За даними опитування, в якому брали участь 500 респондентів, 67,2 % українців вважають грошові виплати найкращою мотивацією; за безкоштовне навчання та тренінги віддали свої голоси 8,9 % опитаних; похвалу від керівництва цінують 6,6 % респондентів; персональні подарунки від компанії – 5,8 %; штрафи та покарання краще примушують працювати 4,7 % українців, а корпоративні свята – 4,1 %. Менш за все цінятся додаткові вихідні – так відповіли лише 2,7 % опитаних [18].

Підводячи підсумки, можна сказати, що для досягнення найкращого результату різні види мотивації повинні використовуватися в сукупності, враховуючи індивідуальність кожного працівника. На будь-якому підприємстві

важливо, щоб співробітники відчували себе комфортно та упевнено, тому корпоративна культура та зручність робочого місця також суттєво впливають на ефективність роботи персоналу. Варто зазначити, що неочікувані, непередбачувані та нерегулярні заохочення мотивують краще, ніж прогнозовані, коли вони практично стають незмінною частиною життя працівника.

*Науковий керівник – Касьмін Д. С.*

**Література:** 1. Проблема совершенствования мотивации персонала организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://works.doklad.ru/view/NIBDcBvXoBc/all.html 2. Живко З. Б. Проблематика матеріальної мотивації праці в сучасному менеджменті підприємства [Електронний ресурс] / З. Б. Живко. – Режим доступу : vlp.com.ua/node/3173 3. Скригун Н. П. Сутність мотивації як важливого чинника впливу на поведінку споживача / Н.П. Скригун, М. В. Кочмарук, Л.В. Капінус // Зб. наук. праць НДЕІ. – К. : НДЕІ, 2013. – № 4 (143). – С. 230–233. 4. Калініченко А. В. Мотивація та мотиваційний процес: сутність та поняття / А. В. Калініченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. –2013. – № 42. – С. 417–420. 5. Понятие мотивации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://printpiter.com/upravlenie-perso/ponyatie-motivat.html. 6. Маслоу А. Г. Мотивация и личность. / А. Г. Маслоу – СПб. : Евразия, 1999.– 478 с. 7. Афонин А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты : учеб. пособ. / Афонин А. С. – К. : МЗУУП, 1994. – С. 40. 8. Беляева И. Ф. Трудовая мотивация. Механизмы формирования и функционирования / Беляева И.Ф. // Изменения в мотивации труда в новых условиях. – М. : НИИ труда. 1992. – С. 73. 9. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 484 с. 10. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников / Куликов Г. Т. – К. : ИЭ НАНУ, 2002. – С. 37. 11. Хміль Ф. . Основи менеджменту : підручник / Хміль Ф. І. – Вид. 2-ге, випр. і доп. – К. : Академвидав, 2007. – 576 с. 12. Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент / Уткин Э.А. – М. : Ассоц. авторов и изд. "ТАНДЕМ" ; Изд-во ЭКМОС, 1999. – 256 с. 13. Вельш А. Г. Управление на основе мотивации / А. Г. Вельш // Сб. ст. "Мотивация экономической деятельности" / под ред. Шаталина С. С. – М. : ВНИИСИ, 1980. – С. 18–22. 14. Ромашов О. В. Социология труда : учеб. пособие / Ромашов О. В. – М. : Гардарики, 2001. – 320 с. 15. Травин В. В. Основы кадрового менеджмента : практ. пособие / Травин В. В., Дятлов В. А. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2001. – 336 с. 16. Иванцевич Дж. М. Человеческие ресурсы управления / Иванцевич Дж. М., Лобанов А. А. – М. : Дело, 1993. – 154 с. 17. Мотивация персонала как фактор эффективной работы предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.0ck.ru/menedzhment_i_trudovye_otnosheniya/motivaciya_personala_kak_faktor.html. 18. Результаты опроса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.work.ua/news/ukraine/490/.

# УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 331.08.38

***Васильєва А. В.***

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

***Анотація.*** *Досліджено одну з проблем роботи з персоналом в організації із залученням кадрів – управління адаптацією. Розглянуто взаємодію працівника й організації, під час якої відбувається їх взаємне пристосування.*

***Ключові слова:*** *адаптація, система адаптації, процедура адаптації, адаптаційний період, управління процесом адаптації, карта адаптації, навчання, атестація персоналу, підготовка кадрів, випробувальний термін.*

© Васильєва А. В., 2015

***Аннотация.*** *Исследована одна из проблем работы с персоналом в организации с привлечением кадров – управление адаптацией. Рассмотренно взаимодействие работника и организации, в ходе которого происходит их взаимное приспособление.*

***Ключевые слова:*** *адаптация, система адаптации, процедура адаптации, адаптационный период, управление процессом адаптации, карта адаптации, обучение, аттестация персонала, подготовка кадров, испытательный срок.*

***Annotation.*** *One of work problems with the personnel in the organization at attraction of shots is investigated – management of adaptation. It is considered interaction of the worker and the organization during which there is their mutual adaptation.*

***Keywords:*** *adaptation, system of adaptation, adaptation procedure, adaptation period, management of adaptation process, card of adaptation, study, certification of the personnel, training, trial period.*

Актуальність дослідження пояснюється, насамперед тим, що процедура адаптації персоналу покликана полегшити входження нових співробітників у життя організації. Професійна адаптація виступає важливим складовим елементом системи підготовки кадрів і є регулятором зв'язку між системою освіти і виробництвом. Вони покликані сприяти забезпеченню потреб організації в робочій силі в необхідному якісному і кількісному відношенні для підвищення їх прибутковості і конкурентоспроможності.

Питання розгляду адаптації персоналу знайшли своє відображення у працях видатних науковців. Серед них слід відокремити: Базарова Т. Ю., Герчікова В. І., Єгоршина А. П., Кібанова А. Я., Маслова Є. В. [1–5].

Метою цієї роботи є узагальнення теоретичних положень, розробка практичних пропозицій щодо удосконалення системи адаптації персоналу на підприємстві.

У процесі досягнення мети були поставлені та вирішені такі завдання: визначити теоретичні аспекти формування системи адаптації персоналу на підприємстві; розробити методичні рекомендації щодо удосконалення системи адаптації персоналу в організації.

Адаптація – процес активного пристосування людини до середовища, що постійно змінюється, за допомогою різних соціальних засобів. Основним засобом адаптації є ухвалення норм і цінностей нового соціального середовища (групи, колективу, організації, регіону, в які входить індивід), форм соціальної взаємодії (формальних і неформальних зв'язків, стилю керівництва, сімейних і сусідських відносин), що склалися тут, а також форм і способів наочної діяльності (наприклад, способів професійного виконання робіт або сімейних обов'язків) [1].

Показником успішної адаптації є високий соціальний статус індивіда в певному середовищі, а також його задоволеність цим середовищем у цілому (наприклад, задоволеність працею і її умовами, винагородою, організацією тощо). Показником низької адаптації є переміщення індивіда в інше соціальне середовище (плинність кадрів, міграція та ін.) [1].

Хороша організація повинна максимально ефективно використовувати потенціал своїх працівників, створюючи всі умови для найбільш повної віддачі співробітників на роботі і для інтенсивного розвитку їхнього потенціалу.

Якщо завдяки адаптаційному процесу організація в найкоротші терміни отримує високомотивованих співробітників, які працюють на стабільний результат, то процес адаптації співробітників у цій організації дійсно ефективний.

Передавання досвіду є головним джерелом швидкої адаптації, оскільки жоден зовнішній консультант або педагог не зможе підготувати працівника до діяльності в рамках конкретної організації. Передаватися досвід може по-різному, в кожній організації існують свої технології для цього, виходячи з притаманної саме їй корпоративної культури [2].

Для того щоб підвищити ефективність адаптації співробітників на вітчизняних підприємствах до нових для них умов роботи, доцільно використати метод Job Shadowing.

Цей метод був обраний через свою простоту й економічність (невеликі витрати на впровадження), також він веде до прискореної адаптації нових робітників (на цьому підприємстві висока плинність кадрів).

Job Shadowing (дослівний переклад означає "працююча тінь" або в іншому трактуванні – "бути тінню") сьогодні найбільш популярний метод навчання персоналу за кордоном. Суть його полягає в тому, що особа, яка навчається, стає "тінню" співробітника в реальній робочій обстановці, слідує за ним, як тінь, протягом одного або трьох робочих днів. Особа, яка навчається, має можливість обговорювати робочі ситуації не лише зі співробітником, "тінню" якого він є, але і з іншими фахівцями, а також отримувати інформацію про особливості тієї або іншої посади. Тривалість методу – від одного до п'яти днів (вибір залежить від того, наскільки детально необхідно вивчити нюанси тієї або іншої посади). Найбільша ефективність досягається за тривалості від трьох днів [3].

Розглянемо питання, які необхідно пропрацювати під час застосування методу. В першу чергу "тіні" необхідно звертати увагу на те, як виконується робота, що потрібно, щоб бути ефективною на цій посаді, дізнатися про принципи роботи і про те, які знання і навики потрібні в першу чергу; з'ясувати критерії ефективності роботи, форми планування і звітності. "Ментор" повинен розповісти про основні цілі, графік й умови роботи, а також про те, як він планує свій робочий день, познайомити "тінь" з іншими співробітниками, показати конкретні приклади своєї діяльності, розповісти про можливі труднощі і способи їх подолання. Управляти процесом "Job shadowing" може як сторонній консультант, так і фахівець служби персоналу.

На вітчизняних підприємствах пропонується запровадити таку схему реалізації цього методу.

*Підготовчий етап.* Експерт обирає фахівців, здатних виступати в ролі "тіні" і "ментора", і проводить індивідуальний інструктаж кожного з них. Спільно вони визначають відповідні робочі ситуації, які повинні стати джерелом нового досвіду для того, хто навчається, і надати йому можливість вивчення необхідних навиків. Вибираються робочі ситуації, які стануть джерелом нового досвіду для того, хто навчається, і нададуть можливість отримання тих навиків, які йому необхідні.

*Особливості підготовки експертів.* Особливості підготовки "ментора". Заздалегідь такому співробітникові детально пояснюють всі його дії і особливості взаємодії з "тінню". Головне завдання, яке ставиться перед "ментором", – проводити спостереження за учнем, ставити йому питання на розуміння, на відношення до роботи і компанії, коментувати свої дії.

*Особливості підготовки "тіні".* У перший день цьому співробітникові видається аркуш спостережень, в якому він фіксує свої думки, висновки і зауваження. Перед ним ставиться така умова: "Уявіть, що через три дні на час відпустки Іванова вам потрібно його замінювати. Ваша мета – максимально точно вивчити його роботу так, щоб у період відпочинку цього співробітника ви могли так само ефективно справлятися з посадовими обов'язками".

*Підготовка плану заходів, що проводяться.* Спільно з "ментором" консультант або фахівець служби персоналу складає попередній план дій, які відбуватимуться протягом одного або декількох днів. Всі домовленості він фіксує у вигляді попереднього плану. Також до цього плану вносяться всі зміни, які могли статися протягом процедури [4].

*Впровадження методу.* Співробітник, який навчається, спостерігає за поведінкою "наставника" в робочій ситуації від одного до декількох днів. Після кожного дня консультант або фахівець служби персоналу збирає враження і висновки обох сторін, за необхідності вносить зміни в розроблений план заходів. "Ментор" взаємодіє з "тінню" протягом всього робочого часу і заповнює аркуш стажування. В кінці процедури "ментор" заповнює форму індивідуальної характеристики на "тінь". Учень також веде свої спостереження і фіксує їх у бланку спостережень за роботою "ментора". Після пройденої процедури фахівець, який був у ролі "тіні", пише звіт. У кінці останнього дня Job Shadowing з кожним із учасників проводиться інтерв'ю, результати якого заносяться в спеціальний бланк.

*Підсумкові результати, зворотний зв'язок.* Після реалізації проекту учасники збираються, щоб обговорити результати. Ефективність пройденої процедури оцінюється як для "тіні", так і для "ментора", консультант дає зворотний зв'язок учневі (на які моменти необхідно звернути додаткову увагу, детальніше пропрацювати), складає план заходів щодо подальшого навчання. Результати Job Shadowing можна використовувати під час побудови індивідуальних планів роботи зі співробітниками.

Переваги, які надаються під час використання методу Job Shadowing:

- простота та економічність;
- знижується вірогідність наймання невмотивованих співробітників;
- покращується імідж компанії, що демонструє активну позицію в питанні розвитку фахівців;
- удосконалюються навики персоналу за поданням інформації в доступному вигляді;
- робочий процес перетворюється на "учбову лабораторію";
- підвищується мотивація "ментора" до виконуваної роботи (він не захоче виглядати погано перед "учнем");
- у нового співробітника виникає відчуття, що про нього піклуються, підвищується усвідомленість своїх дій у роботі;
- вчення відбувається на основі практики;
- процес адаптації стає швидшим [5].

Таким чином, у процесі впровадження на вітчизняних підприємствах Job Shadowing сполучені основні елементи ефективного навчання персоналу та швидкої адаптації до наявних умов на підприємстві, а саме: здобуття досвіду, суттєве скорочення адаптаційного періоду, осмислення (рефлексія) й обговорення (зворотний зв'язок).

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що їх упровадження сприятиме підвищенню ефективності адаптації персоналу і, як наслідок, забезпечить ефективну діяльність підприємства. Положення і

рекомендації цього дослідження допоможуть у вирішенні основних проблем щодо формування системи адаптації персоналу на підприємствах.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровської О. Ф.*

**Література:** 1.Управление персоналом : учеб. для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во "Юнити", 2002. – 560 с. 2. Герчиков В. И. Управление персоналом: Работник – самый эффективный ресурс компании : учеб. пособие / В. И. Герчиков – М. : Инфра-М, 2008. – 282 с. 3. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – Н.Новгород : НИМБ, 2001. – 210 с. 4. Управление персоналом организации : учебник / под ред. Кибанова А. Я. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2002. – 564 с. 5. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия / Е. В. Маслов. – М. : Инфра-М, 2009. – 318 с.

# ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

УДК 336.717.3

***Верхогляд Ю. Ю.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто та узагальнено підходи до визначення поняття депозитної політики банку, надані різними зарубіжними та вітчизняними вченими. Запропоновано індивідуальне визначення депозитної політики банку на основі проведеного контент-аналізу.*

***Ключові слова:*** *депозитна політика банку, ресурсна база банку, депозит, ресурси банку.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены и обобщены подходы к определению понятия депозитной политики банка, которые были сформулированы различными зарубежными и отечественными учеными. Предложено индивидуальное определение депозитной политики банка на основе проведенного контент-анализа.*

***Ключевые слова:*** *депозитная политика банка, ресурсная база банка, депозит, ресурсы банка.*

***Annotation.*** *Considered and generalized approaches to the definition of bank deposit policy provided by various foreign and domestic scientists. The proposed definition of individual bank deposit policy on the basis of content analysis.*

***Keywords:*** *deposit policy of the bank, the resource base of the bank, deposit, bank resources.*

Однією з основних функцій банківської системи є раціональний розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання і населення та спрямування їх у кредитно-інвестиційний процес. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб, реалізовувати потужні інвестиційні проекти. Необхідною умовою досягнення зазначених цілей є залучення значних ресурсів, зокрема депозитних.

Забезпечення банківської діяльності необхідними обсягами депозитних коштів є одним із пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні напрями розвитку як їхньої діяльності, так і економіки України загалом. У банківській сфері проблема формування оптимальних за обсягами і термінами депозитних ресурсів знаходиться, як правило, на першому місці, що дає можливість стверджувати про важливість депозитної політики. Це пов'язано

© Верхогляд Ю. Ю., 2015

з тим, що попит на банківські послуги значно перевищував пропозицію. Висока інфляція, наявність дешевих ресурсів – усі ці умови забезпечували високу норму прибутку банківських операцій, змінюючи саму природу їх ризику.

Актуальність теми обумовлена істотним підвищенням ролі депозитної політики у забезпеченні стійкості та надійності як окремо взятого банку, так і економіки країни, і необхідністю комплексних досліджень механізму взаємодії банківських установ з клієнтами у процесі формування ресурсного потенціалу.

Питаннями, пов'язаними з дослідженням теоретичних основ депозитної політики банку, практики її реалізації та шляхів удосконалення в науковій літературі, займались багато вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: Бабицкий А. Д. [1], Бартош О. М. [2, с. 97], Вядрова І. М. [3], Герасименко Р. А. [4, с. 141], Глєбова Н. В. [5], Карнаух А. С. [6, с. 44], Мельникова І. М. [7, с. 100], Олійник Д. Л. [8, с. 42], Шульков С. Д. [9, с. 13].

Мета цієї статті полягає в уточненні визначення депозитної політики банку на основі проведення контент-аналізу.

Політика в будь-якій сфері діяльності – це набір визначених методів та сукупність заходів, спрямованих на розв'язання конкретних завдань. Процес формування ресурсної бази банку визначається політикою цієї кредитної установи. З огляду на характер операцій, що здійснюються під час проведення цієї політики, її можна по праву називати депозитною [9].

Ефективна діяльність банків та масштаби їх операцій залежать від обсягу ресурсів, якими вони володіють. Без достатньої ресурсної бази банки не можуть у належних обсягах здійснювати кредитування поточних потреб юридичних та фізичних осіб. Більшість ресурсів комерційного банку формується завдяки залученню коштів, серед яких можна виділити: кошти клієнтів, більшу частину яких становлять депозити, та пасиви в управлінні – це отримані банком кредити, виставлені на грошовий ринок довгострокові зобов'язання [5, с. 182].

Депозитна політика – це складне економічне явище, її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому – депозитну політику банку характеризують як стратегію і тактику банку за його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності [8, с. 42].

Таким чином, сутність поняття «депозитна політика банку», можна розкрити із точки зору різних авторів, а потім терміну надати індивідуальне визначення. У табл. 1 наведено різноманітні визначення поняття "депозитна політика банку".

**Таблиця 1**

**Визначення поняття «депозитна політика банку» за різними авторами**

| № з/п | Автори | Визначення |
|---|---|---|
| 1 | Шульков С. Д. [9, с. 13] | Стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу, діяльності комерційного банку, спрямована на визначення мети, завдань, змісту банківської діяльності з формування залучених ресурсів, їх планування та регулювання |
| 2 | Герасименко Р. А. [3, с. 141] | Банківська політика щодо залучення грошових коштів вкладників у депозити та ефективного управління процесом залучення цих коштів |
| 3 | Мельникова І. М. [7, с. 100] | Комплекс заходів щодо формування асортименту депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів з метою гарантування стійкості і надійності депозитної бази |
| 4 | Бабицький А. Д. [1] | Система заходів щодо залучення вкладів і управління ними – формування резерву, використання певної частини депозитів для видачі кредитів і позик, інші операції з банківськими вкладами |
| 5 | Вядрова І. М. [3] | Комплекс заходів банку з формування портфеля депозитних ресурсів, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів, визначення конкурентних позицій на певному сегменті ринку і забезпечення стійкості і надійності ресурсної бази |
| 6 | Олійник Д. Л. [8, с. 42] | Сукупність заходів, які здійснюються центральним банком і спрямовані на регламентування правил формування депозитних вкладів у комерційних і ощадних банках, а також у небанківських грошово-кредитних установах |
| 7 | Бартош О. М. [2, с. 97] | Стратегія і тактика банку під час його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також під час організації і управлінні депозитним процесом |
| 8 | Карнаух А. С. [6, с. 44] | Стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації їх джерел |

За даними табл. 1 було з'ясовано, що 2 автори вважають депозитну політику банку "комплексом заходів щодо формування депозитних ресурсів, різноманітних форм і методів здійснення цих заходів" [3; 7], 3 автори вважають, що "це стратегія і тактика банку щодо залучених ресурсів і визначення найефективнішої комбінації їх джерел" [2;

6; 9], а ще 2 автори під депозитною політикою розуміють "систему заходів щодо залучення вкладів і управління ними" [1; 8], інші автори впевнені, що це "політика залучення грошових коштів вкладників у депозити та ефективного управління процесом залучення цих коштів" [3].

Як бачимо з табл. 1, існує багато прикладів та визначень депозитної політики банку, які однакові за суттю та різні за змістом.

На основі цих понять варто провести контент-аналіз, для того щоб дати повне визначення цього терміна. Для цього необхідно визначити основні компоненти та їх навантаження у наведених визначеннях (рис. 1).

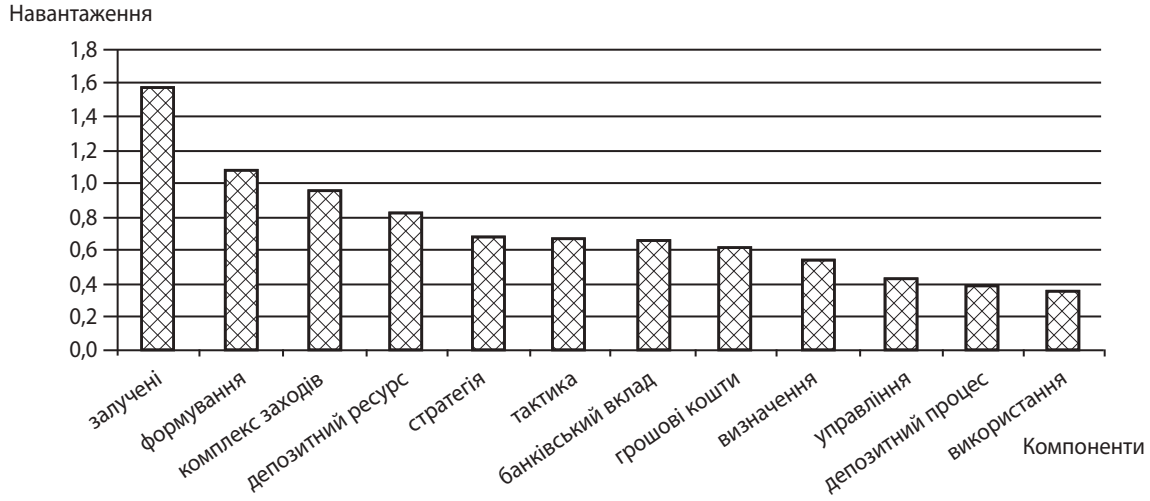



Рис. 1. **Кінцевий результат контент-аналізу**

Отже, розглянувши визначення та отримавши результати контент-аналізу, можна сказати, що депозитна політика банку – це комплекс заходів щодо залучення і формування депозитних ресурсів банку, стратегія і тактика якої направлена на залучення грошових коштів вкладників і управління депозитним процесом.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Бабицкий А. Депозитная политика коммерческого банка: грамотная работа с деньгами / А. Бабицкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.luxurynet.ru /finances-theory/8851html. 2. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // Вісник УБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 97–101. 3. Депозити як ресурсний потенціал банку / І. М. Вядрова, Ю. В. Романова // Фін.-кредит. діяльн. : проблеми теорії та практики. – 2011. – Вип. 2. – С. 34–41. 4. Герасименко Р. А. Депозитная политика банков и факторы, влияющие на ее формирование / Р. А. Герасименко, Е. И. Хорошева, В. В. Герасименко // Финансы, учет, банки. – 2011. – № 1 (17). – С. 141–150. 5. Глєбова Н. В. Облік у банках : навч. посіб. / Н. В. Глєбова, Л. М. Стиренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 308 с. 6. Карнаух А. С. Напрями підвищення ефективності депозитної політики банків / А. С. Карнаух // Управління розвитком. – 2012. – № 20. – С. 44–45. 7. Мельникова І. М. Маркетингова політика комерційного банку на депозитному ринку / І. М. Мельникова – К. : Київ. Нац. торгов.-економ. ун-т, 2002. – 197 с. 8. Олійник Д. Л. Ресурсна база українських комерційних банків як джерело ліквідності / Д.Л. Олійник // Банківська справа. – 2000. – № 2. – С. 42–44. 9. Шульков С. Д. Депозитная политика и ее роль в обеспечении устойчивости коммерческого банка : автореф. дисс. ... к. э. н. : 08.00.10 / С. Д. Шульков ; Саратовский государственный университет. – Саратов, 2011. – 20 с. 10. Співак С. І. Депозитна політика комерційних банків [Електронний ресурс] / С. І. Співак. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua.

# АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДОЛОГІЇ Z-SCORE

УДК 336.71

***Вєрзіліна Л. В.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано фінансову стійкість банків та надано її оцінку за допомогою методики Z-score. Проведено аналіз фінансової стійкості банків за останні роки та порівняно з іншими країнами, також оцінено вплив зовнішніх факторів на стійкість окремих банків та банківську систему в цілому.*

***Ключові слова:*** *оцінка фінансової стійкості банків, фактори впливу, методика Z-score, фінансові ризики.*

***Аннотация.*** *Проанализирована финансовая устойчивость банков и дана ее оценка с помощью методики Z-score. Проведен анализ финансовой устойчивости банков за последние годы и по сравнению с другими странами, также оценено влияние внешних факторов на устойчивость отдельных банков и банковской системы в целом.*

***Ключевые слова:*** *оценка финансовой устойчивости банков, факторы влияния, методика Z-score, финансовые риски.*

***Annotation.*** *The article is devoted to the analysis of the main problems of financial stability of banks and its evaluation by the method of Z-score. An analysis of the financial stability of banks in recent years and in comparison with other countries, and assessment of the impact of external factors on the stability of individual banks and the banking system as a whole.*

***Keywords:*** *assessment of the financial stability of banks, influences, methods Z-score, financial risks.*

Банківські установи, враховуючи специфіку їх діяльності, кожен день наражаються на різноманітні фінансові ризики. Окрім цього, криза 2008–2009 рр. значно вплинула на довіру клієнтів до банків, що, в свою чергу, призвело до зниження їх платоспроможності та ліквідності. З огляду на це, підвищилась значущість питань аналізу та оцінки фінансової стійкості банків, в тому числі з метою дослідження впливу банківських ризиків.

На сьогодні не існує єдиної методики оцінки фінансової стійкості банків. Всі відомі підходи відрізняються системою показників та їх допустимими значеннями. Таким чином, проведення якісної та достовірної оцінки фінансової стійкості банку, а також виявлення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на неї є одним із найбільш актуальних завдань його внутрішнього менеджменту.

Питанню оцінки фінансової стійкості банків велику увагу приділили такі науковці, як: Д. Олюнін, Т. Рискулова, М. Чихак, Х. Хессе, О. Дзюблюк, Р. Михайлюк, В. Кочетков та ін. Незважаючи на численну кількість публікацій світових та вітчизняних науковців, присвячених цій темі, питання вибору ефективної та достовірної методики оцінки фінансової стійкості українських банків та факторів впливу на неї залишається до кінця невирішеним. Окрім цього, методика оцінки Z-score, яка є досить поширеною, і сутність якої розкрита в наукових працях іноземних дослідників та активно використовується Центральними банками різних країн (зокрема, Національним банком Казахстану), поки що не використовується для досліджень фінансової стійкості банків в Україні.

Метою статті є дослідження фінансової стійкості окремих українських банків та факторів впливу на неї за допомогою методики Z-score.

Одним із принципів забезпечення економічного розвитку країни є стабільне функціонування фінансового сектора. Світова криза 2008–2009 рр. виявила безліч факторів вразливості фінансової системи України та значно підвищила ризики її функціонування.

На сьогодні не існує єдиного показника для оцінки фінансової стійкості банку. Частіше використовуються групи індексів та коефіцієнтів, які, на думку дослідників, найбільш повно відображують ризики, притаманні окремим банкам та банківським системам. Для аналізу та оцінки фінансової стійкості найчастіше використовується комплекс індикаторів, які можна розподілити на групи.

© Вєрзіліна Л. В., 2015

Таким чином, з метою вивчення основних джерел ризиків та виявлення факторів впливу на стійке функціонування банківських установ та банківської системи в цілому необхідна розробка нового підходу оцінки фінансової стійкості. Одним із таких підходів стала методика Z-score, яку використовують дослідники Міжнародного валютного фонду для здійснення аналізу ризиків системи [1].

У зв'язку із фінансовою кризою 2008–2009 рр. першочерговою задачею Центрального банку будь-якої країни стало управління ризиками банківської системи та забезпечення її стабільної роботи. З огляду на це, такі центральні банки, як Банк Англії, Національний банк Республіки Білорусь, Національний банк Казахстану та ін., вже кілька років публікують річні звіти про фінансову стійкість банківської системи, використовуючи різні методики для її оцінки.

Z-score став особливо популярним методом оцінки стійкості банку в силу того, що він безпосередньо пов'язаний із оцінкою ймовірності неплатоспроможності банку, тобто ймовірністю того, що вартість його активів стане нижчою, ніж вартість боргу. Показник Z-score розраховується таким чином:

$$Z = \frac{(\mu + k)}{\delta},$$

де $Z$ – показник стійкості,

$\mu$ – середнє значення рентабельності активів ROA за весь аналізований період,

$k$ – відношення капіталу до активів,

$\delta$ – стандартне відхилення показника рентабельності активів за аналогічний період, яке також розглядається як показник волатильності доходів.

Високе значення Z-score означає більшу відстань до вичерпання капіталу і низьку ймовірність неплатоспроможності банку. Чим вище значення показника Z, тим більш стійкий банк [1].

Основною ідеєю методики Z-score є те, що цей індекс дозволяє на основі економетричного аналізу оцінити взаємозв'язок стійкості банку та різних фінансових ризиків, а також факторів зовнішнього середовища. Ця методика на сьогодні використовується Національним банком Казахстану для оцінки рівня стійкості банків другого рівня [2].

Національний банк України поки що не здійснює аналогічних за суттю розрахунків та публікацій звітів стосовно фінансової стабільності. На сайті НБУ можна знайти лише розраховані значення індикаторів фінансової стійкості, які не дають можливості скласти комплексного уявлення стосовно стійкості банківської системи та розглянути тенденцію її зміни. Враховуючи цей факт, нами була поставлена задача провести розрахунки на основі моделі Z-score для української банківської системи, а також порівняти фінансову стійкість російських банків зі стійкістю банків з вітчизняним капіталом першої групи, що є особливо цікавим у зв'язку з посиленням впливу російського капіталу на українську банківську систему. До того ж у ЗМІ постійно поширюється інформація стосовно можливої зміни у зв'язку зі зміною стратегії власників банків із західним іноземним капіталом на російських власників.

З метою оцінки рівня стійкості української банківської системи нами була використана модель Z-score для визначення того, які зовнішні фактори та ризики мають негативний вплив. Виходячи з цього, для визначення індексу Z-score було отримано регресійну модель такого виду:

$$Z - index_{it} = a + \beta_1 (Size_{it}) + \beta_2 (fod_{it}) + \beta_{Br} BR_{it-1} + \beta_M Mac_{it-1} + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

де $i$ – індивідуальний банк,

$t$ – період;

$Size_{it}$ – розмір банку;

$fod_{it}$ – участь іноземного капіталу в банку;

$BR_{it-1}$ – специфічні змінні, притаманні банківській системі;

$Mac_{it-1}$ – змінні макроекономічного середовища;

$\beta_1 \ldots \beta_M$ – параметри регресії;

$\varepsilon_{it}$ – залишкова компонента [2].

Для визначення індексу Z-score проведено розрахунок необхідних показників для окремих банку на основі квартальних даних фінансової звітності, розміщеної на сайті НБУ, за період з 01.07.2007 р. по 01.01.2013 р., тобто за 23 квартали. Розрахунками фактично були охоплені як докризовий, так і післякризовий періоди [3].

Для побудови моделі використовувався перелік показників, складений дослідниками МВФ. Обрані показники характеризують поточний стан банку, банківські ризики та макроекономічне становище країни (табл. 1).

**Таблиця 1**

**Показники, необхідні для розрахунків за моделлю Z-score [2]**

| № | Показник | Формат представлення |
|---|---|---|
| Показники поточного стану банку | | |
| 1 | Величина банку (Size) | Частка банку в загальних активах банківської системи |
| 2 | Участь іноземного капіталу в банку (Fod) | Фіктивна змінна дорівнює 1, якщо це банк з іноземним капіталом, та 0 у зворотному випадку |
| Показники, що відображують банківські ризики | | |
| 1 | Кредитування економіки (Credit) | Темпи росту позичкового портфеля до відповідного періоду минулого року |
| 2 | "Нефункціонуючі позики" (NPL) | Частка позик, класифікованих як нефункціонуючі, в позичковому портфелі (позики, зобов'язання за якими не виконувались протягом 90 днів) |
| 3 | Поточна ліквідність (Liquid) | Відношення високоліквідних активів до короткострокових зобов'язань |
| 4 | Волатильність обмінного курсу (Exchange) | Стандартне відхилення змін щоденного обмінного курсу, що склалося за результатами торгів на біржі |
| 5 | Провізії під NPL (Prov) | Співвідношення провізій, створених за нефункціонуючими позиками, до валового доходу |
| 6 | Процентні доходи (Interest income) | Співвідношення чистих процентних доходів до валового доходу |
| Показники макроекономічного середовища | | |
| 1 | Глибина фінансових відносин (Depth finance) | Відношення кредитів економіки до ВВП |
| 2 | Інфляція (Price) | ІСЦ, до відповідного періоду минулого року |
| 3 | Міжнародні процентні ставки (LIBOR) | LIBOR 3-міс. в дол. США |
| 4 | Боргове навантаження (Debt) | Частка банків другого рівня в валовому зовнішньому борзі |

У зв'язку з тим, що вітчизняною статистикою публікуються не всі наведені в табл. 1 показники, було здійснено окремі заміни/коригування. Показником кредитів економіки було взято показник темпу росту кредитування резидентів [4].

Показник "нефункціонуючих позик" також не збирається статистикою. Складність розрахунку волатильності обмінного курсу полягає в тому, що НБУ приводить щоденну статистику лише з 2009 року. Тому для розрахунків було обрано волатильність обсягу продажу іноземної валюти на міжбанківському ринку України (за інформацією банків) [5]. У зв'язку з труднощами, які виникли під час розрахунку провізій під "нефункціонуючі позики", показник був замінений на резерви під усі видані кредити [6].

Значна кількість експертів та науковців ставлять під сумнів об'єктивність даних стосовно показника індексу споживчих цін в Україні. Через це для побудови моделі нами було взято індекс цін виробників промислової продукції [7]. Для показника міжнародних процентних ставок було обрано ставку LIBOR [8]. Проте у зв'язку із тривалим скандалом стосовно маніпуляцій зі ставками LIBOR можна очікувати незначущість параметрів регресії за цієї змінної. Показник боргового навантаження був розрахований за матеріалами [3].

Отримані за обраними показниками дані для банківської системи Казахстану дозволили експертам зробити висновки. Очікувався двоякий вплив таких факторів, як: величина банку, іноземний капітал, ліквідність, темп кредитування економіки. Прямий вплив – для співвідношення процентних доходів та валових, а зворотній – для фактора волатильності обмінного курсу. Вплив факторів макроекономічного середовища може бути непередбачуваним, двояким [2].

Орієнтуючись на вищевикладене, автори дослідження [2] отримали негативний вплив участі іноземного капіталу, темпів кредитування економіки, показника інфляції, боргового навантаження, рівня міжнародних ставок, позитивний вплив – показника глибини фінансових відносин, волатильності обмінного курсу. Різного напряму впливу (в залежності від групи банків за розміром) виявилися такі фактори, як: розмір банку, ліквідність, процентні доходи, провізії під NPL, "нефункціонуючі позики".

Проведемо дослідження впливу зазначених факторів на стійкість українських банків.

Розраховані для вітчизняної банківської системи результати показника Z-score демонструють, що на початок 2013 року фінансова стійкість банківського сектора поступово підвищується (рис. 1). За І групою банків та

за банківською системою в цілому після незначних коливань показник Z на цей момент має кращий результат, ніж до кризи. Це можна пояснити в тому числі значною допомогою держави у докапіталізації державних банків І групи.

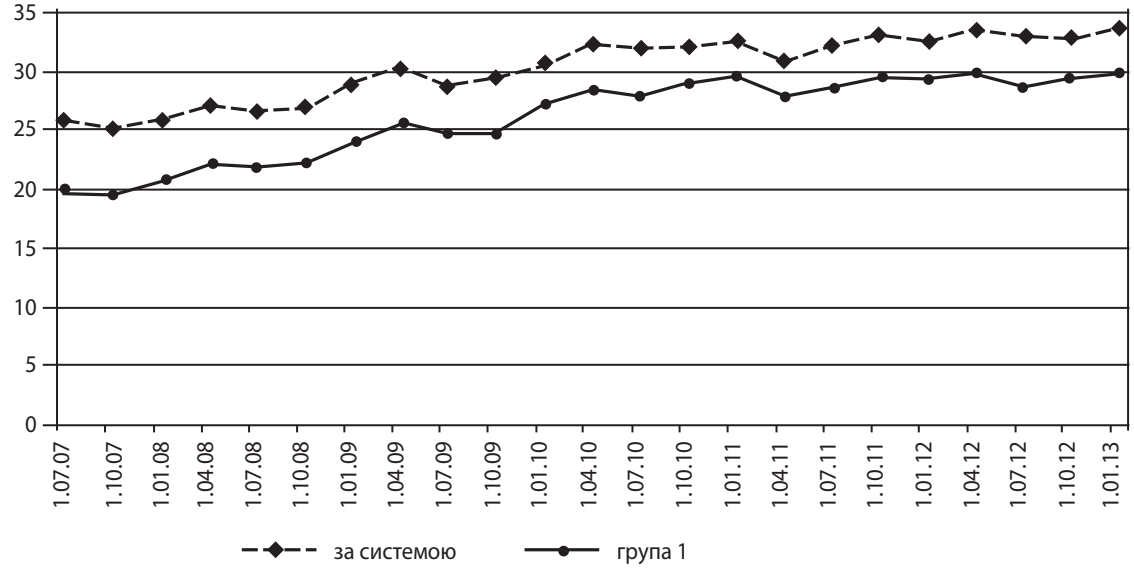



Рис. 1. **Показники Z-score за І групою банків України та за системою в цілому за період з 01.07.07 по 01.01.13**

Показники Z для таких українських банків, як Приват и ПУМБ, мають вище значення, ніж для російських, а також характеризується зростанням у післякризовий період (рис. 2). Як і у випадку з банківською системою в цілому, високий результат вітчизняних банків можна пояснити значним вливанням коштів акціонерів у банківську установу.

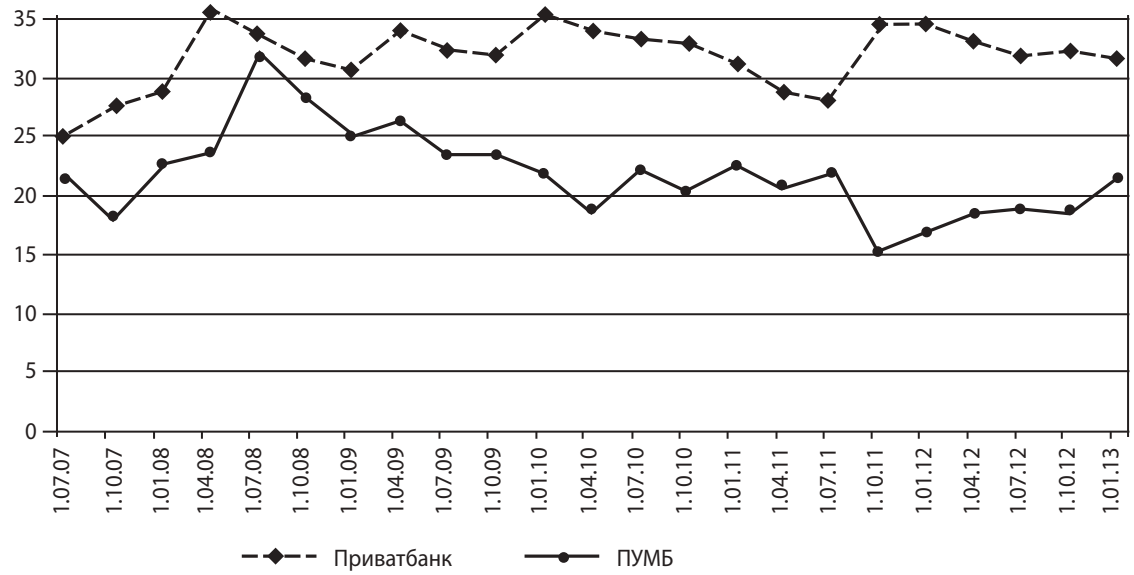



Рис. 2. **Показники Z-score по окремих недержавних банках І групи з українським капіталом за період з 01.07.07 по 01.01.13**

В українських банках та за банківською системою в цілому після незначних коливань показник Z на початок 2013 р. має кращий результат, ніж до кризи.

Значення впливу обраних показників на індекс Z було оцінено нами за допомогою регресійної моделі, при цьому був отриманий такий результат (табл. 2).

**Таблиця 2**

**Статистичні параметри, розраховані для визначення впливу обраних показників на індекс Z**

| | Показник | Статистичні параметри для всіх банків | | | Статистичні параметри для ПАТ "Промінвестбанк" | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Рівняння 1 | Рівняння 2 | Рівняння 3 | Рівняння 1 | Рівняння 2 | Рівняння 3 |
| Вільний член С | | 46,4542 (9,9) | 47,8247 (12,7) | 44,5282 (8,5) | -44,1254 (-2,4) | -47,9702 (-3,0) | -45,6704 (-3,4) |
| 1. | Size | | | | -1,0235 (-0,5) * | | |
| 2. | Fod | | | | -3,6649 (-0,9) * | | |
| 3. | Credit | -0,0154 (-1,5) * | -0,0144 (-1,4) * | | -0,1029 (-2,3) | -0,0987 (-2,4) | -0,1033 (-3,3) |
| 4. | Prov NPL | -0,0200 (-0,2) * | | | -0,2200 (-1,0) | -0,0879 (-0,5) * | |
| 5. | Interest income | -6,4213 (-1,9) | -7,2950 (-2,4) | -5,2814 (-2,1) | 11,7744 (2,2) | 10,0373 (2,2) | 9,3253 (3,5) |
| 6. | Exchange | 0,0008 (0,6) * | | | 0,0296 (3,6) | 0,0274 (3,7) | 0,0283 (5,0) |
| 7. | Depth finance | 0,0102 (3,0) | 0,0098 (3,1) | 0,0082 (2,5) | 0,0410 (1,5) | 0,0198 (1,6) | 0,0140 (1,7) |
| 8. | Price | 0,0502 (4,2) | 0,0487 (4,3) | 0,0532 (4,7) | 0,1451 (3,7) | 0,1545 (4,8) | 0,1459 (5,3) |
| 9. | LIBOR | -0,4700 (-3,2) | -0,5124 (-4,0) | -0,5507 (-4,2) | 1,3808 (2,3) | 1,2229 (2,8) | 1,0711 (3,2) |
| 10/ | 10. Debt | -19,1334 (-6,0) | -19,5752 (-6,5) | -19,4167 (-4,3) | -14,6046 (-0,9) * | -4,7992 (-0,5) * | |
| F- статистика | | 147,5 | 176,2 | 161,1 | 5,6 | 7,4 | 10,2 |

* *Примітки*

1. Перший рядок цифр – параметри регресії, другий (у дужках) – значення *t*-статистики.

2. Позначка * використана для незначущих при $p = 0{,}1$ параметрів.

Зауважимо, що окремі фактори були виключені внаслідок їх не значущості, тому в табл. 2 факторів менше, ніж у табл. 1. Загалом за результатами було отримано регресійну модель такого виду для банківської системи:

$$Z - score_{it} = C + b_1 \cdot Size + b_2 \cdot Fod + b_3 \cdot Credit + b_4 \cdot Prov + b_5 \cdot Interest\ income + b_6 \cdot Exchange + \\ + b_7 \cdot Depth\ Finance + b_8 \cdot Price + b_9 \cdot LIBOR + b_{10} \cdot Debt, \quad (3)$$

А рівняння для банківської системи має вигляд:

$$Z - score_{it} = 47{,}8247 - 0{,}0144 \cdot Credit - 7{,}2950 \cdot Interest\ income + \\ + 0{,}0098 \cdot Depth\ Finance + 0{,}0487 \cdot Price - 0{,}5124 \cdot LIBOR - 19{,}5752 \cdot Debt, \quad (4)$$

Таким чином, отримані результати дозволяють дійти таких висновків. Для банківської системи України такі фактори, як волатильність обмінного курсу та провізії, показали слабку статистичну значущість. Негативний вплив виявили: темпи кредитування економіки, LIBOR, боргове навантаження, співвідношення процентних доходів до валових. Позитивний вплив мали чинники: глибина фінансових відносин, інфляція. Тобто фактично основні напрями впливу чинників співпадають з висновками для банківської системи Казахстану та України, окрім показника інфляції.

Аналіз макроекономічних показників виявив, що глибина фінансових відносин має позитивний вплив на фінансову стійкість банківської системи та окремих банків, оскільки покращення середовища, в якому функціонують банки, знижує негативний вплив ризиків.

Таким чином, аналіз фінансової стійкості банківської системи України за допомогою цієї методики показав досить високий результат індексу Z-score, що дозволяє надати позитивну оцінку фінансовій стійкості всієї системи за період 01.07.2007 – 01.01.2013 рр. Однак для окремих банків цей показник знаходиться на досить низькому

рівні, що іноді менший, ніж докризовий показник. До основних факторів, що негативно впливають на фінансову стійкість банків, можна віднести підвищення темпів росту кредитного портфеля, зростання міжнародних процентних ставок та збільшення боргового навантаження на банки. Акцентування уваги на цих факторах під час управління фінансовою стійкістю банку є першочерговою задачею управлінців.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Раєвнєва О. В.*

**Література:** 1. Heiko Hesse Cooperative Banks and Financial Stability / Heiko Hesse, Martin Čihák // International Monetary Fund. – 2007. – 36 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0702.pdf. 2. Отчет о финансовой стабильности Казахстана, 2008. Оценка стабильности банковского сектора на основе методики z-score. Национальный банк Казахстана [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nationalbank.kz/cont/publish660883_4899.pdf. 3. Динаміка платіжного балансу України (аналітична форма представлення за секторами). Сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464. 4. Фінансові звіти у розрізі секторів: Балансовий звіт депозитних корпорацій. Сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50793. 5. Обсяг продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України (за інформацією банків). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/files/Volue.xls. 6. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/ category?cat_id=64097. 7. Індекс цін виробників та ІСЦ / Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. 8. Средние ставки предложения межбанковских кредитов в Лондоне (ставки Либор) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://megapay.net/stavki_libor/.

# АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ В УКРАЇНІ

УДК 368.81

***Вискребенцева А. О.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто сутність поняття "система страхування депозитів". Проведено дослідження розвитку системи гарантування вкладів населення в Україні на основі аналізу функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.*

***Ключові слова:*** *гарантування вкладів, страхування депозитів, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, виплата відшкодувань.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена сущность понятия «система страхования депозитов». Проведено исследование развития системы гарантирования вкладов населения в Украине на основе анализа функционирования Фонда гарантирования вкладов физических лиц.*

***Ключевые слова:*** *гарантирование вкладов, страхование депозитов, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, выплата возмещений.*

***Annotation.*** *The essence of the concept of "deposit insurance system" and a study of the population of the deposit guarantee system in Ukraine on the basis of the analysis of the functioning of the Deposit Guarantee Fund of physical persons*

***Keywords:*** *deposit guarantees, deposit insurance, Deposit Guarantee Fund of physical persons, the payment of refunds.*

© Вискребенцева А. О., 2015

На сьогодні у банківському секторі України можна спостерігати значне скорочення темпів приросту ресурсної бази банків, відтік депозитів, який викликано, перш за все, недовірою клієнтів до банківських установ. Актуальність теми дослідження обумовлена тим, що через несприятливі умови функціонування банківської системи України виникає необхідність підвищити ефективність системи гарантування вкладів.

Дослідження питань функціонування ефективної системи страхування депозитів стало предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців. Так, теоретичні і практичні аспекти вітчизняної системи страхування депозитів вивчали О. Бакун [1, с. 48–50], О. Іщенко [2; 3], Л. Конопатська та Н. Бондар [4, с. 37], А. Криклій [5, с. 20–22], А. Маглаперідзе [6, с. 48–51] та ін.

Метою статті є обгрунтування теоретико-методичних засад і аналіз системи страхування депозитів в Україні на основі аналізу функціонування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Національний банк України розробив та з 01.07.96 р. ввів у дію Тимчасовий порядок формування комерційними банками фонду страхування вкладів фізичних осіб. Фонд створюється за рахунок придбання банками державних цінних паперів (на суму, достатню для покриття зобов'язань перед фізичними особами) та передачі їх на зберігання Національному банку України. У разі ліквідації комерційного банку (на підставі рішення Правління НБУ, вищого органу банку або Арбітражного суду України) Національний банк України розблоковує державні цінні папери і використовує їх на відшкодування вкладникам депозитів [7].

Отже, система страхування вкладів – це комплекс заходів, що спрямовані на захист вкладів і забезпечують їх гарантоване повернення в повному обсязі (або частково) у разі банкрутства фінансової установи. Захист фінансових інтересів громадян є одним з важливих соціальних завдань в багатьох країнах світу.

Система страхування вкладів обов'язкова у всіх державах-членах Європейського Співтовариства, вона діє в США, Японії, Бразилії, а також в країнах СНД – в Україні, в Казахстані та Вірменії.

Необхідність широко впроваджувати систему страхування банківських депозитів зумовлюється:

- загальним спадом довіри до банків;
- потребою надання допомоги тим банкам, які потрапили у скрутну фінансову ситуацію;
- потребою стабілізації фінансових ресурсів банків – усунення причин до передчасної ліквідації депозитів вкладниками, занепокоєними станом їх надійності;
- обов'язком захисту клієнта, який не завжди володіє достатньою інформацією про фінансовий стан банку, якому довіряє свої заощадження.

В умовах фінансової нестабільності зростає роль створеної у державі системи гарантування вкладів, яка може мінімізувати вплив зовнішніх чинників на банківську систему. В Україні це завдання покладене на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі Фонд). Фонд гарантування вкладів фізичних осіб створено за Указом Президента України № 996/98 від 10 вересня 1998 року. Фонд функціонує починаючи з кінця 2001 року на засадах, установлених Законом України "Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб" [8]. Фонд є державною спеціалізованою установою, яка виконує значну кількість функцій, пов'язаних із формуванням достатнього обсягу фінансових ресурсів, веденням реєстру банків, які є учасниками вітчизняної системи страхування депозитів, та здійсненням моніторингу їх діяльності, виплатою відшкодувань за вкладами в збанкрутілих банках, інформуванням громадськості щодо основних аспектів своєї діяльності тощо. Фонд є економічно самостійною установою, яка не має на меті одержання прибутку [6, с. 48–51]. Учасниками Фонду є всі банки – юридичні особи, які зареєстровані в Державному реєстрі банків, та мають банківську ліцензію на право здійснювати банківську діяльність [9, с. 95–98].

В Україні страхування вкладів є обов'язковим для банків – юридичних осіб, розташованих на її території, які зареєстровані в Державному реєстрі банків і мають ліцензію НБУ на право здійснювати банківську діяльність, за винятком банків, у яких відкликано банківську ліцензію, та Державного ощадного банку України [2, с. 52–58]. Слід зазначити, що для України максимальний розмір відшкодування складає 200 тис. грн.

Проведено аналіз діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Так, ефективність роботи Фонду відображається у кількості його членів. Динаміка учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 2006–2014 роки наведено на рис. 1 [8].

Отже, з рис. 1 видно, що з 2006 року ситуація постійно змінюється. Станом на 1.01.2014 р. учасниками були 178 банків, а тимчасовими учасниками 0, хоча вже на 1.07.2014 р. кількість учасників зменшилась на 6 банків. Це має визначально негативний вплив на фінансову та депозитну систему України, який проявляється у зниженні довіри до банків.

Наповненість фонду коштами залежить від декількох факторів, а саме від кількості учасників та якості їх роботи. Динаміку фінансових ресурсів Фонду за 2006–2014 роки наведено на рис. 2 [8].

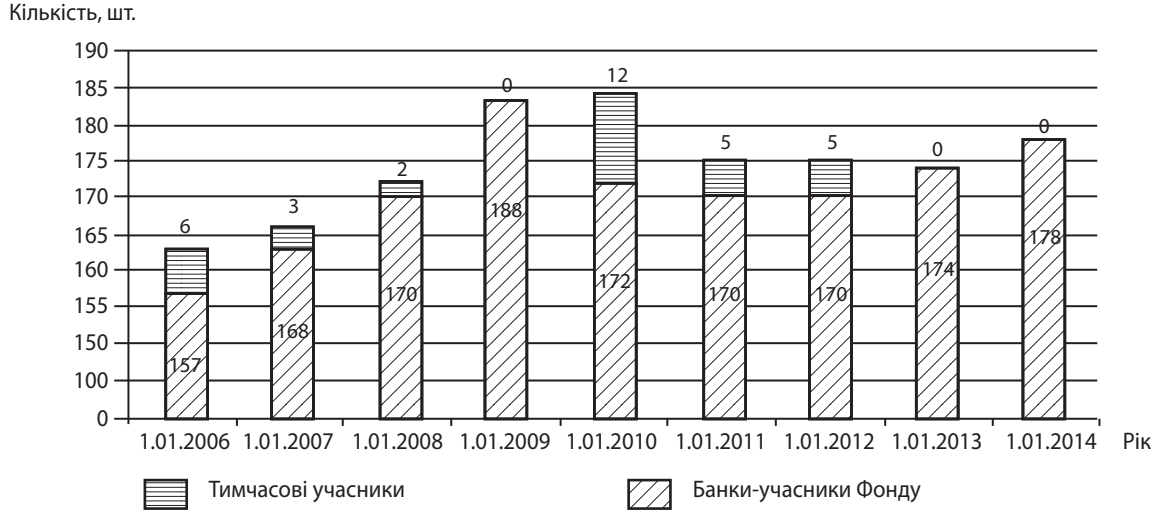



Рис 1. **Динаміка учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб**

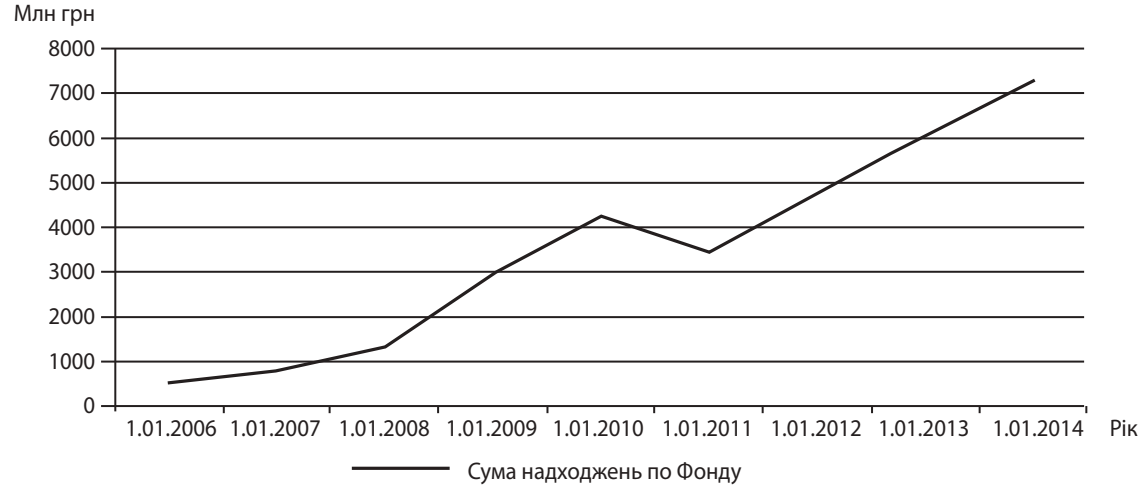



Рис. 2. **Динаміка фінансових ресурсів Фонду**

З рис. 2 видно, що найбільша сума зафіксована на 01.01.2014 р. – 7 292,9 млн грн., хоча окремо ця сума нічого не показує, адже її формування залежить від початкового збору з банків-учасників, регуляторного збору Фонду, доходів від облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) та пені. Найбільша питома вага у загальній сумі надходжень належить регуляторному збору банків-учасників та доходів від ОВДП. Акумульовані кошти впливають на ступінь самодостатності функціонування Фонду та можливості повнішого відшкодування зобов'язань банків перед фізичними особами. Так, як вже було зазначено, станом на 01.01.2014 р. Фонд мав 7 292,9 млн грн, а сума депозитів населення за цей період сягнула 402,6 млрд грн. Отже, коштами Фонду можна покрити 1,81 % зобов'язань банків України. Як бачимо, коштів фонду недостатньо.

Аналіз виконання зобов'язань Фондом за період своєї діяльності подано у табл. 1 [8].

З табл. 1 видно, що по 17 банках, які знаходяться у стадії ліквідації, Фонд гарантування здійснює виплати. Кількість вкладників, що отримали відшкодування, у 2014 р. різко збільшилась порівняно з попереднім роком. Розмір відшкодування на одного вкладника за перший квартал був невиправдано низьким, а в другому кварталі – аномально високим. Така низька активність вкладників може свідчити про певні проблеми у Фонді, а не про небажання отримати відшкодування фізичними особами.

Для забезпечення ефективності схеми гарантування вкладів система страхування депозитів повинна бути побудована так, щоб стимулювати банки і вкладників до відповідальної поведінки, бути достатньою для покриття втрат фінансово менш забезпечених і обізнаних вкладників, забезпечувати довіру вкладників до банківської системи.

Таким чином, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб є потрібною установою, яка забезпечує впевненість вкладників, підвищує їх довіру до депозитарної системи і має всі перспективи для подальшого функціонування та розвитку.

**Таблиця 1**

**Виконання зобов'язань Фондом**

| Виплати гарантованих сум відшкодувань | Дані про отримання відшкодувань вкладниками банків, виплати по яких Фондом завершені | Дані станом на 01.07.2014 р. про отримання відшкодувань вкладниками банків, виплати по яких Фондом здійснюються | Виплати відшкодувань протягом січня – червня 2014 року | у т. ч. по кварталах | | Виплати відшкодувань протягом 2013 року |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | I кв. | II кв. | |
| Кількість банків, по яких здійснюються/ здійснювались виплати, шт. | 27 | 12 | 17 | 11 | 12 | 24 |
| Кількість вкладників, які отримали відшкодування, особи | 351 312 | 85 233 | 49 802 | 101 | 49 701 | 19 064 |
| Сума відшкодування, млн грн | 4 154,00 | 4 892,70 | 3 204,90 | 4,5 | 3 200,4 | 1 185,50 |
| Середня сума відшкодування на одного вкладника, тис. грн | 11,82 | 57,40 | 64,35 | 44,55 | 64,39 | 62,19 |

Кожному вкладнику банку Фонд гарантує відшкодування коштів за його вкладом та відшкодовує кошти в розмірі вкладу, включаючи відсотки, нараховані на день прийняття рішення Національним банком України про віднесення банку до категорії неплатоспроможних, у розмірі загальної суми вкладів, але не більше 200 тис. грн.

Кількість банків-учасників у Фонді гарантування вкладів фізичних осіб за останні три роки збільшилась, але за перші 6 місяців 2014 року їхня кількість зменшилась, що знижує довіру до банків. Збільшилась сума коштів від банків у Фонді, на 01.01.2014 р. вона склала 7 292,9 млн грн за рік, та, враховуючи значну сума депозитів населення, цієї суми не вистачить, щоб покрити всі зобов'язання банків-учасників Фонду. Але водночас Фонд гарантування вкладів фізичних осіб за 2014 рік активно виплачує кошти вкладникам банків, що знаходяться у стані ліквідації.

Подальше дослідження спрямоване на удосконалення процесу формування системи страхування депозитів населення в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1.Бакун О. Гарантування вкладів – складова гарантії фінансової стабільності / О. Бакун // Вісник НБУ. – 2004. – № 7. – С. 48–50. 2. Іщенко О. Перспективи розвитку вітчизняної системи страхування депозитів у світлі євроінтеграції / О. Іщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 52–58. 3. Іщенко О. Чи захищений сьогодні український вкладник? / О. Іщенко // Вісник НБУ. – 2008. – № 10. – С. 44–50. 4. Конопатська Л. Актуальні проблеми страхування депозитів комерційних банків / Л. Конопатська, Н. Бондар // Вісник НБУ. – 2001. – № 1. – С. 37. 5. Криклій А. Банківська система України в умовах розбалансування фінансових ринків: реалії та очікування / А. Криклій // Економіка та держава. – 2008. – № 4. – С. 20–22. 6. Маглаперідзе А. Проблеми та перспективи розвитку депозитного ринку в контексті реалізації депозитної політики комерційними банками / А. Маглаперідзе // Економіка та держава. – 2008. – № 4. – С. 48–51. 7. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page. 8. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=2740-14. 9. Мазур Т. Діяльність фонду гарантування банківських вкладів: зарубіжний досвід і пропозиції для України / Т. Мазур // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 2. – С. 95–98. 10. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fg.gov.ua/statistics/.

# ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В УКРАИНЕ

УДК 658.152

***Войтенко К. В.***

Студент 2 курса
ОКУ "магистр" ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Аннотация.*** *Проанализированы валютный контроль и валютное регулирование в Украине. Проведен структурно-динамический анализ изменения объемов торгов с безналичной иностранной валютой, а также депозитов банков в иностранной валюте. Исследовано современное состояние валютного рынка Украины и валютного курса.*

***Ключевые слова:*** *валютный курс, валютный рынок, валютный контроль, валютное регулирование.*

***Анотація.*** *Проаналізовано валютний контроль і валютне регулювання в Україні. Проведено структурно-динамічний аналіз зміни обсягів торгів з безготівковою іноземною валютою, а також депозитів банків в іноземній валюті. Досліджено сучасний стан валютного ринку України і валютного курсу.*

***Ключові слова:*** *валютний курс, валютний ринок, валютний контроль, валютне регулювання.*

***Annotation.*** *The article analyzes the foreign exchange control and currency regulation in Ukraine. The structural dynamic analysis of changes in trade volumes with non-cash foreign currency, as well as banks' deposits in foreign currency is conducted. The current state of the currency market of Ukraine and the exchange rate are investigated.*

***Keywords:*** *the exchange rate, the currency market, exchange controls, currency regulation.*

Актуальность проблемы валютного контроля и валютного регулирования в настоящий момент, с учётом экономико-политической ситуации в стране, приобретает особый интерес, так как валютное регулирование является частью механизма финансовой стабилизации, развития внешней торговли и укрепления стабильности национальной валюты.

В науке проблематика валютного регулирования постоянно находится в центре внимания исследователей. Вопросам соотношения валютных ограничений и валютного контроля посвящены работы: Царгуша Э. В., Хаменушко И. В., Зайцева О. Ю., Дорофеева Б. Ю., Закупень Т. В., Земцова Н. Н., Пушина В. А., Лаврушкина О. И., Платонова И. Н. и др. Однако валютный рынок как быстро изменяющаяся сфера также требует и постоянного статистического анализа.

Режим осуществления валютных операций на территории Украины, общие принципы валютного регулирования, полномочия государственных органов, функции банков и других финансовых учреждений Украины в регулировании валютных операций, права и обязанности субъектов валютных отношений, порядок осуществления валютного контроля, ответственность за нарушение валютного законодательства определяются Декретом Кабинета Министров Украины 19.02.1993 № 15 – 93 "О системе валютного регулирования и валютного контроля" [1] и Законом Украины от 23.09.1994 № 185/94-ВР "О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте". Порядок ввоза, перевода и пересылки из-за границы, а также вывоза, перевода и пересылки за границу резидентами и нерезидентами валюты Украины определяется Национальным банком Украины [2].

Целью данной статьи является исследование современного состояния валютного рынка Украины и валютного курса.

Общеизвестно, что политические катаклизмы имеют негативное влияние на экономику, однако события на валютном рынке Украины в 2014 г. развивались слишком неожиданно. Национальная денежная единица продемонстрировала курсовые скачки, экономисты впоследствии назвали их "историческими минимумами". Теоретики и практики высказывали мнения, что искусственное сдерживание девальвационного потенциала национальной денежной единицы без нивелирования действия факторов, которые его предопределяют, рано или поздно достигнет критического предела, после чего курс гривны стремительно пойдет на дно.

Новый 2014 год валютный рынок начал стабильно. Международные резервы состоянием на 01.01.2014 г. составили 20 415,7 млн долларов США; официальный курс гривны к доллару США на 31.12.2013 г. составил 799,3 грн за 100 долларов США; объем проданной валюты через валютные интервенции в декабре не слишком превысил ноябрьский показатель (942,0 млн дол. США в декабре 2013 г. против 799,6 дол. США в ноябре 2013 г.); банковские вклады физических лиц в иностранной валюте снизились на 191,2 долларов США, что составило менее 1 % от об-

© Войтенко К. В., 2015

щей суммы валютных вкладов. Однако с сентября 2013 г. объем операций с безналичной иностранной валютой на межбанковском валютном рынке Украины стабильно рос (рис. 1). Январь, который всегда характеризовался наименьшей деловой активностью из всех месяцев года, показал пиковый результат: объем торгов с безналичной иностранной валютой составил рекордные 89 702,8 дол. США [3]. Наиболее вероятной причиной этого явления является выведение за границу капиталов резидентами и нерезидентами. Нестабильная политическая ситуация стала мотивом перевода средств в иностранные банки.

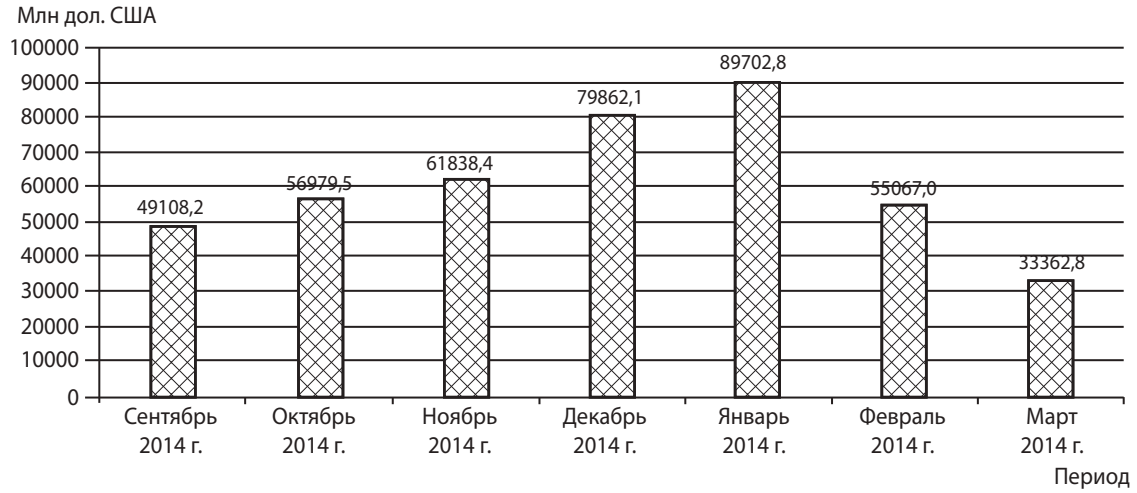



Рис. 1. **Объем торгов с безналичной иностранной валютой, млн дол. США**

Следствием роста торгов иностранной валютой на Межбанке стало резкое повышение спроса на иностранную валюту. Это, в свою очередь, сформировало девальвационное давление на гривну, которое удержать уже не удалось.

В феврале 2014 г. официальный курс гривны к доллару США снизился на 25 % и на 28.02.2014 г. составил почти 10,00 грн за 1 доллар США. В марте 2014 г. гривна поддержала нисходящую тенденцию, ее официальный курс к доллару США снизился еще на 9,7 %. В апреле 2014 г. нисходящий тренд удалось замедлить: официальный курс гривны к доллару США снизился лишь на 4,08 %, в мае на 3,28 %, июне – на 0,41 %. Однако замедлить не значит развернуть.

Экономическая теория гласит, что последствиями оттока капитала является или девальвация, или потеря резервов, которые идут на поддержание курса. Украина, к сожалению, показала двойной эффект: золотовалютные резервы состоянием на 01.05.2014 г. составили 14 225,8 млн долларов США, уменьшившись за 4 месяца на 30 % относительно начала 2014 г., гривна за этот же период девальвировала более чем на 50 %.

Дальнейшее незначительное восстановление золотовалютного запаса произошло благодаря кредитам от международных организаций. Восстановление курсовых позиций гривны так и не произошло.

Потерю официальных резервов частично можно объяснить оттоком вкладов в иностранной валюте, наблюдавшимся в течение всего 2014 г. (рис. 2). Всего за первое полугодие общий отток вкладов в иностранной валюте составил 5 889,2 дол. США.

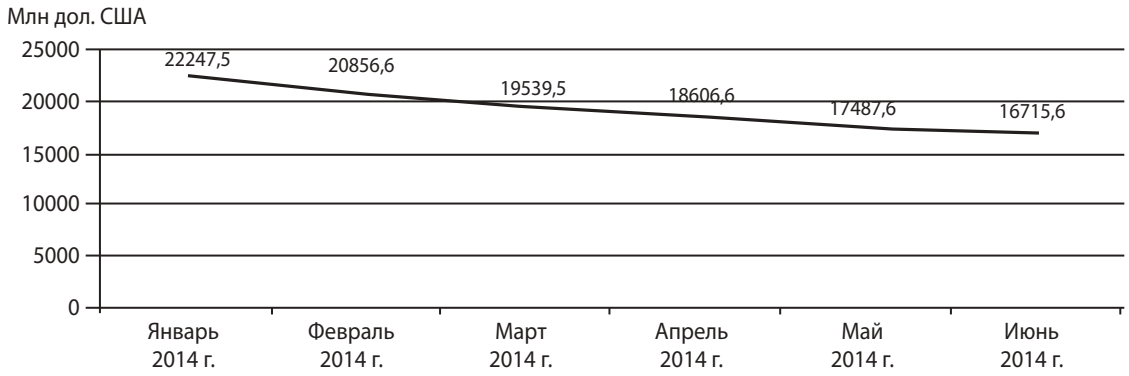



Рис. 2. **Депозиты банков в иностранной валюте, млн дол. США**

Это уменьшило предложение иностранной валюты на валютном рынке и одновременно обусловило у банков спрос на валюту для удовлетворения потребностей своих клиентов. В определенной степени этот спрос удовлетворялся за счет золотовалютных резервов.

Итак, перед НБУ встал вопрос достижения ряда противоположных целей: удержать курс или сохранить резервы, стабилизировать спрос на иностранную валюту или нарастить ее предложение, зарегулировать еще сильнее валютный рынок или разрешить свободное плавание? Ключевыми решениями стали: ограничение на выдачу иностранной валюты со счетов (не более 15 000,00 грн в день по эквиваленту во всех валютах); ограничения на продажу иностранной валюты одному лицу в одной банковской учреждении потолком 15 000,00 грн; сокращение сроков расчетов по операциям по экспорту и импорту товаров со 180 до 90 календарных дней; запрет на осуществление операций по купле-продаже иностранной валюты на межбанковском валютном рынке без поставки валют. Также было произведено отключение 14 банков от подтверждения соглашений на межбанковском валютном рынке. То есть большинство мер НБУ имели административный характер.

Существующая система валютного регулирования и валютного контроля строится на принципах приоритета экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования и исключения неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов. Совершенствование системы валютного регулирования призвано способствовать эффективному преодолению кризисных явлений в экономике и реализации тактических и стратегических интересов страных [4].

Отечественному валютному рынку, чтобы выполнять стимулирующую роль для национальной экономики, при учете всех возможных рисков, нужна концепция, в которую входит разработка и принятие мер совершенствования валютного законодательства, уравновешивания спроса и предложения иностранной валюты на валютном рынке Украины, углубления интеграции между органами валютного регулирования, разработки стратегии и тактики политики дедолларизации, повышения качества валютного надзора и валютного контроля, эффективное регулирование проведения банками валютных операций.

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Зирко Е. В.*

**Література:** 1. Декрет Кабінету міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" № 15–93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93. 2. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України выд 23.09.1994 № 185/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185/94-вр. 3. http:// www.bank.gov.ua. 4. Крашенинников В. М. Валютное регулирование и валютный контроль / В. М. Крашенинников. – М. : Экономист, 2005. С. 77, 79, 81.

## ЗНАЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 005.32:331.101.3

***Волкова В. В.***

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

***Анотація.*** *Досліджено причини низького рівня мотивації робітників і розробки рекомендацій керівникам щодо підвищення рівня мотивації персоналу.*

***Ключові слова:*** *мотивація, методи мотивації, рівень продуктивності, методи стимулювання, стимул, мотив, системи мотивації.*

© Волкова В. В., 2015

***Аннотация.*** *Исследованы причины низкого уровня мотивации сотрудников и разработка рекомендаций руководителям по повышению уровня мотивации персонала.*

***Ключевые слова:*** *мотивация, методы мотивации, уровень производительности, методы стимулирования, стимул, мотив, системы мотивации.*

***Annotation.*** *Article is devoted to finding the cause of the low level of motivation of employees and managers developing recommendations, to improve staff motivation.*

***Keywords:*** *motivation, motivation methods, performance level, stimulation methods, incentive, motive, systems of motivation.*

Проблеми мотивації працівників підприємств будь-яких форм власності завжди були і залишаються донині найбільш актуальними незалежно від суспільно-політичного ладу, який функціонує в окремо взятій країні і всього світового співтовариства в цілому, так як від чітко розроблених систем мотивації залежить не тільки соціальна і творча активність працівників, а й кінцеві результати діяльності підприємств і, особливо, в галузі впровадження у виробництво інноваційних процесів, заходів науково-технічного прогресу.

Над розглядом питання мотивації персоналу працювало багато вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Пономаренко В. С., Колот А. М., Блінов А. О., Василевська О. В, Чижов Н. А., Галенко Н. В., А. Сміт, Ф. Тейлор, погляди яких, зокрема, й стали основою для написання цієї статті. Однак питання мотивації є дуже динамічним, разом зі змінами навколо нас, змінюються й потреби та бажання людей, й мотиви їх дій. Тому воно й досі потребує детального розгляду.

Метою написання цієї статті є розгляд причин низького рівня мотивації робітників і розробка рекомендацій керівникам щодо підвищення рівня мотивації персоналу.

Однією зі складових кризової ситуації в економіці є криза праці, основні ознаки якої: девальвація трудових цінностей, втрата працею своїх змістотворних функцій, перетворення праці з основи способу життя в засіб виживання.

Стратегією вирішення цієї проблеми є мотивація трудової діяльності як цілеспрямований вплив на працівника з метою зміни, по заданих параметрах, структури ціннісних орієнтацій і інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу [1, с. 72].

Актуальність проблеми мотивації не заперечується ні наукою, ні практикою, так як від чіткої розробки ефективної системи мотивації залежить не тільки підвищення соціальної та творчої активності конкретних працівників, а й кінцеві результати діяльності підприємств різних форм власності та сфер діяльності. Кожна окрема модель мотивації суттєво відрізняється від інших не тільки за формою, а й за змістом. І це можна вважати цілком закономірним явищем, так як, по суті, не може бути якоїсь єдиної мотиваційної моделі, яка могла б успішно застосовуватися без урахування специфіки розвитку кожного підприємства, а тим більше окремої держави в цілому [1, с. 73].

Безумовно, що кожен керівник, грунтуючись на місії компанії, на її стратегічних цілях, зобов'язаний розробити і впроваджувати в організацію мотиваційні моделі, стимулюючи співробітників до ефективної трудової діяльності. Однак існують випадки низького рівня мотивації.

Розчарування в роботі і, як наслідок, низька віддача зазвичай бувають викликані такими причинами:

1) надмірне втручання з боку безпосереднього керівника;
2) відсутність психологічної й організаційної підтримки;
3) недолік необхідної інформації;
4) надмірна сухість і нестача уваги керівника до запитів підлеглого;
5) відсутність зворотного зв'язку, тобто незнання працівником результатів своєї праці;
6) неефективне рішення керівником службових проблем працівника;
7) некоректність оцінки працівника керівником.

Ці чинники викликають у рядового працівника почуття приниженості. Підриваються почуття гордості, впевненості в собі, у стабільності свого службового положення і можливості подальшого просування.

Безперечним фактом є і те, що система мотивацій відкриває можливості для ефективної та продуктивної роботи організації [2, с. 180].

Аналіз ефективності впливу тієї чи іншої моделі на поведінку людини в процесі трудової діяльності показує, що ефективність праці у багатьох випадках залежить не тільки від мотивуючих факторів, а й від середовища, атмосфери та трудової етики [3, с. 230]. Таким чином, можна скласти певний перелік основних вимог, практична реалізація якого дозволяє поряд із мотиваційними чинниками максимально зацікавити працівника в високо-

продуктивній праці. Для підвищення рівня продуктивності керівник, на погляд автора, має дотримуватись таких вимог:

1) пов'язувати винагороду безпосередньо з тією діяльністю, яка приводить до збільшення продуктивності та ефективності роботи підприємства в цілому;

2) висловлювати публічне і відчутне визнання тим людям, чиї зусилля й отримані результати перевершують середні показники для працівників певної категорії;

3) всіма силами реалізовувати принцип, за яким кожен працівник повинен явним чином отримувати свою частку від збільшення продуктивності праці організації в цілому;

4) заохочувати працівників брати участь разом із керівниками у розробці цілей і показників, за якими можна достовірно оцінити результати діяльності співробітників;

5) звертати особливу увагу на ті труднощі, з якими стикається керівник середньої ланки під час проведення програми перебудови і вдосконалення посадових обов'язків і робочих місць;

6) не допускати виникнення і розвитку ситуацій, за яких інтереси співробітників можуть приходити в протиріччя з цілями підвищення добробуту фірми (наприклад, не слід вводити нову технологію, яка зменшує безпеку праці або змушує працювати понаднормово);

7) не намагатися підвищити стандарти якості до тієї пори, поки ви не будете в змозі повністю оплатити всі пов'язані з цим витрати (тобто відмовитися від випуску товарів, що не задовольняють новим стандартам, платити більше за високоякісні компоненти, перевести на іншу роботу або звільнити людей, не здатних виконувати роботу якісно);

8) не створювати значного розриву між деклараціями керівництва та фактичною системою винагороди;

9) не намагатися представити справу так, що програми підвищення продуктивності праці фактично спрямовані на підвищення задоволеності роботою і її значущості;

10) не підтримувати створення якихось спеціальних привілеїв для керівництва, які розширюють розрив між ним і тими, хто дійсно виконує роботу [4, с. 105].

Якщо керівники будуть дотримуватися таких приписів, то це не тільки підвищить дієвість мотиваційних чинників, а й значно скоротить конфлікт інтересів, які знаходять місце в будь-якій мотиваційної моделі управління. Звідси можна зробити висновок, що в будь-якій структурі управління об'єктивно існують різні інтереси підприємства і його працівників, але не всі інтереси різні і протилежні. У більшості випадків, як правило, вдається знайти шляхи до угоди.

Так як механізм стимулювання покликаний забезпечити інтеграцію інтересів керівників підприємств та його працівників шляхом розробки різноманітних форм матеріальної, моральної і соціальної винагороди, особливе місце в цих системах повинні зайняти соціально-психологічні методи мотивації, і розробляються для цих цілей соціально-психологічні та організаційні програми.

На жаль, на сьогодні більшість українських керівників компаній бачать мотивуючу силу праці переважно в матеріальній винагороді: вони розглядають матеріальне заохочення як стимул до роботи, не приділяючи належної уваги моментам "активізації " іншого порядку, до яких відносяться і вплив на людей наявної в компанії системи ієрархії і комунікацій, і процеси прийняття рішень, і внутрішньофірмовий характер взаємин членів колективу.

Слід зазначити, що в сучасних організаціях 75–80 % співробітників мають суто матеріальні орієнтири, що визначають результативність їх роботи; в той час як наявність ціннісних орієнтирів характерна для меншої частини людей [5, с. 33]. І було б великою помилкою забувати про таких співробітників.

У ході розгляду теми мотивації дійшли висновку, що для її підвищення можна сформувати декілька правил і рекомендацій для керівників, у процесі дотримання яких процес мотивації персоналу організації до праці полегшиться, тим самим забезпечуючи гарний мікроклімат в колективі, взаєморозуміння керівника і співробітників, а також ефективну і продуктивну діяльність організації:

- у компанії підбір співробітників повинен здійснюватися відповідно до чітких вимог і критеріїв до здобувачів;
- у системі управління мають бути присутні чіткі установки щодо процесу виконання роботи та її оцінки;
- у компанії не можна штучно створювати "образ команди" і підтримувати його;
- у компанії повинні бути присутніми розподіл обов'язків між відділами, та структура управління з повноваженнями і функціями не повинна бути розмитою;
- керівник не повинен кидати свої ідеї, а має реалізовувати їх до кінця;
- у компанії повинна існувати система санкцій за порушення дисципліни;

– у компанії повинна існувати продумана ефективна система мотиваційних заходів, яка задовольнить усіх співробітників організації.

Таким чином, дотримуючись цих рекомендацій, керівник зможе вибудувати правильну систему трудових мотивацій і стимулів, налагодити довірчі стосунки з колективом, домогтися повної віддачі від співробітників і, в результаті, отримати продуктивне й ефективне виконання посадових обов'язків працівників, що негайно в кінцевому рахунку приведе до успіху, розвитку і процвітання організації, підприємства чи установи.

Щоб не допустити втрату потенційних прибутків, менеджер повинен досягти максимальної віддачі від своїх підлеглих. Для ефективного управління таким дорогим ресурсом, як люди, менеджеру необхідно виділити певні параметри роботи, що доручається підпорядкованим, змінюючи які він може впливати на психологічні стани виконавців, тим самим мотивуючи або демотивуючи їх [6, С. 18].

За допомогою мотивації можна відповісти на питання: чому так, а не інакше діє конкретна людина. Тому, щоб максимально поліпшити продуктивність праці, слід максимально підвищити рівень мотивації робітників, які її виконують.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровської О. Ф.*

**Література:** 1. Блинов А. О. Исскуство управления персоналом : учеб. пособие для економ. колледжей и вузов / А. О. Блинов – М. : Гела, 2001, – 411 с. 2. Чижов Н. А. Кадрові технології / Н. А. Чижов. – К. : Іспит, 2000. – 352 с. 3. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом : учебник / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 304 с. 4. Галенко В. П. Как эффективно управлять организацией? / В. П. Галенко. – М. : Бератор - Прес, 2003. – 160 с. 5. Балобанова Н. В. Природна мотивація: посилювати чи не дати знизитися? / Н. В. Балобанова // Управління персоналом. – К. : Зірка, 2006. – № 17 (147). – С. 32–35. 6. Протасов В. Ф. Дисбаланс "стимулу" і "морквини" / В. Ф. Протасов // Управління персоналом. – К. : Зірка, 2006. – № 21 (151). – С. 18–20.

# ОСОБЛИВІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 658.589

***Гвоздинська В. В.***

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто сутність та особливість управління інноваційною діяльністю на підприємстві. Визначено необхідність впровадження інновацій у систему управління підприємством.*

***Ключові слова:*** *інновація, інноваційна діяльність, управління інноваційною діяльністю, управління.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена сущность и особенность управления инновационной деятельностью на предприятии. Определена необходимость внедрения инноваций в систему управления предприятием.*

***Ключевые слова:*** *инновация, инновационная деятельность, управление инновационной деятельностью, управление.*

***Annotation.*** *The nature and the feature of innovation management at on enterprise has been discusses. The need to innovate in the enterprise management system has been identified.*

***Keywords:*** *innovation, innovation activity, innovation management, management.*

© Гвоздинська В. В., 2015

Інноваційна діяльність підприємства – це комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємств – один із найсуттєвіших вагомих чинників, які дозволяють підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою комерційних інтересів цього підприємства [1, с. 56–59].

Вивченням цього питання займалися такі вчені-економісти, як Є. Денисон, Є. Домар, Дж. М. Кейнс, Д. Кларк, Р. Лукас, Г. Менш, Б. Твісс, К. Фрімен, Р. Харрод, Й. Шумпер та ін. Серед вітчізняних і російський вчених варто зазначити праці Ю. Бажала, Л. Безчастного, С. Глазьева, А. Дагаєва, В. Іноземцева, М. Крупки, І. Лютого, В. Мединського, С. Онішко, Л. Нейкової та інших [2, с. 246–259].

Інновація – процес розробки, впровадження, експлуатації виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу, що покладений в основу новації. При цьому інновація – об'єкт, успішно впроваджений і який приносить прибуток завжди проведеному науковому дослідженню або зробленому відкриттю, якісно відмінному від попереднього аналога.

Управління інноваційною діяльністю – це процес, спрямований на управління, використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення і відновлення номенклатури і поліпшення якості продукції, що випускається, вдосконалення технології її виготовлення з подальшим упровадженням і ефективною реалізацією на внутрішньому і зарубіжному ринках.

У сучасній економіці інновації на підприємстві займають найважливіше місце в контексті його конкурентоспроможного розвитку.

Аналізу та визначенню терміна "інновація" присвячено праці різних вчених, узагальнення та дослідження яких наведено в табл. 1.

**Таблиця 1**

**Інноваційна діяльність підприємства**

| Автор | Визначення | Ключеве слово |
|---|---|---|
| Н. Сафронов | Система заходів щодо використання наукового, науково-технічного та інтелектуального потенціалу з метою здобуття нового або покращуваного продукту або послуги, нового способу їх виробництва для задоволення як індивідуального попиту, так і потреб суспільства в новинах в цілому | Система заходів |
| В. Грузинов | Вид інноваційної діяльності, пов'язаний із трансформацією ідей-інновацій у новий вдосконалений продукт, упроваджений на ринку; у новий або вдосконалений технологічний процес, використаний в практичній діяльності; у новий підхід до соціальних послуг | Вид інноваційної діяльності |
| В. Мединський | Такий вид діяльності, який сприяє перетворенню досягнень науково-технічного прогресу в реальні нові технології, товари, послуги, методи організації та управління виробничими процесами підприємств | Вид діяльності, який сприяє перетворенню досягнень науково-технічного прогресу |
| Г. Гольдштейн | Це комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, направлений на комерціалізацію накопичених знань, технологій і устаткування. Результатом інноваційної діяльності є нові або додаткові товари / послуги або товари/послуги з новими якостями | Комплекс заходів |
| В. Хартман | Це вид діяльності, пов'язаний із трансформацією ідей (зазвичай результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень) у новий або вдосконалений продукт, упроваджений на ринку, в новий або вдосконалений технологічний процес, використаний у практичній діяльності, або як новий підхід до соціальних послуг | Це вид діяльності, пов'язаний з трансформацією ідей |

На нашу думку, інновація – це нововведення, кінцевий результат інноваційної діяльності, а інноваційна діяльність, у свою чергу, це – діяльність, направлена на пошук і реалізацію інновацій з метою розширення асортименту і підвищення якості продукції, вдосконалення технології і організації виробництва.

Управлінські інновації часто зникають з поля зору керівників, які зазвичай зводять розвиток підприємства до технічних чи технологічних інновацій. За такого підходу підприємство не розглядається як система діяльності, вихоплюється лише її "основний" процес. Потенціал організації сприймається однозначно як технічний і технологічний. Організаційний і кадровий потенціали, тобто ступінь нарощування можливостей за рахунок більш ефективного управління і використання людських ресурсів, серйозно не використовуються. Таким чином, можливості для розвитку істотно знижуються.

Маючи на меті розкрити сутність інновацій системі управління та особливостей їхнього впровадження, ми виходимо з того, що процес розвитку в будь-якій організації повинен бути керованим. Іншими словами, умовою існування і розвитку будь-якого підприємства є наявність в нього комплексної системи управління. Засобом керованого розвитку є інновації, тобто цілеспрямовані зміни, нові елементи, свідомо впроваджені у виробничу культуру і структуру організації. Існує безліч змін, що виникають в організації стихійно. Однак із упровадженням інновацій ми маємо справу тільки там, де проводяться цілеспрямовані зміни, що відповідають обраному напрямку розвитку, зафіксованим результатам, до яких мають привести зміни, і забезпечуються всі умови, за яких процес перетворень протікає найбільше ефективно [3; 4].

Різноманітні завдання, що виникають в процесі управління, можна об'єднати, звівши до виконання ряд базових управлінських функцій: планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання [3].

Оскільки відновлення, розвиток будь-якої діяльності відбувається за рахунок удосконалення методів її реалізації, можна стверджувати, що напрямами можливих інновацій у системі управління є методи реалізації перерахованих вище функцій у процесі управління всіма сферами діяльності підприємства, а також способи розподілу цих функцій на підприємстві, тобто організаційні структури управління [1; 5].

Прояв необхідності в управлінських інноваціях, а також їхнє фактичне здійснення відбуваються саме на рівні методів, що використовуються керівниками підприємств під час вирішення визначених завдань у процесі управління тими чи іншими сферами діяльності. Звідси підставою для управлінських нововведень є зміна завдань, які розв'язує підприємство, що, в свою чергу, викликано об'єктивними причинами, які відбуваються в зовнішньому середовищі його функціонування [4].

Отже, на основі вищенаведеного можемо сформувати авторське визначення "інновацій в системі управління" – це впроваджені та (або) вдосконалені організаційно-технічні рішення адміністративного, комерційного та іншого характеру, що приводять до зміни форми реалізації взаємодії та розвитку відносин управління, виражених у законах і принципах менеджменту, а також у меті, функціях, структурі, методах і процесі управління.

Необхідність їх виділення зумовлює певні специфічні особливості їх впровадження та використання. До них можна віднести:

– високий рівень розвитку менеджменту;

– трансформацію способу функціонування організації – забезпечує настроювання системи менеджменту на реалізацію інновацій решти типів (синергічний ефект);

– надзвичайно високу роль людського фактора в процесі впровадження інновацій;

– широке використання інтелектуального потенціалу – за своєю природою інновації в системі управління у більшості випадків носять нематеріальний характер та потребують значних інтелектуальних затрат;

– необхідність ефективних комунікацій – впровадження інновацій в системі управління пов'язане з масовими потоками інформації, ефективність яких значною мірою впливає на успішність інноваційних змін;

– складність оцінки – зумовлюється появою синергічних ефектів та відсутністю підходів до їх комплексної оцінки.

Варто також зазначити, що існує значна кількість чинників, що перешкоджають впровадженню управлінських новацій на підприємствах [5]. До них належать:

– відсутність у достатньому обсязі фінансових можливостей для формування управлінського потенціалу;

– недостатня кваліфікація управлінського персоналу;

– відсутність інформації про ефективні нововведення у сфері управління;

– складність одержати кваліфіковану допомогу і консультації та ін.

Отже, необіхдність впровадження інновацій у системі управління вже ніким не піддається сумніву, проте інноваційний процес у цьому випадку має свої особливості, які необхідно враховувати. Дослідження проблеми в теоретичному аспекті на сьогодні перебуває на етапі зародження. Тому вивчення цієї тематики є перспективним, і подальші дослідження, на нашу думку, мають бути сконцентрованими у напрямку дослідження потенціалу системи управління для впровадження інновацій, вивчення ризиків, що неминуче виникають, шляхів зведення їх до мінімуму, розроблення напрямків роботи з персоналом з метою максимального зниження рівня опору та внутрішнього напруження, дослідження в напрямках управління гнучкістю як необхідною умовою розвитку суб'єктів господарювання.

*Науковий керівник – Боярська М. О.*

**Література:** 1. Прокопишин Л. П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Л. П. Прокопишин // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011р. – № 628. – С. 628–633. 2. Про інноваційну діяльність: Закон України від 03.06.2010. – № 34 [Електроннйи ресурс]. – Режим доступу 3. Боярська М. О. Сутність і характеристика понять "нововведення" та "інновація" / М. О. Боярська // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 7–8. – С. 9–12. 4. Боярська М. О. Сутність поняття "інноваційна діяльність" / М. О. Боярська // Матеріали IX Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених "Наукові концепції і практика реалізації стратегій інноваційного розвитку України та її регіонів" Донецьк, 22 березня, 2007 р. / заг. ред. к.е.н., професора Дубницького В. І. – Донецьк : ТОВ "ДЕГІ", 2007. – Ч. 2. – С. 35–36. 5. Повчик С. Инновационный менеджмент в рыночной системе хозяйствования // Экономика Украины. – 2010. – № 2. – С. 34–36. 6. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту : підручник. – К. : Академвидав, 2010. – 416 с.

# ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СКЛАДАННЯ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.372.1:334

***Гогой І. Ю.***

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто та обґрунтовано теоретичні та практичні аспекти складання балансу підприємств України для оцінки їх фінансового стану, а також визначено та проаналізовано основні зміни у балансі, що виникли у зв'язку з затвердженням НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності".*

***Ключові слова:*** *баланс, звіт про фінансовий стан, актив, пасив, НП(С)БО, МСФЗ.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены и обоснованы теоретические и практические аспекты составления баланса предприятий Украины для оценки их финансового состояния, а также определены и проанализированы основные изменения в балансе, возникшие в связи с утверждением НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности».*

***Ключевые слова:*** *баланс, отчет о финансовом состоянии, актив, пассив, НП(С)БУ, МСФЗ.*

***Annotation.*** *The theoretical and practical aspects of the company's balance sheet Ukraine were considered to assess their financial situation and the major changes in the balance sheet were identified and analyzed from the adoption of emergency NFRS 1 "General requirements for financial reporting."*

***Keywords:*** *balance sheet, statement of financial position, assets, liabilities.*

На сьогодні забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємств неможливе без постійного аналізу їх фінансового стану, а саме фінансової звітності. Основне призначення фінансової звітності полягає у забезпеченні внутрішніх і зовнішніх користувачів повною, правдивою та неупередженою інформацією про фінансово-майновий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства з метою прийняття ними рішень. Однією з головних форм фінансової звітності як основи інформаційного забезпечення про поточний стан підприємства є бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Правильне використання балансу дозволяє обґрунтовано прийняти економічні рішення, які забезпечать підвищення ефективності діяльності підприємств і економіки країни в цілому.

Сьогодні значно зростає інтерес до практичного використання показників звіту про фінансовий стан в управлінні економічними процесами, особливо в галузі кредитування, інвестування, збереження, відчуження, розподілу та перерозподілу власності, а також у формуванні фінансових, податкових відносин. Тому правильне складання та використання балансу в умовах ринкової економіки є надзвичайно актуальним.

© Гогой І. Ю., 2015

Проблемам обліку й аналізу бухгалтерського балансу підприємства приділено увагу в працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні положення та практичні рекомендації щодо методики складання та використання бухгалтерського балансу розкриті в працях Бутинця Ф. Ф., Валуєва Б. І., Вериги Ю. А., Ганяйло О. М., Кірейцева Г. Г., Кужельного М. В., Малюги Н. М., Мних Є. В., Олійник С. О., Пушкаря М. С., Сопка В. В., Сук Л. К., Сушко Д. С., Хомина П. Я., Шевчука В. О., Яремка І. Й. й ін.

У зарубіжній літературі питання складання та використання бухгалтерського балансу обґрунтовані в працях Андросова А. М., Бланка І. А., Друрі К., Савицької Г. В., Соколова Я. В., Ван Бреда М. Ф., Метьюса М. Р., Перера М. Х. Б., Рішара Ж., Хендріксена Е. С. й інших.

Проблеми сутності бухгалтерського балансу, удосконалення методик його складання та аналізу розглянуті та обґрунтовані в дисертаціях Бондаря В. П. (2000), Ганусич В. О. (2005), Сушка Д. С. (2008), Чижевської Л. В. (1999).

Метою статті є аналіз та обґрунтування теоретичних та практичних аспектів складання балансу підприємства для оцінки його фінансового стану.

Відповідно до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", баланс (звіт про фінансовий стан) – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Його форма має вигляд таблиці і є єдиною із всіх форм фінансової звітності, що складається на певну дату, а не за період.

У міжнародній практиці згідно з МСФЗ датою балансу є дата закінчення фінансового року, що може не збігатися з календарним [1]. Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" календарний рік залишається звітним періодом для складання фінансової звітності, тому вітчизняним підприємствам слід складати баланс станом на кінець останнього дня кварталу, року. Активи і зобов'язання у звіті про фінансовий стан розміщені в порядку їхньої ліквідності.

У зв'язку зі змінами, що відбулися у фінансовій звітності підприємства, та прийнятим НП(С)БО 1, склад балансу не змінився. Однак структура самого звіту та його назва змінились. У новій формі відбулося об'єднання статей, однак вітчизняні підприємства можуть включати у звітності додаткові статті згідно з додатком 3 до національного стандарту за умови, що оцінка статті може бути достовірно визначена та вона є істотною.

Щодо розділів балансу, то їх кількість в активі скоротилась: витрати майбутніх періодів із окремого розділу стали статтею у складі "Оборотних активів". Таке переведення є недоречним, тому що у цьому розділі можуть відображатися витрати на інновації, які у незавершеному стані не є оборотними активами, оскільки їх реалізація неможлива, і вони можуть накопичуватися на цьому рахунку довше, ніж операційний цикл.

У пасиві балансу статті другого та третього розділів об'єднано в один розділ під назвою "Довгострокові зобов'язання і забезпечення". До третього розділу "Поточні зобов'язання та забезпечення", крім зазначеної вище статті "Поточні забезпечення", додано статтю "Доходи майбутніх періодів", що була окремим розділом. Однак був виділений окремий розділ "Зобов'язання, пов'язані з необоротним активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття". Таке виокремлення є також недоречним, тому згідно з НП(С)БО 27, для того щоб необоротні активи були визнані як утримувані для продажу, однією з умов є те, що їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу.

У кожному розділі активу та пасиву звіту сформовано статті, в яких міститься інформація про фінансовий стан підприємства. У балансі надається інформація про наявність у підприємства ресурсів та прийнятих ним зобов'язаннях. Економічні ресурси забезпечуються зобов'язаннями й власним капіталом, тому:

*Активи = Зобов'язання + Власний капітал*

Баланс підприємство складає за даними залишків, що значаться на рахунках синтетичного обліку, які розміщені в Оборотній відомості або Головній книзі на дату балансу.

Перед початком заповнення Звіту про фінансовий стан слід уважно перевірити й переконатися в правильності сум, відображених на синтетичних рахунках бухгалтерського обліку, їхню повну відповідність аналітичному обліку й відображення на них господарських операцій за вибраною обліковою політикою підприємством. Необхідно переконатися також у рівності підсумків оборотів за місяцями звітного періоду й рівності підсумків за залишками, що значаться по дебету й кредиту рахунків синтетичного обліку Головної книги або Оборотного балансу (відомості) [2].

У більшості випадків найменування й зміст статті звіту збігається з конкретним балансовим рахунком, що значно спрощує заповнення самої звітної форми й практично виключає випадки викривлення звітних показників. Слід зауважити, що залишки за рахунками класів 1, 2 і 3 відображаються в активі балансу, а залишки за рахунками класів 4, 5 і 6 – у пасиві балансу.

Таким чином, якщо підприємство правильно застосовує рахунки бухгалтерського обліку та правильно веде журнал господарських операцій, то складений баланс за їх даними буде містити повну, правдиву й неупереджену інформацію про його фінансовий стан на звітну дату.

Отже, з зазначеного вище можна зробити висновок, що зміни, внесені наказом Міністерства фінансів України, мають значний вплив на теоретичні та практичні аспекти складання балансу підприємства. Відповідно до прийнятих змін у Звіті про фінансовий стан більшість об'єктів обліку узагальнена в певній групі (статті) однорідних об'єктів. Для їх деталізації у додатку 3 до НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" передбачено перелік додаткових статей Балансу, які можуть його деталізувати, однак для цього інформація в цих статтях повинна бути істотною.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, професор Тютюнник П. С.*

**Література:** 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність" : Наказ Міністерства фінансів України зі змінами від 27.06.2013 р. № 617 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua-/laws/show/-z1054-03. 2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res-/Zakoni/MetodRek/metod. 3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України зі змінами від 24.10.2013 р. № 663-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.-ua/laws/show/996-14. 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 "Подання фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/320282/file/IAS%2001.pdf. 5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13. 6. Фінансова звітність [Текст] : навч. посіб. / П. С. Тютюнник, Ю. Д. Маляревський ; Харківський держ. економічний ун-т. – Х. : ХДЕУ, 2002. – 256 с.

# ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КРЕДИТНИЙ РИЗИК»

УДК 30.131.7:336.77

***Голобородько Д. О.***

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

***Анотація.*** *Визначено сутність поняття «кредитний ризик» на основі групування та аналізу наявних підходів.*

***Ключові слова:*** *ризик, небезпека, невизначеність, ймовірність, збитки, кредит, кредитний ризик.*

***Аннотация.*** *Определена сущность понятия «кредитный риск» на основе группировки и анализа существующих подходов.*

***Ключевые слова:*** *риск, опасность, неопределенность, вероятность, убытки, кредит, кредитный риск.*

***Annotation.*** *The essence of the concept of credit risk on the basis of the grouping and analysis of existing approaches was defined in the article.*

***Keywords:*** *risk, danger, uncertainty, probability of losses, credit risk, credit risk.*

На сьогодні в науковій літературі немає системного розуміння сутності поняття "кредитний ризик", це обумовлено неоднозначністю та розбіжностями у підходах до визначення складових цього поняття: "ризик" та "кредит".

© Голобородько Д. О., 2015

*Для* найбільш повного виявлення сутності поняття "кредитний ризик" необхідно розглянути різні підходи до визначення категорії "ризик" та відстежити історію виникнення та розвитку цього поняття.

В економічній літературі категорію "ризик" можна розглядати з різних боків, оскільки залежно від сфери дослідження змінюється, відповідно, і її зміст. У табл. 1 наведено основні підходи до визначення поняття "ризик", які були запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими.

**Таблиця 1**

**Підходи до визначення поняття «ризик»**

| Автор | Визначення поняття "ризик" |
|---|---|
| Класична школа та її послідовники | |
| Дж. Міль, І. Сеньйор | це можливі збитки внаслідок обрання певного рішення |
| Вітлинський В. В., Пернарівський О. В. | це міра можливого несприятливого відхилення від очікуваного результату того чи іншого управлінського рішення, яке може призвести до втрати установою частини прибутків, до збитків, шкоди іміджу, а в екстремальних умовах становить загрозу її існування |
| О. Малахова | це усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності |
| Ілляшенко С. М. | це можливість або загроза відхилення результатів конкретних рішень чи дій від очікуваних |
| Багодир Я. Я. | це ймовірність виникнення непередбачуваних змін, які матимуть негативний вплив на запланований результат здійснюваної операції внаслідок того, що суб'єкт діє в умовах невизначеності |
| Неокласична школа та її послідовники | |
| А. Маршал, А. Пігу | це невизначеність ситуації, що може призвести до ймовірності відхилень від поставленої мети |
| Ф. Найт | це невизначеність, яка може призвести до отримання прибутку |
| Севрук В. Т. | це ситуативна характеристика діяльності будь-якого виробника, у тому числі банку, що відображає невизначеність його результату та можливі несприятливі наслідки в разі неуспіху |
| Дж. Сінкі, Роуз Пітер | це невизначеність, пов'язана з якою-небудь подією чи її наслідками |
| Граділь А. І. | це невизначеність, ймовірність настання непередбачених подій, що спричиняє потенційну можливість як отримання втрат, так і прибутку, а також відхилення від поставленої мети, наявність альтернативних варіантів дій, необхідність оцінки та вибору |
| Шумський А. О. | це імовірнісна характеристика події, яка у далекій перспективі може призвести до появи втрат, недоотримання доходів або отримання додаткових доходів у результаті усвідомлених дій кредитної організації під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку в умовах невизначеності економічного середовища |
| Методичні вказівки Національного Банку України | це ймовірність того, що події, очікувані чи неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та / або надходження банку |

Таким чином, з табл. 1 видно, що запропоновані визначення поняття "ризик" умовно можна поділити на два основні підходи, перший з яких запропонований представниками та послідовниками класичної школи, згідно з яким ризик в узагальненому вигляді розглядається як можливість отримання негативних результатів внаслідок непередбачуваних змін умов діяльності, другий підхід запропонований представниками та послідовниками неокласичної школи, ризик, на їх думку, – це ймовірність отримання непередбачених результатів при невизначеності умов функціонування.

Узагальнюючи наведені вище визначення, можна сказати, що під ризиком слід розуміти можливість відхилення отриманих результатів від запланованих (отримання збитків, погіршення результатів та показників діяльності установи) внаслідок непередбаченої зміни характеру впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Тож, оскільки визначення категорії "кредитний ризик" значною мірою залежить від визначення категорії "ризик", як було сказано вище, то, відповідно, сутність кредитного ризику буде дещо змінюватись залежно від змісту її складових.

Підходи до визначення категорії "кредитний ризик", які пропонуються вітчизняними та зарубіжними вченими, наведено у табл. 2.

З наведеного в табл. 2 видно, що запропоновані підходи до визначення поняття "кредитний ризик" умовно можна поділити на три групи. До першої групи віднесено визначення, які характеризують кредитний ризик як ймовірність невиконання боржником своїх зобов'язань перед кредиторами, варто також зауважити, що визначення, наведені в українському законодавстві, також віднесені до цієї групи, проте таке трактування кредитного ризику не можна вважати абсолютним, оскільки воно є доволі вузьким та висвітлює лише ризики, які понесе кредитор внаслідок кредитної угоди, тож узагальнене поняття кредитного ризику має охоплювати ризики, які можуть бути понесені як кредитором, так і позичальником, такий підхід до визначення кредитного ризику пропонується другою групою вчених. До третьої групи були віднесені вчені, які характеризують кредитний ризик як результат

прийняття управлінського рішення менеджерами фінансової установи (банку), тобто такий підхід є вузькоспеціалізованим, оскільки охоплює лише інтереси кредитора, з чітким його визначенням.

**Таблиця 2**

**Підходи до визначення поняття «кредитний ризик»**

| Автор | Визначення категорії «кредитний ризик» |
|---|---|
| як можливість невиконання боржником своїх зобов'язань | |
| Балабанов І. Т., Дж. Сінкі [1; 2] | це небезпека несплати боржником основної суми боргу і процентів, що належать або призначаються кредиторові |
| Корнилов Ю. А. [3] | це ризик фінансових втрат, пов'язаних із дефолтом контрагента, тобто з його небажанням або неспроможністю своєчасно й у повному обсязі виконати свої зобов'язання перед банком |
| Гаряга Л. О. [4] | це будь-яка негативна зміна ринкової вартості активів через можливість настання дефолту позичальників |
| Вітлинський В. В. [5] | це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання |
| Постанова правління НБУ "Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями" № 23 від 25.01.2012 р. | це ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями |
| Розпорядження Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг "Про затвердження Положення про фінансові нормативи діяльності та критерії якості системи управління кредитних спілок" № 7 від 16.01. 2004 р. | це ризик невиконання позичальником зобов'язань за кредитним договором |
| як можливість недотримання умов кредитування як з боку боржника, так і з боку кредитора | |
| П(С)БУ 13 "Фінансові інструменти" | це імовірність втрат однієї зі сторін-укладачів контракту про придбання фінансового інструмента внаслідок невиконання зобов'язання іншою стороною |
| Граділь А. І. [6] | це небезпека тимчасових і кількісних змін грошового потоку, що виникає під час проведення кредитних операцій як з боку кредитора, так і з боку позичальника |
| Шматко Н. М. [7] | це ймовірність неповернення кредиту, що виявляється у двох формах: як ризик кредитора, що є ймовірністю неповернення кредиту та відсотків за ним, і ризик позичальника – як ймовірність втрати не лише заставленого майна, але і майбутніх доходів |
| як результат прийняття управлінського рішення | |
| Слобода Л. Я. [8] | це ймовірність повної / часткової втрати банком суми виданого кредиту та/чи процентів за користуванням ним або можливість отримання доходу на вкладений капітал унаслідок впливу факторів зовнішнього та внутрішнього щодо банку походження, що зумовлюють виникнення цих наслідків |
| В. Романов [9] | це ситуація прийняття рішення, що характеризується невизначеністю інформації щодо фінансово-господарського стану, достатності капіталу, наміру клієнта і майбутньої економічної кон'юнктури |

Тож, у разі визначення кредитного ризику як узагальненої економічної категорії необхідно охоплювати інтереси сторін кредитування. Учасниками процесу кредитування є дві сторони (позичальник та кредитор), оскільки такий підхід дозволяє найбільш повно відобразити сутнісну характеристику поняття "кредитний ризик" та систему їх взаємовідносин під час виникнення фінансових зобов'язань.

Якщо ж говорити про кредитний ризик банку, то можна сказати, що це ймовірність зниження доходу, вартості активів банку внаслідок неспроможності позичальника виконати взяті на себе зобов'язання згідно з кредитним договором, укладеним за згодою сторін та відповідно до чинного законодавства.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Смоляк В. А.*

**Література:** 1.Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с. 2. Синки Дж. Ф. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Ф. Синки. – М. : Catallaxy, 1994. – 618 с.

3. Корнилов Ю. А. Некоторые вопросы управления кредитным риском / Ю. А. Корнилов, А. Н. Боткин // Деньги и кредит. – 2007. – № 5. – С. 33–38. 4. Гаряга Л. О. Кредитний ризик: ідентифікація, класифікація та методи оцінки / Л. О. Гаряга // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Т. 17. – С. 318–329. 5. Вітлинський В. В. Кредитний ризик комерційного банку / В. В. Вітлинський. – К. : Знання , 2000. – 251 с. 6. Граділь А. І. Фінансові ризики у банківській діяльності : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / А. І. Граділь. – Х. : ХНУ, 2006. – 20 с. 7. Шматко Н. М. Методика кількісної оцінки кредитного ризику банківського портфеля / Н. М. Шматко // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1. – С. 67–71. 8. Слобода Л. Я. Роль та функції кредитних ризиків у банківській діяльності / Л. Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 128–137. 9. Романов В. Понятие рисков и их классификация / В. Романов // Финансовый бизнес. – № 1. – 2001. – С. 40–43.

# СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ

УДК 311:330.59

***Гречанікова А. О.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Наведено аналіз категорії "рівень життя", розглянуто основні показники, які її характеризують. Визначено основні тенденції зміни показників оцінки рівня життя населення.*

***Ключові слова:*** *рівень життя населення, категорія, показник, Індекс людського розвитку, темп росту.*

***Аннотация.*** *Приведен анализ категории «уровень жизни», рассмотрены основные показатели, которые её характеризуют. Определены основные тенденции изменения показателей оценки уровня жизни населения.*

***Ключевые слова:*** *уровень жизни населения, категория, показатель, Индекс людского развития, темп роста.*

***Annotation.*** *The article is an analysis of the category of "standard of living", the basic parameters that characterize it. The main trends of the living standards indicators are defined.*

***Keywords:*** *standard of living, the category index, index of human development, growth rate.*

Рівень життя населення впродовж тривалого часу залишається однією з основних соціально-економічних категорій, що характеризує не лише матеріальний добробут окремої людини, а й визначає узагальнений результат діяльності економіки країни за певний період. Ця категорія не є новою, вона тривалий час досліджувалась у зарубіжних та вітчизняних наукових роботах.

Дослідження теоретико-методологічних аспектів рівня життя знайшли відображення у роботах таких вчених, як: Дзюба І. В., Лібанова Е. М., Хаустова В. Є., Узунов Ф. В., Жеребин В. М., Мельниченко О. А., Удотова Л. Ф. та ін. [1 – 5]. Більшість вчених рівень життя населення розуміють як соціально-економічну категорію, яка характеризує можливості суспільства щодо забезпечення життя, діяльності та всебічного розвитку, але кожний наводить своє тлумачення категорії "рівень життя населення", основні з яких наведено в табл. 1.

Оскільки рівень життя населення – багатогранна категорія, для її розрахунку використовують різні показники.

Найвідомішим і найбільш інтегрованим показником оцінки рівня та якості життя у світі є Індекс людського розвитку (ІЛР), який введений ООН з 1990 року. ІЛР – це загальна міра для оцінки довготривалого прогресу за трьома основними вимірами людського розвитку: прожити довге й здорове життя, мати доступ до знань і гідний рівень життя. Згідно з міжнародним рейтингом країн за ІЛР у 2013 році (значення ІЛР по Україні дорівнює 0,734) Україна посіла 83 позицію, погіршивши результат на 5 позицій порівняно з 78 місцем у 2012 році з 187 країн [6].

© Гречанікова А. О., 2015

**Таблиця 1**

**Рівень життя населення як соціально-економічна категорія**

| Вчені | Рівень життя населення – це |
|---|---|
| Дзюба І. В. | забезпеченість населення необхідними для нормального цивілізованого життя матеріальними та духовними благами і ступінь задоволеності цими благами |
| Лібанова Е. М. | сукупні умови життя (праці, побуту, дозвілля) населення країни, відповідні досягнутому рівню її економічного розвитку |
| Хаустова В. Є. | ступінь задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб людей, забезпеченість населення споживчими благами |
| Удотова Л. Ф. | рівень добробуту населення, споживання благ і послуг, сукупність умов і показників, що характеризують міру задоволення основних життєвих потреб людей, зазвичай визначається величиною ВВП або ВНП на душу населення, середніми доходами сім'ї, людини в порівнянні з прожитковим мінімумом у певній країні і в інших країнах, з споживчим бюджетом сім'ї |

*Для* оцінки рівня життя у вітчизняній *літературі* використовують дещо інші показники. *Для* того щоб виявити, на які саме більше опираються сучасні науковці, проведено аналіз *літературних джерел* [1–5], результати якого зведено в табл. 2.

**Таблиця 2**

**Показники оцінки рівня життя населення**

| Показники \ Науковці | Дзюба І. В. | Лібанова Е. М. | Хаустова В. Є. | Удотова Л. Ф. | Мельниченко О. А. | Жеребин В. М. | Кількість посилань |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ВВП на душу населення, грн. | + | + | | + | + | | 4 |
| Індекс споживчих цін, % | + | + | + | + | | + | 5 |
| Наявний доход у розрахунку на одну особу, грн | + | + | | | + | | 3 |
| Заробітна плата, грн | + | + | | + | + | | 4 |
| Тривалість життя, роки | | + | + | | + | + | 4 |
| Кількість населення, тис. | | | | + | | + | 2 |
| Рівень зайнятості населення, % | + | | + | | | + | 3 |
| Прожитковий мінімум у середньому на одну особу, грн | | + | | + | + | | 3 |
| Рівень безробіття, %. | | | + | | | + | 2 |
| ВРП, тис. грн | + | + | | + | + | | 4 |
| Рівень смертності, %. | | | + | | | + | 2 |
| Коефіцієнт Джині | | + | | + | + | | 3 |

З табл. 2 бачимо, що найчастіше під час проведенні оцінки рівня життя населення використовують індекс споживчих цін, а також ВВП на душу населення, заробітну плату, тривалість життя населення та валовий регіональний продукт (ВРП). *Для* порівняння отриманих результатів наведемо показники, за допомогою яких фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень (НАН України) оцінюють рівень життя [7]: величина валового внутрішнього продукту на душу населення у фактичних цінах та співставних цінах, тис. грн; індекс споживчих цін, %; обсяг роздрібного товарообігу (у розрахунку на одну особу), тис. грн; співвідношення продовольчих і непродовольчих товарів у роздрібному товарообігу, %; рівень економічної активності населення, %; номінальний та реальний розмір фонду оплати праці в розрахунку на одного працівника, тис. грн; коефіцієнт демоекономічного навантаження, %; співвідношення розмірів мінімальної пенсії та мінімальної заробітної плати працівників, зайнятих в економіці, %; кількість малих підприємств (на 10 тисяч наявного населення); зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб, млн грн; рівень безробіття (за методологією МОП), %; облікова ставка НБУ,%.

Також дослідження рівня життя проводить Міністерство соціальної політики України, а саме Департамент стратегічного планування та аналізу надає інформацію щодо основних показників рівня життя населення. Показники, наведені Міністерством соціальної політики України, легкі для сприйняття, мають достатню статистичну

базу для розрахунку, негроміздку структуру, тому є зручними для оцінки рівня життя населення України. Їх перелік за період з 2005 по 2013 роки наведено в табл. 3 [8].

**Таблиця 3**

**Основні показники оцінки рівня життя населення України за 2005 – 2013 рр.**

| Показники | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Індекс споживчих цін, % | 110,3 | 111,6 | 116,6 | 122,3 | 112,3 | 109,1 | 104,6 | 99,8 | 100,1 |
| Наявний доход у розрахунку на одну особу, грн | 5 908 | 7 744,5 | 10 097,9 | 13 784,2 | 3 998,2 | 4 807,7 | 6 026,7 | 6 618,7 | 6 671,6 |
| Заробітна плата, грн | 806,2 | 1 041,5 | 1351 | 1 806 | 1 906 | 2 239 | 2 633 | 3025 | 3 265 |
| Мінімальна заробітна плата, грн | 298,5 | 375 | 430 | 545 | 650 | 894 | 973 | 1104 | 1 147 |
| Середній розмір пенсії разом із цільовою грошовою допомогою, грн | 316,2 | 406,8 | 478,4 | 776 | 934,3 | 1 032,6 | 1 151,9 | 1 253,3 | 1 470,7 |
| Прожитковий мінімум (ПМ) в середньому на одну особу, грн. | 423 | 472 | 532 | 626 | 701 | 875 | 953 | 1 095 | 1 176 |

У динаміці рівень життя населення є найбільш містким показником довгострокової ефективності соціально-економічної політики, яка здійснюється в державі, тому далі проведемо динамічний аналіз, результати якого наведено на рис. 1.

За результатами аналізу видно, що ланцюгові темпи приросту обраних показників за розглянутий період мають позитивну динаміку (окрім 2009 року). Спостерігається суттєве зниження темпів приросту в 2013 році відповідно до 2012 року, що свідчить про погіршення рівня життя населення та відповідає тенденції зміни ІЛР.




Рис. 1. **Темпи приросту показників рівня життя населення України**

Використання наведеного переліку показників надає змогу кількісними значеннями охарактеризувати рівень життя різних верств суспільства та зміни, що відбуваються у ньому. Також обраний інформаційний простір є базою для подальшого аналізу, а саме побудови інтегрального показника, або виділення факторів, які характеризують різні аспекти досліджуваного явища, за якими можливо оцінити рівень життя в країні в цілому, що, в свою чергу, дозволить установити реальний прожитковий мінімум та наблизити до нього основні соціальні стандарти та гарантії.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гольтяєва Л. А.*

---

**Література:** 1.Управление персоналом : учеб. для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во "Юнити", 2002. – 560 с. 2. Герчиков В. И. Управление персоналом: Работник – самый эффективный ресурс компании : учеб. пособие / В. И. Герчиков – М. : Инфра-М, 2008. – 282 с. 3. Егоршин А. П. Управление персоналом. / А. П. Егоршин. – Н.Новгород : НИМБ, 2001. – 210 с. 4. Управление персоналом органи-

зации : учебник / под ред. Кибанова А. Я. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2002. – 564 с. 5. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия / Е. В. Маслов – М. : Инфра-М, 2009. – 318 с.

# СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

УДК 005.336

***Гужва К. А.***

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

***Анотація.*** *Визначено сучасні проблеми використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах та перспективні напрямки розвитку трудового потенціалу на підприємствах.*

***Ключові слова:*** *кадри, кадровий потенціал, трудовий потенціал, трудові ресурси, навчання персоналу, професійне навчання, підготовка кадрів, перепідготовка кадрів, кадрова політика, стимулювання праці.*

***Аннотация.*** *Определены современные проблемы использования трудового потенциала на отечественных предприятиях, а также перспективные направления развития трудового потенциала на предприятиях.*

***Ключевые слова:*** *кадровый потенциал, трудовой потенциал, трудовые ресурсы, обучение персонала, профессиональная учеба, подготовка кадров, переподготовка кадров, кадровая политика, стимулирование труда.*

***Annotation.*** *In article the modern problems use of the labor potential of domestic enterprises are determined, as well as perspective directions for the development of laborpotential of the enterprise.*

***Keywords:*** *shots, personnel potential, labor potential, manpower, studies of the personnel, professional study, training, retraining of personnel, personnel policy, work incentives.*

Досвід роботи провідних підприємств свідчить про те, що їх головною конкурентною перевагою є унікальний трудовий потенціал. Досить високий рівень корпоративної культури робить підприємство привабливим для талановитих працівників, утримує їх в організації, а результати їх праці, у свою чергу, створюють відповідну репутацію фірми, привертають нових споживачів та висококваліфікованих співробітників. Головним завданням таких підприємств є сприяння зростанню професійної компетенції робітників та розвитку їх навичок і вмінь. Тому актуальним виявляється вивчення особливостей використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах.

Проблеми використання трудового потенціалу знаходять своє відображення у працях таких вчених: Богині Д. П., Горбункова В. М., Грішнової О. А., Іванісова О. В., Кібанова А. Я., Колота А. М., Назарової Г. В., Одегова Ю. Г., Пономаренко В. С., Федоніна О. С. та ін.

Метою цього дослідження є визначення основних проблем у сфері використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах та розробка заходів щодо його розвитку.

Для вирішення проблеми використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах поставлено такі завдання: визначення основних проблем у сфері використання трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах; розробка заходів щодо ефективного використання трудового потенціалу на підприємствах.

Для будь-якого підприємства головним фактором успіху стає його конкурентоспроможність, що визначається безліччю факторів, серед яких важливе місце займає трудовий потенціал. Наявність трудових ресурсів, професійно-кваліфікаційний рівень яких відповідає сучасним вимогам, – необхідна умова випуску конкурентоспроможної продукції (надання якісних послуг).

© Гужва К. А., 2015

Низький кваліфікаційний рівень персоналу є однією з основних причин слабкої конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг. Ця обставина відбивається на прибутках підприємств та обмежує їхні фінансові можливості, які використовуються з метою підвищення кваліфікації персоналу. Проблема підготовки й перепідготовки кадрів носить соціальний характер. Сьогодні професійна діяльність не зводиться до вирішення тільки виробничо-технічних завдань, вона усе більше сполучена з активною участю в реалізації соціальних, економічних, комерційних, правових і управлінських завдань. У зв'язку із цим стратегічним завданням кадрової політики підприємства можна назвати підготовку конкурентоспроможного працівника, який буде зацікавлений в якості виробленого продукту, економії ресурсу [1].

Однією із причин відмови вітчизняних підприємств від внутрішьонфірмової підготовки кадрів можна вважати недолік власних засобів. У той же час постійна ротація кадрів змушує керівників звертатися на ринок праці з метою наймання працівників.

Дослідження основних проблем розвитку трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах дозволило зробити такі висновки: обмеження з боку держави розміру витрат на проведення професійного навчання, які включаються до валових витрат підприємства; складна, тривала і витратна процедура отримання дозволів на проведення навчання кадрів на виробництві; недостатня зацікавленість роботодавців вкладати кошти у професійне навчання через відсутність механізму їх повернення в разі звільнення працівника; незацікавленість працівників вкладати кошти у професійне навчання через відсутність достатніх матеріальних стимулів; недостатній рівень використання сучасних технологій професійного навчання [2].

Зважаючи на зазначені проблеми, а також враховуючи існуючий соціально-економічний стан України, у тому числі стан професійної підготовки у навчальних закладах, диспропорції на ринку праці, безробіття, нині вкрай важливо розробити ефективний механізм організації системи професійного навчання кадрів на виробництві. Важливим напрямом розвитку такого навчання має бути стимулювання роботодавців з боку держави до збільшення розміру витрат на організацію професійного навчання. Грішнова О. А. зазначає, що досвід конкурентоспроможних на світовому ринку вітчизняних підприємств показує, що в них витрати на навчання персоналу становлять до 10 % фонду оплати праці. Тому, враховуючи світовий і вітчизняний досвід, доцільно збільшити розмір витрат підприємств на професійне навчання до 10 % фонду оплати праці [3].

Також виникла проблема визначення ціни робочої сили. Якщо розглядати робочу силу як здатність до праці, нерозривно пов'язану з її носієм – найманим робітником, то можна оцінювати її з позиції відтворення робочої сили. У загальному значенні ціна робочої сили – це витрати роботодавців на робочу силу, причому ці витрати є витратами протягом усього життєвого циклу людини, що забезпечують життєдіяльність людини. Для держави ціною робочої сили виступають сукупні витрати на неї, для працівника – індивідуальний дохід, а для роботодавців – витрати, пов'язані із працівником [4].

У сучасних умовах розвитку економіки України потребує глибоких змін процес розробки і реалізації кадрової політики на всіх рівнях, і на цій основі – пошуку резервів і чинників економії праці, обґрунтування реальних шляхів активізації людського чинника [5].

Ключовим чинником успіху у вирішенні цієї проблеми є мотивація високопродуктивної праці персоналу підприємства. У сучасних умовах в Україні на малих підприємствах необхідно увесь час удосконалювати кадрову роботу. Тобто менеджер повинен виконувати такі функції, як: планування, організація, мотивація, контроль.

Ефективне використання трудового потенціалу вимагає належної організації праці. У розвинених країнах формами організації праці, які стимулюють працівника максимально розкривати свій творчий потенціал, є: участь працівників в органах управління підприємством та його підрозділами, гуртки якості, ротація в межах цеху і підприємства тощо [6].

Ці форми організації праці можна розглядати як види соціального стимулювання якості праці. Їх доцільно застосовувати і в Україні. Але в умовах, які склалися в Україні, мотиваційний механізм праці базується, у більшості, на прагненні задовольнити потреби працівників лише за допомогою економічних методів.

Постановка завдання підвищення ефективності використання трудового потенціалу має важливе значення для повороту до інтенсифікації виробництва. А це припускає вирішення ряду взаємозалежних соціально-економічних проблем. Серед них: встановлення прямої залежності рівня доходів колективу від ефективності його роботи; удосконалення структури, здійснення реконструкції й модернізації робочих місць; формування кадрового потенціалу; підвищення ефективності використання ресурсів [7].

Таким чином, трудовий потенціал становить своєрідну призму, крізь яку переломлюються дії різних факторів і умов його використання. Тому успішна реалізація заходів у процесі використання трудового потенціалу значною мірою залежить від обліку умов і факторів, що визначають цей процес [8].

Новизною цього дослідження є визначення основних проблем у сфері використання трудового потенціалу та розробка заходів щодо його розвитку. Ці заходи дозволять значно підвищити рівень розвитку трудового потенціалу на вітчизняних підприємствах та стимулюватимуть персонал до розвитку.

Запропоновані рекомендації допоможуть у вирішенні основних проблем у сфері формування та використання трудового потенціалу підприємства.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О. В.*

**Література:** 1. Богиня Д. П. Управління потенціалом підприємства / Д. П. Богиня – К. : КНЕУ, 2006. – 258 с. 2. Горбунков В. М. Управління соціальним розвитком трудового колективу : конспект лекцій / В. М. Горбунков – К. : МАУП, 2006. – 180 с. 3. Грішнова О. А. Людський капітал України: сучасний стан та динаміка змін / О. А. Грішнова // Проблеми формування ринкової економіки: наук. зб. Спец. вип. Управління трудовими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 71– 80. 4. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : Видавництво КНЕУ, 2002. – 317 с. 5. Кибанов А. Я. Управление человеческими ресурсами / А. Я. Кибанов. – М. : Инфра-М, 2007. – 185 с. 6. Одегов Ю. Г. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю. Г. Одегов. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2009. – 176 с. 7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с. 8. Назарова Г. В. Управління розвитком діяльності промислових підприємств / Г. В. Назарова – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 239 с.

# ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

***Гуленко Л. М.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Досліджено сутність управління грошовими потоками. Визначено, як факторинг впливає на діяльність підприємства у розрізі оптимізації грошових потоків.*

***Ключові слова:*** *грошовий потік, факторинг, дебіторська заборгованість, операційна діяльність.*

***Аннотация.*** *Исследована сущность управления денежными потоками. Определено, как факторинг влияет на деятельность предприятия в разрезе оптимизации денежных потоков.*

***Ключевые слова:*** *денежный поток, факторинг, дебиторская задолженность, операционная деятельность.*

***Annotation.*** *The essence of cash flow management and defined as factoring affects the activity of the company in the context of cash flow optimization.*

***Keywords:*** *cash flow, factoring, accounts receivable, operations.*

За сучасних умов поглиблення фінансово-економічної кризи вітчизняні підприємства зіткнулись з неспроможністю здійснювати ефективне управління грошовими потоками, а саме дебіторською заборгованістю. Як наслідок, підприємства-кредитори втрачають купівельну спроможність своїх грошових активів, зростає потреба у позиковому капіталі, збільшуються витрати, пов'язані з обслуговуванням кредитів.

Для вирішення цієї проблеми важливим є проведення глибоких досліджень економічних механізмів, які визначають грошові потоки суб'єктів господарювання. Водночас у працях вітчизняних науковців не достатньо розкритими є питання управління грошовими потоками, які б розширили межі традиційного аналізу, сформували

© Гуленко Л. М., 2015

конкретні підходи до розробки аналітичного забезпечення управління ними, запропонували конкретні шляхи виходу підприємств зі стану неплатоспроможності тощо.

Переходячи до визначення поняття "управління грошовими потоками", яке досліджено багатьма авторами, серед яких: Бланк І. А. [1], Коваленко Л. О. [2], Лігоненко Л. О. [3], Поддерьогін А. М. [4], варто зазначити, що воно передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції грошових коштів, їх витрачання та втрат, динамічність, розподіл з метою збалансування фінансово-господарської діяльності підприємства.

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

Управління грошовими потоками входить до складу фінансового менеджменту на підприємстві і здійснюється на базі фінансової політики, яку провадить підприємство, є одним із найактуальніших проблем теорії і практики фінансового управління на підприємстві сьогодення [5].

Кожне підприємство прагне отримати максимальний ефект від здійснюваної діяльності за мінімальної вартості джерел її фінансування. У зв'язку з цим факторинг розглядається як альтернативне джерело фінансування оборотного капіталу підприємства.

Проблема управління грошовими потоками на підприємстві полягає в тому, що існує дефіцит грошових засобів на підприємстві для забезпечення його поточної, фінансової та інвестиційної діяльності, який спричиняється низькою ефективністю залучення та використання грошових ресурсів в умовах обмеженості фінансових інструментів, технологій та механізмів [6].

Однією із головних проблем виступає відновлення і збереження динаміки операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що є важливим чинником у забезпеченні необхідної ліквідної позиції підприємства і реалізації його попиту на грошові кошти.

Так як застосування факторингу знаходить відображення тільки в активі балансу, не зачіпаючи його пасив, під час проведення факторингової угоди відбувається зменшення по одній статті активу балансу (дебіторська заборгованість) і одночасне збільшення за іншою статтею активу (грошові засоби).

Так, під час використання факторингу оборотні кошти змінюють свою структуру: дебіторська заборгованість трансформується в грошові кошти. Отримані кошти вкладаються у виробництво, створюючи тим самим передумови для отримання додаткового прибутку.

Серед видів діяльності, на основі яких формується грошовий потік підприємства, факторинг впливає саме на операційну (табл. 1).

**Таблиця 1**

**Вплив факторингу на операційну діяльність підприємства**

| Вид діяльності | Вхідні потоки | Вплив факторингу | Вихідні потоки | Вплив факторингу |
|---|---|---|---|---|
| Операційна | Виручка від реалізації | Збільшується | Оплата рахунків постачальників | Дотримання графіку і розміру виплати |
| | Аванси від покупців | Збільшуються | Виплата заробітної плати | Дотримання графіку виплати |
| | | | Відрахування в позабюджетні фонди | Дотримання календарного плану |
| | Погашення дебіторської заборгованості | Погашається фактором | Сплата податків | Управління сплатою податків |
| | | | Виплата відсотків за кредит | Не впливає |

Отже, грошові потоки від операційної діяльності суттєво змінюються з застосуванням факторингу. Так, виручка від реалізації збільшується за рахунок надання підприємству фактором грошових коштів в обмін на отримання останнім права вимоги повернення дебіторської заборгованості першого. З такою ж залежністю збільшуються й аванси від покупців. Дебіторська заборгованість підприємства "погашається" фактором шляхом надання підприємству в обмін на його право вимоги грошові кошти. Тобто, можна зробити висновок, що прямий влив факторинг має саме на вхідні грошові потоки підприємства. Проте факторинг впливає і на вихідні грошові потоки. З його допомогою підприємство має змогу, дотримуючись календарного плану, вчасно розраховуватися з постачальниками, працівниками, проводити відрахування у позабюджетні фонди та відповідати за своїми зобов'язаннями перед державою шляхом вчасної виплати податків.

Так, визначивши вплив факторингу на операційну діяльність підприємства, важливо розуміти, і яку саме роль займає факторинг в управлінні грошовими потоками підприємства. Керівництво підприємства, приймаючи

рішення щодо використання факторингу для покращення свого становища, дійсно, може за рахунок цього інструменту покращити свою платоспроможність (рис. 1).

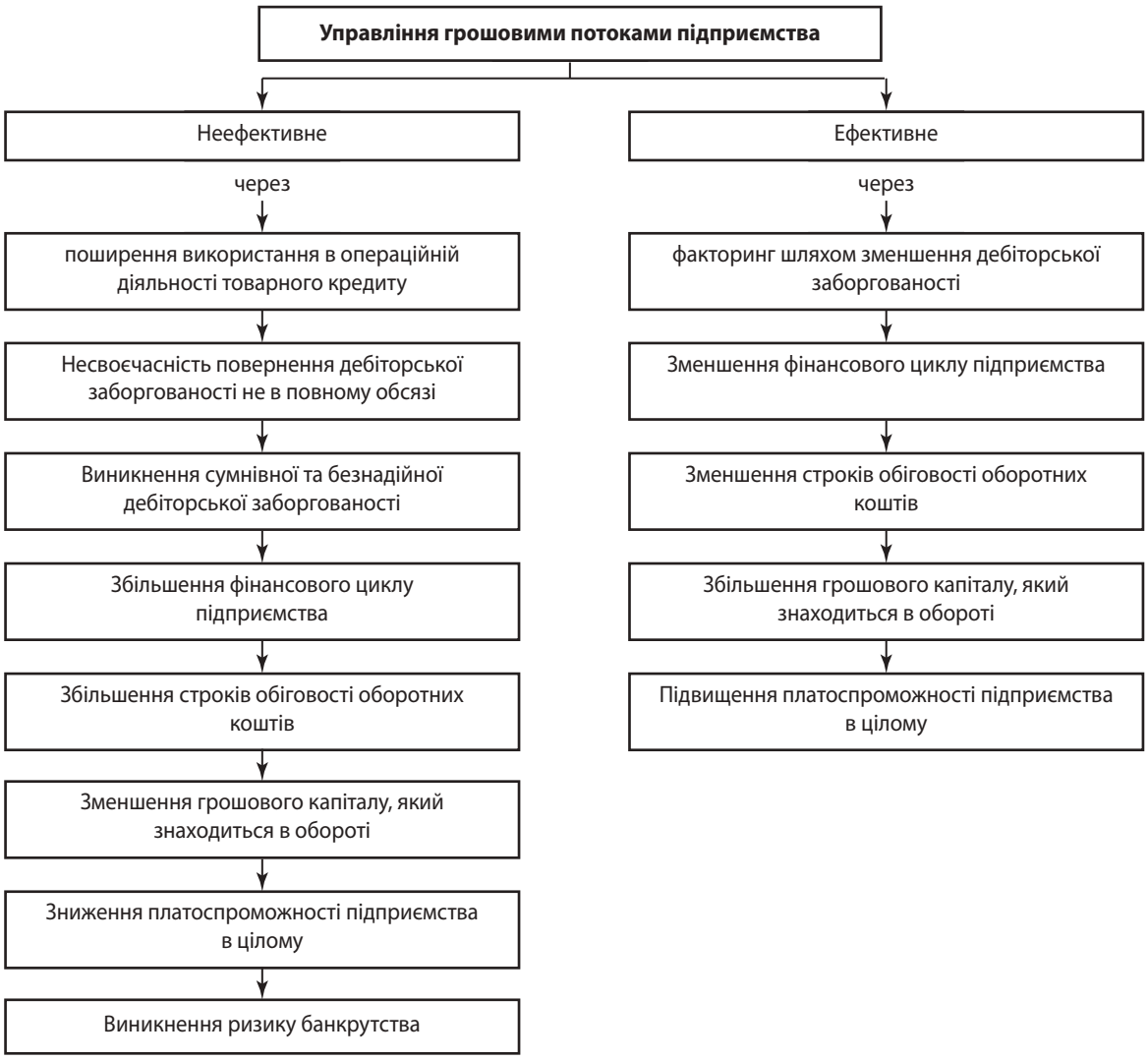



Рис. 1. **Вплив факторингу на платоспроможність підприємства**

Якщо ж розглядати ризики не вдавання до факторингу, то тут підприємство може зіткнутися навіть із ризиком банкрутства.

Так, у випадку, коли відбувається неефективне управління грошовими потоками підприємства, через поширення використання в операційній діяльності товарного кредиту, підприємству не може своєчасно та в повному обсязі бути повернена дебіторська заборгованість. Так на підприємстві виникає сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість, що збільшує фінансовий цикл підприємства. Далі, якщо підприємство не вдається до факторингу, збільшуються строки обіговості оборотних коштів, так як внаслідок використання факторингу оборотні кошти змінюють свою структуру: дебіторська заборгованість, трансформована в грошові кошти, вкладається у виробництво, даючи змогу підприємству отримати додатковий прибуток. На основі збільшення строків обіговості оборотних коштів, зменшується грошовий капітал, який знаходиться в обороті, відбувається зниження платоспроможності підприємства в цілому. Отже, підприємство може опинитися в ситуації виникнення ризику банкрутства.

І навпаки, якщо ж підприємство ефективно управляє своїми грошовими потоками через факторинг і зменшує дебіторську заборгованість, то його фінансовий цикл зменшується, як і строки обіговості оборотних коштів. Відбувається збільшення грошового капіталу, який знаходиться в обороті підприємства. За рахунок усіх цих факторів відбувається підвищення платоспроможності підприємства в цілому.

Отже, важливо зробити висновок, що факторинг має вплив на діяльність підприємства, його стан та заслуговує на увагу. Під час управління грошовими потоками варто розуміти, що, незважаючи на те, що факторинг, у

першу чергу, знаходить відображення тільки в активі балансу, не стосуючись пасиву, має значний влив на діяльність підприємства, його платоспроможність та фінансовий стан в цілому.

На жаль, факторинг майже не використовується вітчизняними підприємствами під час управління грошовими потоками. Одним із ключових факторів, стримуючих розвиток ринку факторингу в Україні, є відносно більша вартість факторингових операцій порівняно з вартістю банківського кредитування.

Головна причина полягає у відстороненості ціноутворення факторингових послуг від показників фінансового ринку, що безпосередньо впливають на розмір кредитних ставок. Вартість факторингу передусім залежить від маржі, що закладена постачальником під час реалізації товару, частиною якої виступає власне плата за факторинг [7]. Переважна більшість підприємців віддають перевагу банківському кредитуванню з огляду на значно нижчу вартість позикового капіталу, що пояснюється необізнаністю з приводу сутності цієї операції, яка полягає не тільки і не стільки у кредитуванні, скільки у фінансуванні, страхуванні та управлінні дебіторською заборгованістю. Беручи до уваги увесь спектр послуг, що надаються фактором, випливає, що факторинг завжди дешевший за кредитування і самостійне управління дебіторською заборгованістю, що передусім пов'язано із постійною абсолютною і поточною ліквідністю, а отже, безперервним операційним, а відповідно, і коротшим фінансовим циклом, уникненням ризику неплатежів за рахунок ефективного управління дебіторською заборгованістю і страхування безнадійних боргів. При цьому для достовірної оцінки переваг факторингу над банківським кредитуванням доцільно порівнювати обсяг комісійних фактора не зі ставкою кредитування, а зі ставкою кредитування плюс вартістю товарного кредиту і розміром комісійних за нього. Відповідно, можемо зробити висновок про сутність факторингу як фінансового інструменту, що вирішує завдання із фінансування діяльності підприємства, управління дебіторською заборгованістю та страхування ризиків неплатежів контрагентів.

Отже, факторингова операція – це нова форма управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування, тобто прискорене переведення в іншу форму оборотних активів.

Тобто, враховуючи ряд факторів, серед яких те, що факторингові витрати менші, ніж сплата відсотків за кредит для компенсації дебіторської заборгованості у випадку використання факторингу, та те, що факторинг може допомогти підприємству покращити свій фінансовий стан, варто зазначити, що є доцільність його використання як інструменту оптимізації грошових потоків підприємства, а саме з метою збільшення вхідного грошового потоку та як механізм захисту грошових надходжень від переуступки прав на дебіторську заборгованість.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

---

**Література:** 1. Біндасова Ю. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства [Текст] / Ю. Біндасова // Научно-технический сборник. – 2007. – № 77. – С. 388–394. 2. Бланк И. А. Управление денежными потоками [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника–Центр: Эльга–Н, 2002. – 736 с. 3. Грищенко В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В. Грищенко // Банківська справа. – 2011. – № 1. – С. 60–75. 4. Губачова О. М. Деякі аспекти управління рухом грошових коштів та їх вплив на фінансовий стан підприємства / О. М. Губачова // Економіка і регіон. – № 2 (5). – ПолтНТУ. – 2005. 5. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Знання, 2005. – 485 с. 6. Лігоненко Л. О. Управління грошовими коштами торговельного підприємства [Текст] : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ковальчук ; Мін-во освіти і науки України, Київський держ. торговельно-економ. ун-т. – К. : КДТЕУ, 1998. – 156 с. 7. Поддерьогін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства [Текст] / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 119–128.

# ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

УДК 336.71-028.68

***Гуцал А. О.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Використано метод таксономічного аналізу з метою визначення рівня фінансової стійкості банку та аналізу основних показників, що його характеризують, з подальшою розробкою практичних рекомендацій щодо підвищення його рівня.*

***Ключові слова:*** *метод таксономічного аналізу, рівень фінансової стійкості, стимулятор, дестимулятор, стратегія розвитку.*

***Аннотация.*** *Использован метод таксономического анализа с целью определения уровня финансовой устойчивости и анализа основных показателей, которые её характеризируют, с последующей разработкой практических рекомендаций по повышению его уровня.*

***Ключевые слова:*** *метод таксономического анализа, уровень финансовой устойчивости, стимулятор, дестимулятор, стратегия развития.*

***Annotation.*** *The method of taxonomic analysis to determine the level of financial stability of the bank and the analysis of the main parameters that characterize it, with the subsequent development of practical recommendations to improve its level.*

***Keywords:*** *method of taxonomic analysis, the level of financial stability, a stimulant, disincentives development strategy.*

Керівництво банку, клієнти банку і, що не менш важливо для фінансового розвитку банку, інвестори повинні мати прозору "картину" щодо питання – чи надійним є конкретний банк, чи ні у порівнянні із іншими банками. Важливим питанням є – куди вкладати гроші, в ненадійний банк гроші ніхто не вкладе. Фінансовий розвиток банку має за мету, як мінімум, стабільний його розвиток і, як максимум, ефективне його функціонування. Для оцінки фінансової стійкості банку можуть бути використані різні методи аналізу: таксономічний аналіз діяльності, кореляційний аналіз, регресійний аналіз та ін. Застосування таксономічного методу дає змогу більш точно визначити фінансову стійкість банку протягом визначеного періоду. Його використання пов'язане зі складністю досліджуваних економічних явищ і процесів, їх багатогранністю та неоднозначністю. Таксономічні методи мають потужний арсенал алгоритмів систематизації і покликані вирішити цю проблему. Саме це і обумовлює актуальність обраної теми.

Дослідженням питання використання таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займались такі вітчизняні дослідники, як: Айвазян С. А., Бажаєв З. І., О. Кожушко, В. Плюта, Сабліна Н. В. та ін. Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів [1, с. 78–82].

Метою написання статті є застосування методу таксономії для визначення рівня фінансової стійкості банку.

Під час побудови таксономічного показника застосовується матриця даних, складена із стандартизованих ознак. Стандартизація дозволяє позбутися одиниці виміру – як вартісної, так і натуральної.

Для обчислення таксономічного показника фінансової стійкості банку до системи показників слід віднести такі: коефіцієнт надійності; коефіцієнт фінансового важеля; коефіцієнт достатності капіталу; коефіцієнт захищеності власного капіталу; коефіцієнт захищеності дохідних активів; коефіцієнт мультиплікатора капіталу [2, с. 558].

Запропоноване дослідження дає можливість отримати досить повну та неупереджену інформацію про такий стан та можливу динаміку цього показника [3, с. 151].

Для побудови матриці спостережень був проведений вибір елементів, на основі яких буде розраховуватися таксономічний коефіцієнт розвитку.

На основі обраних елементів розрахуємо матрицю спостережень (X) [4]:

Результати розрахунку коефіцієнта таксономії фінансової стійкості ПАТ "Укрсоцбанк" за 2011–2013 роки наведено в табл. 2.

© Гуцал А. О., 2015

**Таблиця 1**

**Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника оцінки фінансової стійкості ПАТ "Укрсоцбанк"**

| Роки | Коефіцієнт надійності | Коефіцієнт фінансового важеля | Коефіцієнт достатності капіталу | Коефіцієнт захищеності власного капіталу | Коефіцієнт захищеності дохідних активів | Коефіцієнт мультиплікатора капіталу |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2011 | 22,059 | 4,533 | 17,042 | 0,140 | 0,654 | 5,868 |
| 2012 | 30,708 | 3,256 | 22,720 | 0,120 | 0,457 | 4,401 |
| 2013 | 26,269 | 3,807 | 20,131 | 0,150 | 0,671 | 4,967 |

**Таблиця 2**

**Розрахунок коефіцієнта таксономії фінансової стійкості ПАТ "Укрсоцбанк"**

| Рік | Розрахункові дані | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | $c_{io}$ | $\overline{c_o}$ | $S_o$ | $c_o$ | $d_i^*$ | $d_i$ |
| 2011 | 0,441 | 0,456 | 0,011 | 0,479 | 0,920 | 0,080 |
| 2012 | 0,592 | | | | 1,237 | -0,237 |
| 2013 | 0,336 | | | | 0,701 | 0,299 |

Динаміку змін таксономічного показника фінансової стійкості наведено на рис. 1.

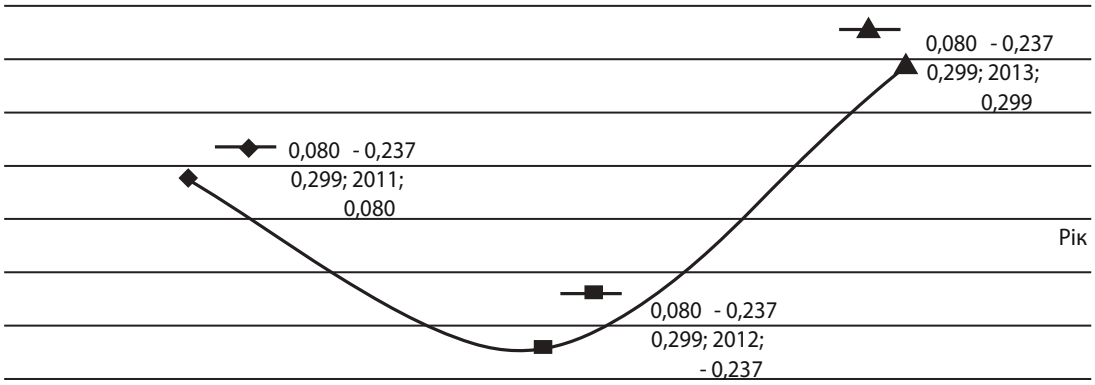



Рис. 1. **Динаміка таксономічного показника рівня фінансової стійкості ПАТ "Укрсоцбанк"**

Було проведено таксономічний аналіз фінансової стійкості ПАТ "Укрсоцбанк", спрямований на виявлення основних тенденцій та формування подальших рекомендацій щодо її підвищення. З метою своєчасного реагування на невідповідність показників діяльності банку необхідним є регулярне проведення оцінки показників фінансової стійкості, щоб забезпечити своєчасність, повноту і безперервність виконання усіх грошових зобов'язань банківської системи [5, с. 537] .

Головною перевагою застосування таксономічного аналізу для ПАТ "Укрсоцбанк" є забезпечення порівнювання результатів в цілому за сукупністю відібраних шести показників, а також можливість визначати показник як у статиці для ряду об'єктів, так і в динаміці для одного об'єкта.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в такому: було доведено, що характеристика фінансової стійкості банку не може бути обмежена групуванням певних кількісних показників, так як це якісна категорія, щодо якої необхідно застосувати математичний метод, а саме таксономічний; було виявлено фактори, що могли призвести до зниження цього показника, та розроблено пропозиції щодо його підвищення.

Таксономічний аналіз дав змогу зробити висновок про те, що ПАТ "Укрсоцбанк" має нестабільний фінансовий стан. Так як коефіцієнт таксономії в 2012 році був від'ємний, можемо говорити про певні проблеми, наявні в діяльності фінансової установи, хоча вже в наступному, 2013 році, ситуація нормалізувалася, і коефіцієнт набув свого найвищого рівня протягом останніх трьох років.

Низький показник фінансової стійкості ПАТ "Укрсоцбанк" в 2012 році може бути зумовлений тим, що управління фінансовою стійкістю банку здійснюється в умовах невизначеності, зумовленої науковим прогресом, нестабільністю політичної ситуації, зростанням конкуренції на фінансових ринках, посиленням глобалізаційних процесів та дефіцитом інформації. При цьому існує ризик зниження рівня прибутковості банку (чи зниження ефективності його фінансової діяльності) та можливість його банкрутства протягом певного періоду часу. У довгостроковій перспективі ризик зниження фінансової стійкості банку генерується як неефективною системою управління фінансами банку, невизначеністю цілей його фінансової діяльності, так і невизначеністю зовнішнього фінансового середовища. Тому необхідно побудувати ефективну систему стратегічного управління фінансовою стійкістю, яка сприятиме підвищенню фінансової стійкості банку в умовах зростаючої конкуренції та невизначеності на внутрішньому і світовому ринках. Доцільним буде також оцінити ліквідність, ефективність управління та ділову активність банку, щоб дати комплексну оцінку фінансового стану ПАТ "Укрсоцбанк" та визначити місце цієї фінансової установи на ринку банківських послуг. Адже в сучасних умовах сфера діяльності банку є не лише найперспективнішою, а ще й має значний ступінь ризику. З метою своєчасного реагування на проблеми, що пов'язані з рухом грошових коштів, банки на сьогодні зацікавлені в аналізі їх фінансової стану.

*Науковий керівник – старший викладач Міщенко О. Г.*

**Література:** 1. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82. 2. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : підручник [Текст] / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pulib.if.ua/part/6456. 3. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; [пер. с научной редакции В. М. Жуковой]. – М. : Статистика, 1980. – 151 с. 4. Фінансова звітність. Офіційний сайт ПАТ "Укрсоцбанк". Режим доступу : http://www.unicredit.ua/ip_finnational/. 5. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированое проектирование бизнеса / А. Д. Канчавели, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко и др. ; под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. – М. : Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.

# МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТАТИСТИЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ АНАЛІЗУ МЕХАНІЧНОГО РУХУ НАСЕЛЕННЯ

УДК 314.7.001.18 (477.87)

***Давиденко Г. В.***

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Сформовано системи показників міграції, які можуть характеризувати загальний рівень рухливості населення, масштаби, структуру, напряму та результативність міграційних потоків за той чи інший період.*

***Ключові слова:*** *міграція населення, показники міграції, коефіцієнти міграції.*

***Аннотация.*** *Сформированы системы показателей миграции, которые могут характеризовать общий уровень подвижности населения, масштабы, структуру, направления и результативность миграционных потоков за тот или иной период.*

© Давиденко Г. В., 2015

***Ключевые слова:*** *миграция населения, показатели миграции, коеффициенты миграции.*

***Annotation.*** *The objective of this paper is the formation cyctemy mihpatsiyi parameters that can characterize the overall mobility of the population, extent, structure, and direction of migration flows for a particular period.*

***Keywords:*** *migpatsiya population pokazateli migpatsii, migration coefficient*

Міграція забезпечує з'єднання територіально розподілених (за континентами, країнами, регіонами всередині країн) природних ресурсів і засобів виробництва з робочою силою, сприяє задоволенню потреб населення в отриманні роботи, житла, засобів до існування, соціально-професійної мобільності, зміні соціального статусу, інших характеристик життєвого становища населення тощо.

Для дослідження міграційних процесів велике значення має визначення соціально-демографічних характеристик мігрантів, оцінка обсягів міграцій, вивчення кількісних і структурних характеристик міграційних процесів, прогнозування напрямів та інтенсивності їх розвитку. Вивчення міграційних процесів ґрунтується на матеріалах переписів населення, даних поточного обліку мігрантів, вибіркових досліджень окремих міграційних потоків. Основним джерелом оперативної інформації про міграцію населення в Україні сьогодні є поточний облік міграційних подій. Він здійснюється шляхом безпосередньої реєстрації осіб, задіяних у міграційних процесах, тих, хто виписується з попереднього або прописується на новому місці проживання. Ця процедура пов'язана із заповненням талонів статистичного обліку до адресних листків прибуття та вибуття.

Основне джерело відомостей про міграцію населення – державна статистика, що включає поточний облік міграції та матеріали переписів населення; крім того, організуються вибіркові обстеження, мета яких, як правило, з'ясування мотивів переміщень. Міграція населення досліджується за допомогою системи показників, кожен з яких розкриває переважно ту чи іншу сторону явища [1].

Показники міграції – абсолютні та відносні числові характеристики міграційного процесу на різних його стадіях: потенційної міграції, переселення, приживлюваності новоселів, використовані в аналізі міграційної ситуації на рівні країни, регіону або поселення. Показники міграції можуть характеризувати загальний рівень рухливості населених територій, масштаби, структуру, напрями та результативність міграційних потоків за той чи інший період. У більшості – це розрахункові відносні показники (коефіцієнти міграції), засновані на зіставленні абсолютних показників (прибуття, вибуття, міграційного приросту, сальдо міграції, міграційного обороту та ін.) з середнім числом досліджуваної сукупності населення за певний період.

Структуру загальних міграційних потоків, їх питому вагу, з якої наочно можна уявити її кількісний і якісний характер (орієнтовно, тому що ці пропорції змінюються, хоча й у відносно невеликих розмірах).

На сьогодні існує ряд теорій, які пояснюють причинно-наслідковий зв'язок міграції робочої сили. За їх допомогою на макрорівні поєднуються масштаби, напрями, інтенсивність різних міграційних потоків між регіонами за параметрами соціально-економічного розвитку території (заробітною платою, рівнем зайнятості, розмірами капіталовкладень, житловими умовами, кількістю робочих місць та ін.). На мікрорівні вивчається міграційна реакція окремих індивідів, сімей або домогосподарств на зміну тих чи інших показників умов життя, важливих з погляду прийняття рішень на міграцію.

Показники міграції – абсолютні і відносні числові характеристики міграційного процесу на різних його стадіях, які використовуються в аналізі міграційної ситуації країни, регіону тощо. Показники міграції можуть характеризувати загальний рівень рухливості населення, масштаби, структуру, напрями та результативність міграційних потоків за той чи інший період.

Джерелом інформації про механічний рух населення є дані поточного обліку. Дані державної статистики дозволяють дослідити, з одного боку, міграційні процеси, а з іншого – сукупності мігрантів. Міграційні процеси кількісно характеризуються обсягом міграції, її інтенсивністю, розміром та напрямом міграційних потоків.

До основних абсолютних показників, що характеризують міграцію населення, відносяться:

- масштаби прибуття (П);
- масштаби вибуття (В);
- сальдо міграції (чиста, або нетто-міграція, Smex);
- міграційний обмін (загальна, або валова, міграція, Vмігр).

Масштаби прибуття характеризує число осіб, які прибули у певну територіально-адміністративну місцевість (країну, регіон) за певний період (місяць, квартал, рік).

Масштаби вибуття характеризує число осіб, які вибули з певної територіально-адміністративної місцевості (держави, регіону) у певний період.

Сальдо міграції – це різниця між числом прибуття і числом вибуття за певною територіально-адміністративною місцевістю (державою, регіоном) в аналізованому періоді, тобто чистий міграційний потік:

$$S_{тех} = П - В, \quad (1)$$

де $S_{тех}$ – сальдо міграції населення;

$П$ – масштаби прибуття;

$В$ – масштаби вибуття.

Міграційний обмін – це сума числа прибулих і вибулих в адміністративно-територіальній місцевості (державі, регіоні) за певний період:

$$V_{мігр} = П + В. \quad (2)$$

Позитивна або негативна підсумкова величина сальдо міграції характеризує вплив механічного руху населення на стан ринку праці конкретної територіально-адміністративної місцевості.

Інтенсивність міграційних процесів характеризується відносними показниками, серед яких основними є:

- коефіцієнт інтенсивності прибуття населення;
- коефіцієнт інтенсивності вибуття населення;
- коефіцієнт чистої міграції;
- коефіцієнт рухливості населення.

Коефіцієнт інтенсивності прибуття населення характеризує кількість прибулих до країни осіб у розрахунку на 1 000 жителів і розраховується так:

$$K_П = \frac{П}{\overline{S}} \times 1000, \quad (3)$$

де $K_П$ – коефіцієнт інтенсивності прибуття населення;

$П$ – масштаби прибуття;

$\overline{S}$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується.

Коефіцієнт інтенсивності вибуття населення характеризує кількість вибулих за кордон у розрахунку на 1 000 жителів і розраховується так:

$$K_В = \frac{В}{\overline{S}} \times 1000, \quad (4)$$

де $K_В$ – коефіцієнт інтенсивності вибуття;

$В$ – масштаби вибуття;

$\overline{S}$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується.

Коефіцієнт чистої міграції – це відношення чистої міграції до чисельності населення певної території і є характеристикою результативності міграції:

$$K_{мех} = \frac{S_{мех}}{\overline{S}} \times 1000, \quad (5)$$

або

$$K_{мех} = \frac{П + В}{\overline{S}}, \quad (6)$$

де $K_{мех}$ – коефіцієнт інтенсивності чистої міграції;

$S_{мех}$ – сальдо міграції;

$\overline{S}$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується;

$П$ – масштаби прибуття;

$В$ – масштаби вибуття.

Коефіцієнт рухливості населення використовують для характеристики міграцій незалежно від напряму потоків; він є відносною мірою загальної кількості міграційних переміщень, що відбуваються у певному населенні. Його називають ще коефіцієнтом інтенсивності міграційного обігу й обчислюють як відношення валової міграції до чисельності населення певної території:

$$K_{рух} = \frac{V_{мігр}}{\overline{S}} \times 1000, \quad (7)$$

де $K_{рух}$ – коефіцієнт рухливості населення;

$V_{мігр}$ – міграційний обмін або валова міграція;

$\overline{S}$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується.

Під час аналізу міграційних процесів часто виникає необхідність у їх розрізненні й порівняльному аналізі отриманих частин. У цьому разі можуть бути використані різні ознаки. Зокрема, широко розповсюджені класифікації, що грунтуються на демографічних, соціальних, професійних характеристиках мігрантів.

Так, наприклад, можна виокремити міграції чоловіків та жінок різних вікових груп, міських та сільських мешканців, за національною приналежністю тощо. Важливе значення для аналізу має поділ загального обсягу міграцій на окремі міграційні потоки, тобто сукупності мігрантів (або міграцій), які мають спільні території вибуття та прибуття. Не менш продуктивним з точки зору демографічного аналізу є поділ загального обсягу міграції за тривалий період на міграційні когорти – сукупності мігрантів, об'єднувані спільним періодом міграцій, а також виокремлення міграцій за порядком (перша, друга тощо) та напрямком (пряма й зворотна).

Для цього розраховують спеціальні коефіцієнти міграції. При обчисленнях спеціальних (часткових) коефіцієнтів інтенсивності міграції аналізують тільки мігрантів (міграції) з характеристиками, які цікавлять дослідника, – стать, вік, фах тощо. Базою порівняння є чисельність населення з цими самими характеристиками. Одними з таких коефіцієнтів є повікові коефіцієнти міграції, що характеризують міграційні процеси різних вікових груп.

Для характеристики інтенсивності міграції за віком використовують спеціальні повікові коефіцієнти інтенсивності міграції

- повіковий коефіцієнт інтенсивності прибуття населення;
- повіковий коефіцієнт інтенсивності вибуття населення;
- повіковий коефіцієнт чистої міграції;
- повіковий коефіцієнт рухливості населення.

Повікові коефіцієнти інтенсивності прибуття населення характеризують кількість прибулих в країну осіб певної вікової групи в розрахунку на 1000 жителів і розраховуються так:

$$K_{Пх} = \frac{П_x}{\overline{S}_x} \times 1000, \tag{8}$$

де $K_{Пх}$ – коефіцієнт інтенсивності прибуття населення у *х*-віковій групі;

*Пх* – масштаби прибуття населення у *х*-віковій групі;

$\overline{S}_x$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується у *х*-віковій групі.

Повікові коефіцієнти інтенсивності вибуття населення характеризують кількість вибулих резидентів за кордон певної вікової групи в розрахунку на 1 000 жителів і розраховуються так:

$$K_{Вх} = \frac{В_x}{\overline{S}_x} \times 1000, \tag{9}$$

де $K_{Вх}$ – коефіцієнт інтенсивності вибуття осіб у *х*-віковій групі за кордон;

*Вх* – масштаби вибуття у *х*-віковій групі;

$\overline{S}_x$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується у х-віковій групі.

Повікові коефіцієнти інтенсивності чистої міграції або повікові коефіцієнти механічного приросту населення – це відношення чистої міграції (сальдо міграції) у певній віковій групі до чисельності населення певної території у певній віковій групі і є характеристикою результативності міграції:

$$K_{мех.х} = \frac{S_{мех.х}}{\overline{S}_x} \times 1000, \tag{10}$$

або

$$K_{мех.х} = \frac{П_x + В_x}{\overline{S}_x}, \tag{11}$$

де $K_{мех.х}$ – коефіцієнт інтенсивності чистої міграції у х-віковій групі;

$S_{мех.х}$ – сальдо міграції у х-віковій групі;

$\overline{S}_x$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується у х-віковій групі;

$П_x$ – масштаби прибуття у х-віковій групі;

$В_x$ – масштаби вибуття у х-віковій групі.

Повікові коефіцієнти інтенсивності міграційного обігу обчислюються як відношення валової міграції у певній віковій групі до середньорічної чисельності населення у певній віковій групі:

$$K_{рух.х} = \frac{V_{мігр.х}}{\overline{S}_х} \times 1000, \quad (12)$$

де $K_{рух.х}$ – коефіцієнт рухливості населення у х-віковій групі;

$V_{мігр.х}$ – міграційний обмін або валова міграція у х-віковій групі;

$\overline{S}_х$ – середньорічна кількість населення за період, що характеризується у х-віковій групі.

Комплексне використання цих методів дозволяє найбільш повною мірою дослідити міграційний рух населення, та на основі проведених досліджень зробити прогноз її розвитку у майбутньому, а також розробити практичні рекомендації щодо поліпшення демографічної ситуації у регіоні.

Переміщення населення у просторі можливостей або стимулів є самоорганізований процес суспільної поведінки індивідів, скерований системою вподобань.

Розміри чисельності населення (густота або динаміка) – інтегральний показник, який відображає вплив багатьох чинників, що реально притягають людей у той чи інший регіон. І тому чисельність населення (його густоту або динаміку) можна розглядати як індикатор привабливості цих районів для певних соціальних груп населення.

Територіальні переміщення населення здійснюються в 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.

Тому питання прогнозування основних показників міжнародної міграції є актуальним в умовах сучасного економічного, соціального та геополітичного становища.

Моделювання та прогнозування перспективної кількості вибулих та прибулих міжнародних мігрантів здійснюється за допомогою застосування математичних методів, а саме аналітичного методу.

Аналітичні методи екстраполяції тенденції засновані на застосуванні методу найменших квадратів до динамічного ряду і наведені закономірності розвитку явища в часі у вигляді рівняння тренду.

Адекватність рівняння побудованого тренду оцінюють за допомогою коефіцієнта детермінації. Чим він більше, тим більше ймовірність, що варіація рівнів динамічного ряду описується цим рівнянням тренду.

Обираючи рівняння тренду, можна обрати й іншу характеристику – середню помилку апроксимації:

$$MAPE = \frac{1}{n}\sum \left| \frac{y_{tt} - \widehat{y}}{y_t} \right| \times 100, \quad (13)$$

де $y_t$ – рівні динамічного ряду;

$\widehat{y}_t$ – теоретичний рівень ряду;

$n$ – кількість значень динамічного ряду.

Якщо середня помилка апроксимації не більше 5 – 7%, рівняння тренду добре представляє тенденцію динамічного ряду.

Отримані значення середніх помилок апроксимації моделей тренду кількості прибулих та вибулих мігрантів характеризують ефективність рівняння тренду, що відображає тенденції у розвитку вибраних демографічних процесів.

Прогнозування чисельності прибулих та вибулих мігрантів міжнародної міграції відображається за допомогою моделі тренду кількості прибулих мігрантів та моделі вибулих мігрантів.

Помилка між теоретичною моделлю та рівнями кількості прибулих мігрантів розраховується так:

$$П_{ом1} = |ЧПР - ЧП|, \quad (14)$$

де $П_{ом1}$ – помилка між теоретичною моделлю та рівнями кількості прибулих мігрантів;

*ЧПР* – теоретичне розраховане значення числа прибулих мігрантів;

*ЧП* – чисельність прибулих мігрантів у відповідному рівні динамічного ряду.

Помилка між теоретичною моделлю та рівнями кількості вибулих мігрантів розраховується так:

$$П_{ом2} = |ЧВР - ЧВ|, \quad (15)$$

де $П_{ом2}$ – помилка між теоретичною моделлю та рівнями кількості вибулих мігрантів;

*ЧВР* – теоретичне розраховане значення числа вибулих мігрантів;

*ЧВ* – чисельність вибулих мігрантів у відповідному рівні динамічного ряду.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Зірко О. В.*

**Література:** 1. http://www.ukrstat.gov.ua. 2. Великий економічний словник / під. ред. О. М. Азріліяна. – 4-е вид., доп. і перераб. – М., 1999. – 1248 с. 3. Методологічні положення щодо статистичного аналізу чисельності та складу населення. – К. : Держкомстат України, 2006. – 40 с. 4. Єріна А. М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посіб. / А. М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

# ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

УДК 336.717.16

***Данг Х. А.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Досліджено економічну сутність аналізу фінансових результатів діяльності банку, визначено основну мету, задачі та об'єкти аналізу. Розкрито основні методи аналізу фінансових результатів та коефіцієнти, що використовуються в процесі аналізу.*

***Ключові слова:*** *фінансові результати діяльності банку, методи аналізу фінансових результатів.*

***Аннотация.*** *Раскрыта экономическая сущность анализа финансовых результатов деятельности банка, определена основная цель, задачи и объекты анализа. Раскрыты основные методы анализа финансовых результатов и коэффициенты, которые используются в процессе анализа.*

***Ключевые слова:*** *финансовые результаты деятельности банка, методы анализа финансовых результатов.*

***Annotation.*** *The paper considers the economic essence of analyzing the financial results of the bank, the main aim, objectives and objects of analysis. The basic methods of analysis of financial results and ratios used in the analysis.*

***Keywords:*** *the financial performance of the bank, methods of analysis of financial results.*

Провідна роль банківської системи у залученні, накопиченні та розміщенні коштів з метою фінансування суб'єктів усіх галузей національної економіки вимагає особливо уважного ставлення до управління їх розвитком. Результати аналізу динаміки банківської системи за основними показниками дозволяють стверджувати, що на цей час банківську систему України в основному сформовано, і подальший її розвиток прямо залежить від ефективності діяльності вже існуючих банків та від їх здатності забезпечити ринок банківськими продуктами.

Спрямування досліджень таких фахівців, як Герасимович А. М., Алексеєнко М. Д., Парасій-Вергуненко І. М., Завгородній В. П., Заруба О. Д., Осадчий Ю. І., Примостка Л. О., Роуз П., Синки Дж. та ін. на вирішення проблем теорії, методології та організації аналізу результатів діяльності банків обумовило високий ступінь узагальнення досліджуваних питань. Але більшу увагу ці автори приділяють організаційним аспектам обліку і контролю, напрямам удосконалення та порядку складання фінансових звітів тощо, а також питанням фінансового аналізу, який розглядається як інструмент управління комерційним банком Виходячи з цього, можна зробити висновок про необхідність подальших досліджень у сфері аналізу фінансових результатів діяльності комерційних банків.

Актуальність обраної теми обумовлено необхідністю подальших теоретичних розробок та вирішення практичних питань методології аналізу і прогнозування фінансових результатів діяльності комерційних банків в загальній системі управління фінансовими результатами їх діяльності та недостатнім рівнем теоретичної розробки цієї проблеми.

© Данг Х. А., 2015

Метою цієї роботи є вивчення теоретичних засад аналізу фінансових результатів діяльності комерційних банків.

Динаміка доходів, витрат і прибутку вітчизняних комерційних банків протягом останніх років характеризується стійкою тенденцією випереджаючого зростання витрат порівняно з доходами, що призвело до зменшення витратовіддачі й обумовило зниження рентабельності банківської діяльності [1, с. 110]. На думку автора, загальним погіршенням ситуації банки завдячують не тільки негативному впливу зовнішніх загальноекономічних та правових чинників, але, значною мірою, і вадам управління фінансовими результатами окремих банків.

Основним теоретичним аспектам інформаційного забезпечення управління фінансовими результатами комерційних банків вітчизняні та іноземні фахівці приділяють постійну увагу. Починаючи з 90-х років XX сторіччя в економічній літературі досить чітко визначились такі напрями досліджень: реформування методології і змісту бухгалтерського обліку в Україні відповідно до вимог ринкової економіки; постанова та ведення банківської справи, фінансовий менеджмент банку; зміст та методологія обліку й аналізу фінансової діяльності комерційного банку [1, с. 122].

Термін "аналіз" походить від грецького слова "analyzis", що в перекладі означає "розділяю", "розчленовую". Отже, аналіз у вузькому розумінні являє собою розчленовування явища або предмета на складові для вивчення їх як частин цілого. Таке розчленовування дає змогу "заглянути усередину" досліджуваного предмета, явища, процесу, зрозуміти його внутрішню сутність, визначити роль кожного елемента в досліджуваному предметі або явищі. Наприклад, щоб зрозуміти сутність вартості банківських ресурсів, які залучаються, необхідно знати не тільки складові цієї вартості, а й залежність її від кон'юнктури ринку, виду банківських ресурсів, суми і термінів, на які останні залучаються. Чим детальніше буде розкладений на складові досліджуваний предмет (або явище), тим більше матимемо інформації для вироблення виваженої політики поведінки банку на фінансовому ринку [2, с. 15].

Водночас зазначимо, що явища і процеси, які відбуваються в навколишньому середовищі, неможливо осмислити тільки за допомогою аналізу. Досить часто виникає потреба у використанні інших методів, наприклад синтезу, який виявляє зв'язки і залежності між окремими частинами досліджуваного предмета. Сучасна діалектика виходить із єдності аналізу й синтезу як наукових методів вивчення реальності. Тільки аналіз і синтез у єдності забезпечують наукове вивчення явищ у їх усебічному діалектичному взаємозв'язку. Отже, аналіз у широкому розумінні – це спосіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища, заснований на розчленовуванні цілого на складові та вивченні їх у всьому розмаїтті зв'язків і залежностей.

Основними об'єктами аналізу банківської діяльності є такі [2, с. 20]: фінансово-економічна ситуація у країні; заходи щодо формування капіталу банку, а також його структура; якість активів (кількісний і якісний аналізи структури кредитно-інвестиційного портфеля банку); показники прибутковості функціонування банку, що дають змогу судити про ефективність його роботи; темпи зростання банку; показники ліквідності й платоспроможності банку, які характеризують його фінансову стійкість; показники економічних нормативів.

Оцінка фінансового стану банку базується на аналізі доходів і витрат з використанням таких методів аналізу [3, с. 235]: а) горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожного напряму доходів або витрат з попереднім періодом; б) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури окремих видів, груп або напрямів доходів і витрат з визначенням впливу кожного чинника на результат у цілому; в) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції доходів або витрат комерційного банку з сукупністю попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки обраного показника; аналіз здійснюється на основі фактичних даних за минулі роки, у закордонній практиці використовується період тривалістю не менше трьох років; г) аналіз відносних коефіцієнтів – розрахунок співвідношення між окремими позиціями активів, пасивів, доходів та витрат або напрямами різних форм звітності з метою визначення взаємозв'язків між показниками.

Доцільно використовувати для аналізу доходів і витрат такі відносні показники: коефіцієнти розподілу, що визначають, яку частину від групи абсолютних показників становить той чи інший абсолютний показник фінансового стану; коефіцієнти кореляції, які визначають відношення між різними по суті абсолютними показниками фінансового стану або їх лінійними комбінаціями, що мають різну економічну значущість [4, с. 56].

Сукупність таких прийомів аналізу дає змогу здійснити кількісне та якісне оцінювання доходів і витрат банку.

Отже, значення аналізу доходів і витрат комерційного банку полягає в ефективному управлінні його дохідністю, тобто у виявленні резервів зростання прибутковості банківської діяльності та формуванні пропозицій щодо використання виявлених резервів. Якими важливими для банку не були б цілі та пріоритети, реалізовані у процесах комплексного управління активами і пасивами, банк є підприємницькою структурою, тому його головна мета – отримання доходу та прибутковість діяльності.

*Науковий керівник – старший викладач Міщенко О. Г.*

**Література:** 1. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств / М. Р. Ковбасюк. – К. : Скарби, 2010. – 336 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. Заруба О. Д. Фінансовий менеджмент у банках : [навч. посіб.] / О. Д. Заруба. – К. : Товариство "Знання", КОО, 2007. – 172 с. 4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2007. – 280 с.

# АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15

***Дєнєжко К. А.***

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Висвітлено сутність аналізу фінансового стану підприємства, здійснено аналіз основних методологічних підходів до оцінки фінансового стану підприємства. Наведено основні показники оцінки фінансового стану підприємства.*

***Ключові слова:*** *аналіз фінансового стану, рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність, оборотність.*

***Аннотация.*** *Освещена сущность анализа финансового состояния предприятия, проведен анализ основных методологических подходов к оценке финансового состояния предприятия. Приведены основные показатели оценки финансового состояния предприятия.*

***Ключевые слова:*** *анализ финансового состояния, рентабельность, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, оборотность.*

***Annotation.*** *The article deals with the nature of financial analysis company, the analysis of the main methodological approaches to assess the financial condition of the company. These key indicators for assessing the financial condition of the company.*

***Keywords:*** *analysis of financial condition, profitability, liquidity, financial stability, business activity, turnover.*

Аналіз фінансового стану в ринковій економіці складає важливу частину інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень керівництвом підприємств. В одержанні докладної інформації про фінансову ситуацію на підприємстві, її діяльності зацікавлені майже всі суб'єкти ринкових відносин: власники, акціонери, інвестори, аудитори, банки та інші кредитори, постачальники і покупці, страхові компанії і рекламні агентства.

У процесі здійснення підприємницької діяльності перед компаніями стоїть завдання не тільки документального відображення фактів господарювання, а й оцінка отриманої інформації на всіх етапах аналітичної роботи з метою виявлення небажаних тенденцій і своєчасного прийняття ефективних управлінських рішень. Отже, тема аналізу та оцінки фінансового стану підприємства є дуже актуальною.

Проблемам значення та особливостей аналізу фінансового стану підприємства присвячено безліч наукових праць таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Балабанова І. Т., Котляр М. *Л.*, Крамаренко Г. О., *Л*ахтіонова *Л.* А., *Л*ігоненко *Л.* О., Міценко Н. Г., Мікайло М. М., Москаленко В. П., Поддє-

© Дєнєжко К. А., 2015

рьогіна А. М., Савицької Г. В., Савчук В. П., Салига С. Я., Уолша К., Шеремета А. Д., Негашева Е. А. та ін. [1–13].

Метою цієї статті є розкриття теоретичних аспектів аналізу фінансового стану та обґрунтування основних показників оцінки фінансового стану підприємства.

Висунення на перший план фінансових аспектів діяльності суб'єктів господарювання, зростання ролі фінансів є характерною тенденцією для всіх країн. В умовах ринкових відносин велика роль належить аналізу фінансового стану підприємства. Це обумовлено тим, що підприємства набувають самостійність і несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-підприємницької діяльності перед власниками, працівниками, комерційними партнерами та ін.

Аналіз фінансового стану підприємства – це комплексне вивчення його функціонування з метою об'єктивної оцінки досягнутих результатів і виявлення шляхів подальшого підвищення прибутковості, забезпечення рівня ліквідності. Сутність аналізу полягає у вивченні розміщення і використання засобів виробництва, стану виробничих запасів, платоспроможності підприємства, забезпеченні власними оборотними коштами.

Основні завдання аналізу фінансового стану підприємства:

1) своєчасна і об'єктивна діагностика фінансового стану підприємства;

2) аналіз ефективності використання майна підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;

3) аналіз стану і динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

4) аналіз рентабельності підприємства та оцінка його конкурентоспроможності;

5) аналіз стану підприємства на фінансовому ринку;

6) розробка конкретних заходів, направлених на ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства;

7) підготовка рекомендацій щодо підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства [8].

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один показник, а тільки за допомогою системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства.

Основні показники, що характеризують фінансовий стан підприємства, можна об'єднати в такі групи: оцінки майнового стану підприємства, прибутковості і рентабельності підприємств, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості та стабільності підприємств, ділової активності, акціонерного капіталу [2].

Для оцінки майнового стану підприємства вчені рекомендують використовувати такі п'ять показників: сума господарських засобів, що є в розпорядженні підприємства, питома вага активної частини основних засобів, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів.

Обов'язковою і важливою складовою фінансового аналізу є оцінка показників прибутковості та рентабельності підприємства. Така оцінка здійснюється за показниками: прибутковість активів, прибутковість інвестицій у фірму, прибутковість інвестиції у звичайні акції, рентабельність продажів, рентабельність основної діяльності, рентабельність основного капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність усього капіталу підприємства, рентабельність активів.

Для детальної оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства рекомендують використовувати більш широке поле показників, ніж для оцінки майнового стану і прибутковості, зокрема показники:

1) величина власних оборотних коштів (функціонуючий капітал);

2) маневреність власних оборотних коштів;

3) коефіцієнт покриття проміжний;

4) коефіцієнт покриття загальний;

5) коефіцієнт швидкої ліквідності;

6) коефіцієнт абсолютної ліквідності;

7) коефіцієнт платоспроможності;

8) частка оборотних коштів у активах;

9) частка виробничих запасів у поточних активах;

10) частка власних оборотних коштів у покритті запасів;

11) коефіцієнт критичної ліквідності;

12) період інкасації дебіторської заборгованості;

13) тривалість кредиторської заборгованості;

14) коефіцієнт поточної заборгованості;

15) коефіцієнт автономії (незалежності);

16) коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів;

17) співвідношення нерозподіленого прибутку до всієї суми активів.

Умовою і гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства як бізнес-процесу є його фінансова стабільність. Фінансова стабільність підприємства – це його надійна платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку [5].

Для оцінки рівня фінансової стійкості використовують такі показники: коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів, коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт концентрації власного капіталу, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт концентрації залученого капіталу.

Узагальнюючими показниками оцінки фінансового стану підприємств є показники ділової активності, а саме:

1) загальна оборотність капіталу;
2) коефіцієнт оборотності активів;
3) оборотність матеріальних оборотних коштів;
4) оборотність готової продукції;
5) оборотність дебіторської заборгованості;
6) середній термін обороту дебіторської заборгованості;
7) оборотність кредиторської заборгованості;
8) середній строк обороту кредиторської заборгованості;
9) фондовіддача основних необоротних активів;
10) оборотність власного капіталу.

Крім того, західні аналітики рекомендують застосовувати показники, що аналізують акціонерний капітал і ефективність його використання: прибутковість акцій, дохід на звичайну акцію, цінність акції, рентабельність акції, дивідендний дохід, коефіцієнт котирування акцій [10].

Таким чином, фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Отже, оцінка фінансового стану підприємства дає змогу вивчити особливості функціонування підприємства, його фінансову стійкість, платоспроможність, економічний потенціал та ефективність діяльності загалом.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кудіна О. М.*

---

**Література:** 1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с. 2. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів // Фінанси України / М. Л. Котляр. – 2005. – № 1. – С. 113–117. 3. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування / Г. О. Крамаренко. – Дніпропетровськ : Видавництво ДАУБП, 2001. – 232 с. 4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с. 5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретично-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : Нац. торг. екон. ун-т, 2001. – 580 с. 6. Міценко Н. Г. Особливості оцінювання фінансового стану підприємств у країнах з ринковою економікою / Н. Г. Міценко, М. М. Мікайло // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 82–94. 7. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 180–191. 8. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2000. – 458 с. 9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Т. В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2005. – 425 с. 10. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук. – К. : Издательский дом "Максимум", 2001. – 600 с. 11. Салига С. Я. Фінансовий аналіз / С. Я. Салига. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с. 12. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства : посібник : Навч. вид. : англ. / К. Уолш – К. : Всеувито ; Новий друк, 2001. – 367 с. 13. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Е. А. Негашев. – М. : ИНФРА, 2000. – 208 с.

# АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

УДК 368.029.005.336

***Довбиш О. В.***

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто характеристику фінансового стану страхових послуг на ринку України. Наведено основні показники страхової діяльності за період з 1 кв. 2008 до 2 кв. 2014 року. Проаналізовано та зроблено прогнозування щодо кількості зареєстрованих страховиків.*

***Ключові слова:*** *страхування, страховий ринок України, страхова діяльність, кількість зареєстрованих страховиків, страхові премії, страхові виплати.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена характеристика финансового состояния страховых услуг на рынке Украины. Приведены основные показатели страховой деятельности за период с 1 кв. 2008 до 2 кв. 2014 года. Проанализированы и сделаны прогнозы относительно количества зарегистрированных страховщиков.*

***Ключевые слова:*** *страхование, страховой рынок Украины, страховая деятельность, количество зарегистрированных страховщиков, страховые премии, страховые выплаты.*

***Annotation.*** *The article describes the financial condition of insurance services in Ukraine. The basic performance of insurance activities from 1Q. 2008 to 2Q. 2014 year. Analyzed and made forecasting the number of registered insurers.*

***Keywords:*** *Insurance, the insurance market of Ukraine, the insurance ACTIVITY, the number of registered insurers, insurance premiums, insurance payments.*

Найважливішою сферою національної економіки України виступає фінансовий сектор, де відбувається формування та розподіл фінансових ресурсів і послуг [1]. Однією з його складових є страховий ринок, що зростає найдинамічніше. Варто зазначити, що в сучасних економічних умовах страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років має більш-менш стабільний щорічний приріст обсягів наданих послуг.

В умовах ринкової економіки страхування є потужним видом бізнесу. Суть його виявляється у грошовому відшкодуванні збитків, що виникли внаслідок згубних подій. Страхування створює передумови для нейтралізації або пом'якшення наслідків дії небажаних випадків на основі визначення розмірів ризику та передачі його від страхувальника до страховика. Стійкий, динамічно розвинутий страховий ринок країни є запорукою успішного розвитку національної економіки, ринку інвестицій, а також соціальної захищеності суспільства.

Актуальність проблеми статистичного аналізу страхового ринку зумовлена необхідністю розробки ефективної стратегічної політики щодо забезпечення страхової діяльності в Україні.

Висвітленню проблем та перспектив розвитку страхового ринку України приділяли увагу українські вчені, такі як: Осадець С. С., Базилевич В. Д., Барановський О. І., Фурман Ф. М., Внукова Н. М. та ін.

Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [2].

Одними з основних показників під час оцінки діяльності ринку страхових послуг є кількість зареєстрованих страховиків, чисті страхові премії, чисті страхові виплати, що наведені у табл. 1 [3]. У попередні роки страховий ринок України активно розвивався: більшість компаній прагнули завоювати значні частки ринку, створити якомога більшу клієнтську базу, як у географічному масштабі, так і відносно різних сегментів ринку – фізичні та юридичні особи. Сьогодні, оскільки темпи зростання ринку знизились, стратегії розвитку, що існували раніше, не дають позитивних результатів для страхових компаній.

З наведеної таблиці досліджуваних показників бачимо, що спостерігається циклічність обсягу чистих страхових премій та виплат, також спостерігається тенденція падіння кількості зареєстрованих страховиків. За допомогою середньорічного коефіцієнта зростання на базі щорічних коефіцієнтів росту було виявлено, що в середньому

© Довбиш О. В., 2015

за весь період, що аналізується, щорічно обсяг страхових премій збільшується на 103 %, а обсяг страхових премій – на 6 %. Найбільше значення приросту обсягу чистих страхових премій був у 2 кв. 2011 року порівняно з 1 кв. 2011 р. та склав 148,37 %. Найменше значення спостерігається у 1 кв. 2009 р. порівняно з 4 кв. 2008 р. та зменшується на 80,30 %. Найбільше значення приросту чистих страхових виплат було у 2 кв. 2008 р. та склало 119,32 %, при цьому найменше значення було у 1 кв. 2011 р. порівняно з 4 кв. 2010 р. та склало 80,78 %.

**Таблиця 1**

**Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка з 2008 р. до 2 кв. 2013 р.**

| Період / Показник | Кількість зареєстрованих страховиків | | Чисті страхові премії | | Чисті страхові виплати | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | млн грн | Тпр., % | млн грн | Тпр.,% |
| 1 кв. 2008 | 458 | - | 3 715,0 | - | 1 469,8 | - |
| 2 кв. 2008 | 469 | 2,40 | 7 601,90 | 104,63 | 3 223,50 | 119,32 |
| 3 кв. 2008 | 475 | 1,28 | 11 840,30 | 55,75 | 4 720,30 | 46,43 |
| 4 кв. 2008 | 469 | -1,26 | 15 981,80 | 34,98 | 6 546,10 | 38,68 |
| 1 кв. 2009 | 477 | 1,71 | 3 148,20 | - 80,30 | 1 396,50 | -78,67 |
| 2 кв. 2009 | 471 | -1,26 | 6 313,40 | 100,54 | 2 916,70 | 108,86 |
| 3 кв. 2009 | 475 | 0,85 | 9 562,00 | 51,46 | 4 447,50 | 52,48 |
| 4 кв. 2009 | 450 | -5,26 | 12 658,00 | 32,38 | 6 056,40 | 36,18 |
| 1 кв. 2010 | 444 | -1,33 | 2 749,00 | - 78,28 | 1 237,60 | -79,57 |
| 2 кв. 2010 | 441 | -0,68 | 5 588,30 | 103,28 | 2 474,20 | 99,92 |
| 3 кв. 2010 | 443 | 0,45 | 9 199,30 | 64,62 | 3 789,60 | 53,16 |
| 4 кв. 2010 | 456 | 2,93 | 13 327,70 | 44,88 | 5 885,70 | 55,31 |
| 1 кв. 2011 | 453 | -0,66 | 3 064,90 | - 77,00 | 1 131,00 | -80,78 |
| 2 кв. 2011 | 446 | -1,55 | 7 612,30 | 148,37 | 2 431,80 | 115,01 |
| 3 кв. 2011 | 445 | -0,22 | 12 641,50 | 66,07 | 3 396,20 | 39,66 |
| 4 кв. 2011 | 442 | -0,67 | 17 970,00 | 42,15 | 4 699,20 | 38,37 |
| 1 кв. 2012 | 443 | 0,23 | 4 283,90 | - 76,16 | 1 404,30 | -70,12 |
| 2 кв. 2012 | 443 | 0,00 | 8 977,80 | 109,57 | 2 497,00 | 77,81 |
| 3 кв. 2012 | 448 | 1,13 | 14 918,90 | 66,18 | 3 837,00 | 53,66 |
| 4 кв. 2012 | 414 | -7,59 | 20 277,50 | 35,92 | 4 970,00 | 29,53 |
| 1 кв. 2013 | 414 | 0,00 | 5101,3 | -74,84 | 1076,6 | -78,34 |
| 2 кв. 2013 | 415 | 0,24 | 10437,3 | 104,60 | 2232,8 | 107,39 |
| 3 кв. 2013 | 411 | -0,96 | 16220,9 | 55,41 | 3555 | 59,22 |
| 4 кв. 2013 | 407 | -0,97 | 21551,4 | 32,86 | 4566,6 | 28,46 |
| 1 кв. 2014 | 404 | -0,74 | 4 324,60 | -79,93 | 1 207,90 | -73,55 |
| 2 кв. 2014 | 400 | -0,99 | 8 719,40 | 101,62 | 2 356,90 | 95,12 |

Негативна тенденція у розвитку страхового бізнесу почала долатися поступово в останні роки, коли були внесені значні зміни у законодавство про страхову діяльність. У зв'язку з цим кількість зареєстрованих страховиків значно зменшилась: якщо на початок 2008 р. чисельність страхових компаній складала 469, то вже в середені 2014 р. було зареєстровано 400 страховиків. На підставі цього було зроблено прогнозування кількості зареєстрованих страховиків (*Упр.*) на 2 наступні періоди (3–4 кв. 2014 р.) за допомогою адитивної моделі декомпозиції часового ряду на трендову (*Tr*), циклічну (*C*), сезонну (S1) та випадкову складові (*E1*), які зображені на рис. 1 та рис. 2.

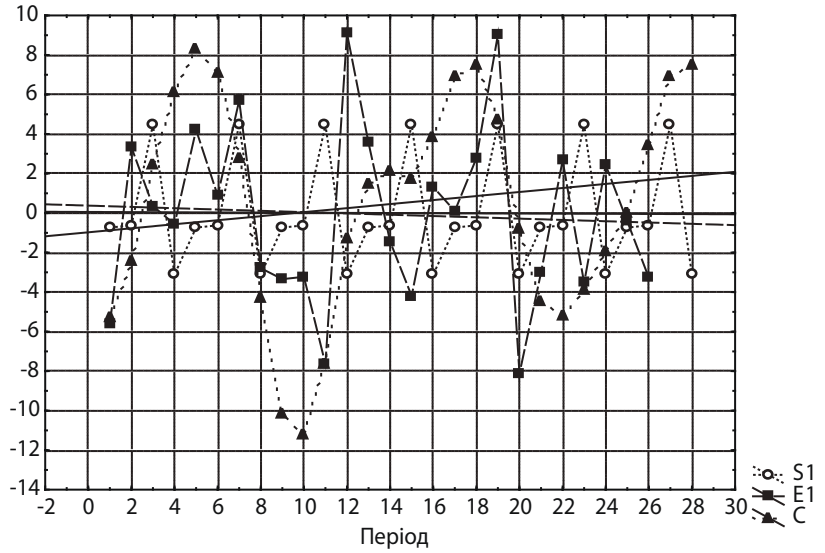



Рис. 1. **Компоненти адитивної моделі декомпозиції часового ряду кількості зареєстрованих страховиків**

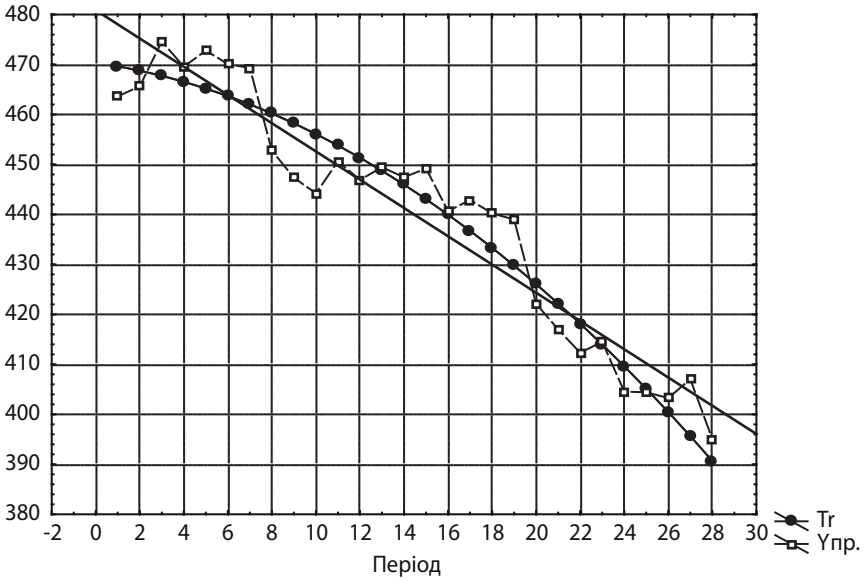



Рис. 2. **Тренд та модельні значення адитивної моделі декомпозиції часового ряду кількості зареєстрованих страховиків**

Незважаючи на отримане збільшення кількості зареєстрованих страховиків, на кінець 2014 р. буде спостерігатись зменшення цього показника. Результати показали, що в 3 кв. 2014 р. кількість зареєстрованих страховиків складатиме 307, а в 4 кв. – 395. Якість побудованої моделі перевірено за допомогою середньої абсолютної процентної похибки (MAPE), що свідчить про адекватність отриманих за допомогою такої моделі прогнозних значень 0,806.

Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування. Поряд з економічними факторами впливу на страховий ринок діє низка не економічних, зокрема політичні, етичні, етнічні, соціальні чинники, які визначають поведінку та мотивацію основних суб'єктів страхового ринку – страхувальників, страховиків, перестраховиків, їх засновників та державний уповноважений орган з регулювання страхової діяльності.Тобто для забезпечення подальшого розвитку національного страхового ринку необхідно застосувати такі заходи: удосконалити систему правового забезпечення страхового ринку впорядкувати ліцензування діяльності страховиків; підвищити вимоги до джерел формування статутного капіталу страховиків, підвищити рівень капіталізації страховиків, їх фінансової надійності та платоспроможності.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мілевський С. В.*

**Література:** 1. Барановський О. І. Розвиток страхового бізнесу в Україні / О. І. Барановський // Фінанси України.– 2007. – № 8. – С. 85–93. 2. Про страхування: Закон України від 07.03.96 № 86/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр. 3. Статистика страхового рынка Украины / Фориншурер – журнал о страховании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/stat. 4. Ратошнюк І. М. Страховий ринок України: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78288.doc.htm.

# СТРУКТУРНО-ДИНАМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН

УДК 336.71

***Долженко К. Ю.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто депозитні операції як джерело формування ресурсної бази банків. Проаналізовано динаміку та структуру депозитних операцій банківської системи України. За результатами аналізу дано оцінку сучасному стану ринку депозитних вкладів.*

***Ключові слова:*** *банки, ресурсна база банків, депозитні операції.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены депозитные операции как источник формирования ресурсной базы банков. Проанализированы динамика и структура депозитных операций банковской системы Украины. По результатам анализа дана оценка современного состояния рынка депозитных вкладов.*

***Ключевые слова:*** *банки, ресурсная база банков, депозитные операции.*

***Annotation.*** *The article describes the deposit operations as a source of the resource base of banks. The dynamics and structure of the deposit operations of the banking system of Ukraine. According to the analysis of this assessment of the current state of the market of deposits.*

***Keywords:*** *banks, the resource base of banks, deposit operations.*

На сучасному етапі економічного розвитку формування ресурсної бази вітчизняних банків має велике значення для їх ефективної діяльності. Наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів дозволяє здійснювати активні операції з метою отримання максимального рівня прибутку і диверсифікації ризиків. Одним із основних джерел формування ресурсної бази є проведення депозитних операцій банками.

Питанням розробки теоретичних засад формування банківських ресурсів, одним з джерел яких є депозитні операції, приділяли достатньо велику увагу відомі українські вчені, серед яких: З. Васильченко, О. Дзюблюк, В. Кириленко, В. Лагутін, А. Мороз, М. Савлук, Р. Коцовська, В. Ричаківська, В. Стельмах, О. Лаврушин, Н. Шелудько [1].

У той же час, високо оцінюючи наукові здобутки та накопичений практичний досвід із цієї проблематики, слід зауважити, що в умовах політичної нестабільності і, як наслідок, фінансових труднощів у державі, існує

© Долженко К. Ю.., 2015

необхідність активізації комплексних досліджень механізмів залучення коштів у вигляді депозитних ресурсів та ефективного їх використання.

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій у сфері залучення коштів клієнтів та здійснення депозитних операцій у банках України.

Важливим джерелом формування ресурсної бази банків є депозитні операції, сутність яких полягає у залученні тимчасово вільних коштів клієнтів (юридичних та фізичних осіб) у банківську систему [2].

Структура залучених клієнтських коштів не тільки відображає ступінь стійкості ресурсної бази банку, але й дозволяє прогнозувати потребу в ліквідних коштах для погашення зобов'язань за депозитами, отриманими кредитами. Клієнтські кошти, на обсяг яких припадає основна частина залучених ресурсів, є базисом для підтримки надійності банку.

Для того щоб проаналізувати структуру депозитних операцій вітчизняних банків на 01.07.2003 р., проведено структурний аналіз. Для дослідження було обрано 1 групу банків за класифікацією НБУ. В цю групу входять банки, які вважаються великими, а їх розмір активів складає більше 1 200 млн грн у 2003 р. (20 000 млн грн на 2013 р.) [3].

Аналіз інформації, наведеної на рис. 1, показує, що серед 10 найбільших банків України безумовним лідером є Приватбанк (12 %). Другу та третю позицію займають Аваль (11 %) та Промінвестбанк (11 %). Ці банки за обсягом залучених депозитів характеризуються широкою географічною мережею відділень, високими ставками та довірою населення до банків.

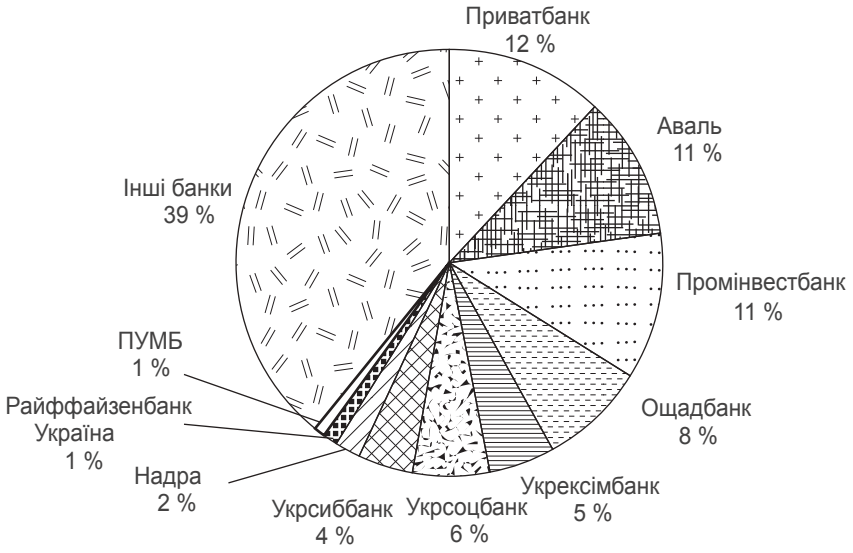



Рис. 1. **Структура банків України за обсягом депозитів на 01.07.2003 р. [4]**

Порівняємо структуру банків України та подивимось, як вона змінилась за 11 років (рис. 2).

Проведений аналіз показав, що з 2003 по 2014 роки в структурі депозитів за обсягом загального депозитного портфеля лідером ринку залишився Приватбанк (19 %). А ось на другому та третьому місці знаходяться два державних банка – Укрексімбанк (7 %) та Ощадбанк (6 %). Щодо інших фінансових установ – Дельта Банк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк та інші, то коливання обсягів депозитних коштів свідчить про нестійку позицію цих банків на ринку депозитних послуг.

Перед тим, як перейти до аналізу динаміки депозитних операцій вітчизняних банків, підкреслимо, що коливання динаміки зростання та зменшення заощаджень клієнтів банку завжди адекватні динаміці економічного зростання або падіння.

Далі проведемо аналіз депозитних операцій у динаміці в цілому по банках України за 2003–2014 рр. (перші 7 місяців) та виявимо тенденції, характерні періоду, що розглядається (рис. 1).

Так, для ринку депозитів юридичних та фізичних осіб характерне стрімке збільшення обсягу наданих депозитних послуг протягом 2003–2014 рр. (перші 7 місяців). Зокрема, аналіз темпів зростання обсягів депозитів в банках України засвідчує, що фінансова криза 2008 року стала причиною падіння економіки і, як наслідок, зменшення обсягів депозитів в банківській системі. При цьому девальвація гривні суттєво прискорила темпи відтоку депозитних ресурсів із банківської системи. Стабілізація ситуації протягом 2009–2011 рр. сприяли зростанню обсягів депозитних ресурсів із банківській системі України (рис. 3).

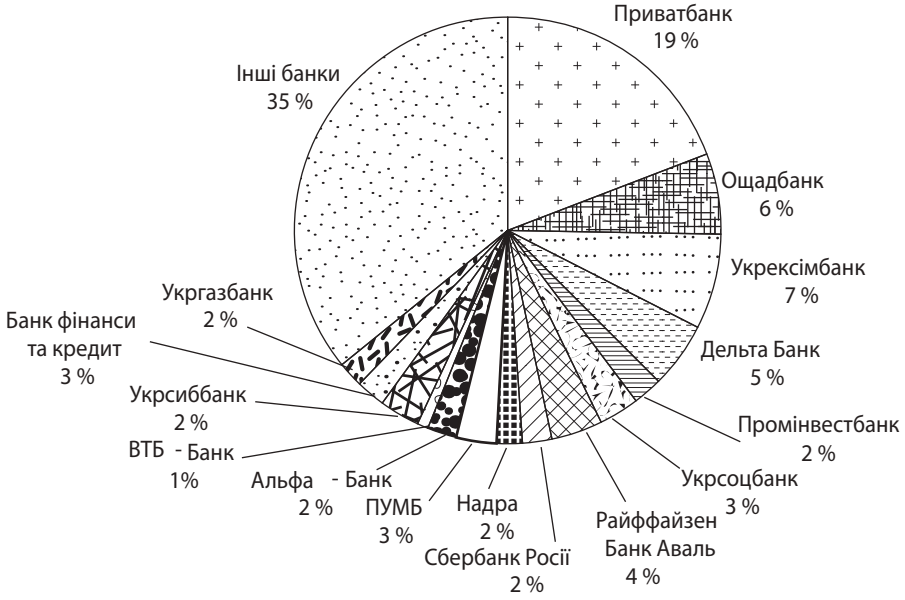



Рис. 2. **Структура банків України за обсягом депозитів на 01.07.2014 р.**




Рис. 3. **Динаміка обсягу залучених депозитів банками України, грн [4]**

Більш детальний аналіз залучених депозитів за період 2003 –2014 рр.(перші 7 місяців) подано в табл. 1.

**Таблиця 1**

**Аналіз динаміки депозитів юридичних та фізичних осіб, залучених банками України за 2003–2014 рр. (перші 7 місяців) [4]**

| Період | Середньо-річні кошти клієнтів, млн грн | Абс. приріст (млн грн) | | Тр,% | | Тпр,% | | Аі, млн грн |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Л | Б | Л | Б | Л | Б | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 56 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 2003 | 48,45 | | | - | - | - | - | - |
| 2004 | 80,15 | 31,70 | 31,70 | 165,44 | 165,44 | 65,44 | 65,44 | 4,84 |

**Закінчення табл. 1**

| 1 | 2 | 3 | 4 | 56 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2005 | 110,83 | 30,68 | 62,38 | 138,27 | 228,76 | 38,27 | 28,76 | 8,02 |
| 2006 | 160, 66 | 49,84 | 112,21 | 144,97 | 331,62 | 44,97 | 231,62 | 11,08 |
| 2007 | 237,62 | 76,95 | 189,17 | 147,90 | 490,46 | 47,90 | 390,46 | 16,07 |
| 2008 | 363,37 | 125,75 | 314,92 | 152,92 | 750,02 | 52,92 | 650,02 | 23,76 |
| 2009 | 366,09 | 2,72 | 317,64 | 100,75 | 755,63 | 0,75 | 655,63 | 36,34 |
| 2010 | 373,71 | 7,62 | 325,26 | 102,08 | 771,37 | 2,08 | 671,37 | 36,61 |
| 2011 | 479,85 | 106,14 | 431,41 | 128,40 | 990,46 | 28,40 | 890,46 | 37,37 |
| 2012 | 541,26 | 61,41 | 492,81 | 112,80 | 1 117,20 | 12,80 | 1 017,20 | 47,99 |
| 2013 | 637,67 | 96,41 | 589,22 | 117,81 | 1 316,20 | 17,81 | 1 216,20 | 54,13 |
| 2014 | 702,35 | 64,68 | 653,90 | 110,14 | 1 449,70 | 10,14 | 1 349,70 | 63,77 |

Так, слід зазначити, що найбільший темп приросту був зафіксований у 2004 р. і склав 65,44 %, в абсолютному вираженні склав 31,7 млн грн, при цьому 1 % приросту склав 4,84 млн грн. А найменший темп приросту спостерігався у 2009 р. (0,75 %, в абсолютному вираженні 2,72 млн, а 1 % приросту – 36,34 млн грн), що було пов'язано з фінансою кризою 2008–2009 рр.

Загалом, можна дійти висновку, що причинами вилучення депозитів з боку суб'єктів господарської діяльності є економічна та політична нестабільність у державі, що зумовила виникнення фінансових труднощів, а також обмеженість доступу до кредитних ресурсів. Таким чином, підприємства змушені були вилучати власні депозити задля фінансування поточної діяльності. У випадку ж з фізичними особами вилучення відбувалось на фоні зниження реальних доходів населення за одночасного підвищення рівня інфляції, а також зростання недовіри до банківської системи.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гольтяєва Л. А.*

**Література:** 1. Береславська О. І. Депозитні операції банків України: сучасний стан та напрямки розвитку / О. І. Береславська, В. А. Овсяник // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 54–60 – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fkd_2013_1_10.pdf. 2. Петрук О. М. Банківська справа: навч. посіб. / О. М. Петрук. – К. : Кондор, 2007. – 466 с. 3. Про розподіл банків на групи : Постанова НБУ від 29.01.2002 р. № 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua. 4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.bank.gov.ua.

# СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

УДК 334.012.64

***Дудко Н. В.***

Магістрант 2 року навчання
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто поняття малого підприємства. Визначено роль та місце малого підприємництва в економіці України. Розглянуто та проаналізовано загальні показники діяльності малого підприємництва в Україні. Виявлено проблеми розвитку малого підриємництва в Україні.*

***Ключові слова:*** *мале підприємництво в Україні, кількість малих підприємств, обсяг реалізованої продукції, кількість найманих працівників.*

***Аннотация.*** *Рассмотрено понятие малого предприятия. Определены роль и место малого предпринимательства в экономике Украины. Рассмотрены и проанализированы общие показатели деятельности малого предпринимательства в Украине. Выявлены проблемы развития малого предпринимательства в Украине.*

***Ключевые слова:*** *малое предпринимательство в Украине, численность малых предприятий, объем реализованной продукции, численность нанятых работников.*

***Annotation.*** *The concept of a small business is considered. The role and place of small business in the economy of Ukraine are determined. The overall performance of small business in Ukraine are reviewed and analyzed. The problems of development of small business in Ukraine are identified.*

***Keywords:*** *Small business in Ukraine, the number of small enterprises, the volume of sales, the number of employed workers.*

Характерною особливістю розвитку економіки України сьогодні є стрімкий розвиток підприємств малого бізнесу. В Україні 95 % складають малі підприємства, які реалізують 16,6 % продукції та охоплюють 27,1 % усіх зайнятих працівників [1].

Мале підприємство представляє собою не просто зменшений різновид великого підприємства, а організацію, формування та діяльність якої характеризується набором специфічних особливостей: високим ступенем ризику, потенційно великою сприйнятливістю до нововведень, перманентною мінливістю і необхідністю постійно адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

Теоретичним і практичним питанням дослідження малого підприємництва присвячені дослідження багатьох зарубіжних і українських вчених, серед яких: А. Блінов, З. Варналій, В. Вісящев, Л. Воротіна, В. Геєць, Л. Дмитриченко, П. Єгоров, Е. Карпова, Л. Кривенко, А. Крутік, М. Кондратюк, А. Кужель, М. Лапуста, В. Литвин, К. Ляпіна, Д. Ляпін, В. Ляшенко, С. Мочерний, О. Муравйов, О. Невелєв, Й. Піхлер, С. Реверчук, В.Рубе, В. Сизоненко, Т. Смовженко, А. Хоскинг та ін. Однак питання статистичного аналізу та вивчення показників діяльності малого підприємництва потребують подальшого розвитку та вдосконалення.

Метою цієї статті є дослідження та аналіз загальних показників діяльності малого підприємництва в Україні.

Аналіз статистичних даних щодо тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні свідчать, що кількість малих підприємств за попередні три роки мали тенденцію до скорочення, за винятком 2013 року. Так, в 2012 році порівняно з 2011 роком кількість малих підприємств скоротилась на 10 235 одиниць, а в 2013 році їх кількість збільшилася і склала 24 883 одиниці.

Обсяг реалізованої продукції та кількість найманих працівників на малих підприємствах у 2013 році дещо знизились порівняно з 2012 роком. Але цей показник був нестабільним і раніше. Коливання обсягів можуть відбуватися через: нестабільну ситуацію в країні; зміну влади; прийняття нових законодавчих актів; укладення договорів з іншими країнами; зміни податкового кодексу; зміни доходів споживачів; кризових явищ.

Загалом по Україні найменший обсяг реалізованої продукції та кількість найманих працівників у Чернівецькій області. Це можна пояснити невеликою кількістю малих підприємств, що характерно для західних областей України.

Найбільші значення показників у м. Києві, це можна пояснити статусом міста – в столиці велика кількість підприємств малого бізнесу.

© Дудко Н. В., 2015

Для подальшого аналізу згрупуємо області в географічні регіони.

До північних областей віднесемо: Сумську, Чернігівську, Житомирську і Київську;

до південних – Запорізьку, Херсонську, АР Крим, Миколаївську, Одеську і місто Севастополь;

до західних – Закарпатську, Львівську, Івано-Франківську, Волинську, Чернівецьку, Рівенську та Тернопільську;

до східних – Харківську, Луганську, Донецьку та Дніпропетровську;

до центральних областей – Хмельницьку, Вінницьку, Черкаську, Кіровоградську, Полтавську і місто Київ (табл. 1).

**Таблиця 1**

**Обсяг реалізованої продукції та кількість найманих працівників малих підприємств за географічними регіонами у 2013 році**

| Географічний регіон | Обсяг реалізованої продукції малими підприємствами, млн грн | Кількість найманих працівників, тис. осіб |
|---|---|---|
| Північ | 59 509,4 | 203,5 |
| Південь | 104 680 | 353,9 |
| Захід | 64 575 | 270,2 |
| Схід | 164 614 | 462,6 |
| Центр | 276 894 | 601,6 |

Як бачимо з табл., найменші значення показників у північному регіоні: обсяг реалізованої продукції – 59 509,4 млн грн; кількість найманих працівників – 203,5 тис. осіб. Це можна пояснити тим, що області ці не густо населені, отже, і робочих місць там менше. Найбільший обсяг реалізованої продукції малих підприємств у центральному регіоні – 276 894 млн грн, а також найбільша кількість найманих працівників – 601,6 тис. осіб. Але це тільки за рахунок міста Києва, так як у нього обсяг дорівнює 213 311,9 млн грн, а кількість працівників – 382 тис. осіб.

Загалом таке розподілення обсягу реалізованої продукції та кількості найманих працівників на малих підприємствах за регіонами цілком логічне. Ці показники малих підприємств пропорційні показникам і всіх підприємств. Адже розвиток малого підприємництва багато в чому залежить від чисельності населення регіонів та загальноекономічного їх розвитку.

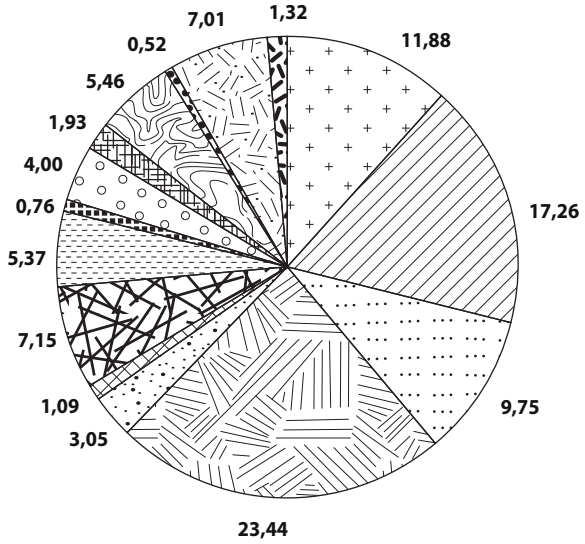
Проаналізуємо основні показники діяльності малих підприємств України за видами економічної діяльності у 2013 році, а саме знайдемо питому вагу кількості зайнятих на малих підприємствах за видами економічної діяльності у загальній кількості. Проілюструємо розраховані показники за допомогою графічного методу. Тож відобразимо питому вагу кількості зайнятих працівників на малих підприємствах за видами економічної діяльності у 2013 році на рис. 1.

З рис. 1. видно, що найбільша доля зайнятих на малих підприємствах належить оптовій та роздрібній торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (23,44 %). Причиною цього можна вважати те, що найбільша кількість малих підприємств є підприємствами саме цієї галузі. Наступними за розмірами частки цього показника слідують промисловість (17,26 %) та сільське, лісове та рибне господарство (11,88 %).

Загалом в Україні в останні роки склалася не дуже сприятлива ситуація для малих підприємств. Про це свідчать сповільнений темп зростання кількості малих підприємств, недосконалість ринкової інфраструктури, конкурентного середовища, нестача власних оборотних коштів, дефіцит інвестиційних ресурсів тощо. Подальший розвиток малого підприємництва, підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, значною мірою залежать від зваженої, обґрунтованої політики держави.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, Зірко О. В.*

**Література:** 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua. 2. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців : Закон України від 03.02.2013 № 755-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/755-15. 3. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 № 4618-17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17. 4. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – К. : Товариство "Знання", 2001. – 178 с.




Сільське, лісове та рибне господарство
Промисловість
Будівництво
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
Тимчасове розміщування й організація харчування
Фінансова та страхова діяльність
Операції з нерухомим майном
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
Освіта
Інформація та телекомунікації
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
Професійна, наукова та технічна діяльність
Надання інших видів послуг

Рис. 1. **Питома вага кількості зайнятих на малих підприємствах України за видами економічної діяльності у 2013 році** (у відсотках)

# НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336.228.3

***Єлісєєва А. Ю.***
***Панкова Х. С.***

Студенти 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Наведено комплексний аналіз сучасного стану податкових надходжень до державного бюджету України. Виявлено особливості їх структури та розглянуто напрямки впровадження концепції реформування податкової системи України.*

***Ключові слова:*** *податки, податкова політика, економічний розвиток, державний бюджет.*

***Аннотация.*** *Представлены комплексный анализ современного состояния налоговых поступлений в государственный бюджет Украины. Выявлены особенности их структуры и рассмотрены направления внедрения концепции реформирования налоговой системы Украины.*

***Ключевые слова:*** *налоги, налоговая политика, экономическое развитие, государственный бюджет.*

***Annotation.*** *The article presents a comprehensive analysis of revenue to the state budget of Ukraine, found out the features of structure and Directions introducing the concept of reforming the tax system of Ukraine.*

***Keywords:*** *налоги, налоговая политика, экономическое развитие, государственный бюджет.*

Податки є необхідною ланкою економічних відносин в суспільстві з моменту виникнення держави. Розвиток і зміна форм державного устрою завжди супроводжуються вдосконаленням системи податків, адже вони є платою суспільства за виконання державою її функцій.

Таким чином, податкова політика є одним із багатьох інструментів втручання в економічні процеси, але одним із найважливіших. Це є наслідком постійно зростаючої ролі держави в житті суспільства, що потребує додаткових фінансових ресурсів. Рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту через загальнодержавні фонди є дуже суттєвим в економічно розвинутих країнах, а тому здійснення податкової політики, яка оперує величезними коштами суспільства здійснює значний вплив на економічний розвиток, навіть якщо держава і не використовує податкову політику для активного втручання у відтворювальний процес.

Українські науковці мають певні здобутки в дослідженні теоретичних і практичних аспектів підвищення ефективності оподаткування. Серед них можна зазначити наукові праці таких вчених, як Іванов Ю. Б., Мельник Н. В., Рябушка Л. Б. [1–3] та ін. Однак, зважаючи на сучасні реалії в сфері оподаткування, можна зробити висновок про те, що цей напрям дослідження набуває нового змісту та потребує доопрацювання і розробки удосконалення податкової системи України.

Однією із головних цілей формування ефективної податкової політики є поліпшення фінансового стану підприємств усіх форм власності і, особливо, пріоритетних напрямів виробництва. З одного боку, податки зобов'язані забезпечити стабільну фінансову базу держави, а з іншого – залишити достатньо коштів підприємствам та громадянам з метою збереження максимальної зацікавленості у результатах їхньої діяльності. Регулювання нових економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка дала б змогу оптимально поєднати інтереси держави з інтересами платників податків [4].

Динаміку податкових надходжень до держаного бюджету можна відобразити в табл. 1 [5].

**Таблиця 1**

**Динаміка податкових надходжень до державного бюджету**

| Податкові надходження | Державний бюджет | | |
|---|---|---|---|
| | 2011 | 2012 | 2013 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| податок на доходи фізичних осіб | - | 2 | 2,2 |
| податок на прибуток підприємств | 18,5 | 17,6 | 18,8 |
| збори на спеціальне використання природних ресурсів, із них: | 0,6 | 0,7 | 4 |

© Єлісєєва А. Ю., Панкова Х. С., 2015

**Закінчення табл. 1**

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| плата за землю | - | - | - |
| податок на додану вартість | 43,1 | 41,7 | 37,9 |
| акцизний податок | 10,5 | 11 | 11,1 |
| податок на міжнародну торгівлю та зовнішні операції | 3,4 | 3,8 | 3,8 |
| рентна плата, збори на паливо-енергетичні ресурси | 7,7 | 6,2 | 2 |

Аналізуючи ці показники, можна дійти висновку, що до державного бюджету у 2013 році надійшло 131,3 млрд грн податкових надходжень.

Для більш детального аналізу податкових надходжень необхідно проаналізувати основні види податків окремо.

Податок на прибуток підприємств. Попри зменшення з 1 липня 2013 року ставки податку з 21 % до 19 %, у звітному періоді до державного бюджету надійшло податку на прибуток підприємств на 1,8 млрд грн, або на 6,4 %, більше відповідного показника попереднього року. Загальний обсяг надходжень податку склав 30,4 млрд грн. Це становить 53,6 % річного плану надходжень податку (зі змінами), що випереджає частку фактичних надходжень у річних за останні 5 років [6].

Таким чином, бачимо, що така динаміка надходжень цього податку в цілому демонструє певне "згладжування" місячних надходжень починаючи з грудня 2013 року, що відображає перехід на авансову сплату податку .

Податок на додану вартість. У липні – грудні 2013 року до державного бюджету надійшло 61,4 млрд грн податку на додану вартість, що на 6,2 млрд грн, або на 9,2 %, менше відповідного показника минулого року.

Рівень виконання річного плану за податком становить 39,7 %, у той час як середній рівень фактичних надходжень за вказаний період за останні 5 років становив 47,3 %. У липні 2013 року суттєво зменшилися обсяги відшкодування ПДВ з бюджету: якщо у січні – травні 2013 року в середньому відшкодовувалося 4,7 млрд грн на місяць (що становить близько 50,0 % від загального збору ПДВ), то у липні – майже на 1,0 млрд грн менше. Таким чином, відбувається скорочення відшкодування податку коштами з бюджету внаслідок прийняття 4 липня 2013 року змін до закону про держбюджет на 2013 рік, яким передбачено реструктуризацію заборгованості з ПДВ шляхом видачі фінансових казначейських векселів [6].

Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції. У липні – грудні 2013 року до державного бюджету надійшло 6,2 млрд грн, що відповідає рівню аналогічного періоду попереднього року. Фактично у другому півріччі 2013 року відбулось уповільнення приросту надходжень з цього джерела, оскільки у попередньому році темпи зростання податків на міжнародну торгівлю становили більше 30,0 % [2].

Уповільнення приросту надходжень, перш за все, ввізного мита, пояснюється зменшенням обсягів імпорту, який у липні – грудні 2013 року скоротився на 14,5 % щодо відповідного періоду попереднього року. Надходження податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції склали 40,3 % річного плану, тоді як за аналогічний період 2012 року до бюджету надійшло 52,1 % фактичних річних надходжень.

Акцизний податок. Надходження акцизного податку до державного бюджету у 2013 році становило 18,0 млрд грн, що на 0,2 млрд грн, або на 1,1%, більше відповідного показника минулого року. Рівень виконання річного плану становив 44,2 % (за аналогічний період 2012 року до державного бюджету надійшло 42,7 % фактичних річних надходжень з цього джерела) [5].

Основним чинником збільшення стали надходження акцизного податку з тютюну та тютюнових виробів, які в другому півріччі 2013 року порівняно з аналогічним періодом попереднього року зросли на 2,3 млрд грн, або майже на 30 %.

Водночас у загальній структурі надходжень акцизного податку суттєво скоротилася частка акцизного податку з нафтопродуктів унаслідок зменшення надходжень з цього джерела на 2,1 млрд грн, або на 36,1 %. Причина цього полягає у рекордному скороченні у другому півріччі 2013 року обсягів нафтопереробки, які склали 1,5 млн тонн нафти, що менше на 43,0 % за аналогічний показник у 2012 році.

Таким чином, проаналізувавши надходження основних податків, можна зробити висновок, що, використовуючи таку систему оподаткування, надходження в бюджет з кожним роком зменшується, що дуже негативно впливає на економіку країни. Тому урядом країни було запропоновано на розгляд концепцію реформування податкової системи України, яка сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу, адже світовий досвід свідчить про те, що одне з провідних місць у господарських системах розвинутих країн належить малим підприємствам. Саме мале і середнє підприємство дозволяє в найкоротші терміни здійснити структурну перебудову економіки, сприяє насиченню ринку товарами та послугами і формуванню середнього класу.

Уряд України в рамках податкової реформи пропонує скоротити кількість податків і зборів з 22 до 9, переглянувши оподаткування прибутку і фонду оплати праці, а також підприємств аграрного сектора і спростивши адміністрування податків [6].

Було висунуто припущення що прийняття таких пропозицій призведе до скорочення відрахувань до Пенсійного та інших соціальних фондів зі 189 млрд грн приблизно до 143 – 141 млрд грн. Недонадходження пропонують компенсувати як за рахунок виведення зарплат з тіні, так і за рахунок запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.

При цьому скасовуються:

- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності (сплачують 123 тис платників);
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності;
- рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;
- збір за місця для паркування транспортних засобів [6].

Як приклад ефективної податкової реформи можна розглянути податкову систему Польщі, яка під час вступу в ЄС мала 18 податків, але на цей момент характеризується обмеженою кількістю податків та обов'язкових платежів. Всього їх налічується 11 податків, що позитивно відобразилося на розвитку малого та середнього бізнесу.

Як і в інших країнах світу, їх можна умовно розділити на дві групи: державні та місцеві.

До державних податків відноситься: платежі з фізичних осіб, податок на доходи з юридичних осіб, на товари та послуги, акцизний збір, податок з ігор.

До місцевих податків відносять: сільськогосподарський податок, податки на лісове господарство, на нерухомість, транспортний податок, податок із власників собак, податок на спадщину і дарування [7].

Отже, уряд Польщі сприяє розвитку малого та середнього бізнесу, стимулює та підтримує підприємницьку діяльність.

На сьогодні, переймаючи досвід у сусідньої країни, українська сучасна влада також планує трансформувати податки у такий вигляд, як наведено на рис. 1.

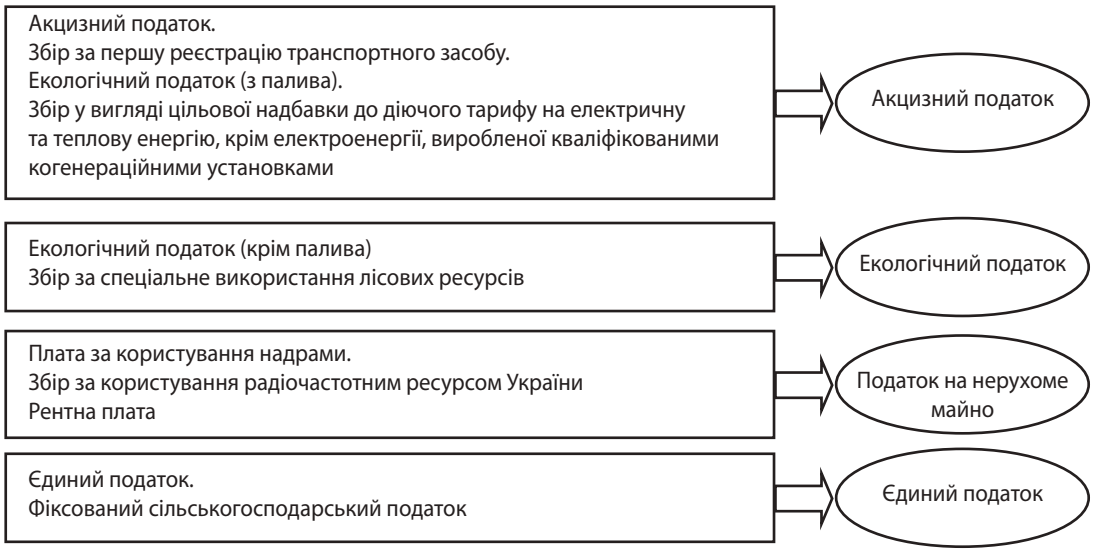



Рис. 1. **Трансформація податків України**

Окрім зазначених вище перетворень, планується також переведення податків із загальнодержавних до місцевих:

- податок на нерухоме майно;
- фіксований сільськогосподарський податок [6].

Провівши аналіз податкових надходжень до бюджету, можливих податкових реформ та досвіду зарубіжних країн (на прикладі Польщі), можна дійти висновку, що польська влада йде на поступки своїм підприємцям, дозволяючи їм оптимізувати оподаткування. Очевидно, польський уряд таким чином стимулює розвиток малого бізнесу. Адже податкові пільги знижують собівартість продукції підприємців, і ці товари стають конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Як результат – у кризовому 2009 році Польща стала

єдиною з країн ЄС, що мала зростання валового внутрішнього продукту. Досвід європейських країн важливий для вітчизняних підприємців, і тому уряд України пропонує використати його для скорочення кількості податків, для стимулювання малого та середнього бізнесу, адже на сьогодні податкова система країни не є стабільною, тому активно розвивається тіньова економіка, яка має нагативні наслідки для країни.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Штаєр О. М.*

**Література:** 1. Іванов Ю. Б. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / Ю. Б. Іванов. – Х. : Вид-во ІНЖЕК, 2007. – 448 с. 2. Мельник Н. В. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / Н. В. Мельник, Л. Л. Тарангул, З. С. Варналій. – К. : Вид-во "Знання України", 2008. – 675 с. 3. Рябушка Л. Б. Бюджетно-податкова політика і в системі регулювання економічного розвитку держави / Л. Б. Рябушка, Д. В. Веремчук // Вісник Сумського державного університету : зб. наук. праць. – Суми : Вид-во СумДУ. – 2008. – № 3. – С. 182–187. 4. Демиденко Л. М. Д30 Податкова система : навч. посіб. / Л. М. Демиденко, Ю. Л. Субботович. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 184 с. 5. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/taxes/. 6. Концепція реформування податкової системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247504310. 7. PolandInfo [Електронный ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.polandinfo.ru/Container/Details/2316.

# ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ БАНКІВ УКРАЇНИ

УДК 336.71

***Ємець В. А.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто сутність формування ресурсної бази банку. Проаналізовано основні джерела формування ресурсної бази банківського сектора України упродовж останніх років. Запропоновано напрями удосконалення структури ресурсної бази банків.*

***Ключові слова:*** *: банк, ресурсна база банку, формування структури ресурсної бази банку.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена сущность формирования ресурсной базы банка. Проанализированы основные источники формирования ресурсной базы банковского сектора Украины за последние годы. Предложены направления совершенствования структуры ресурсной базы банков.*

***Ключевые слова: :*** *банк, ресурсная база банку, формирование структуры ресурсной базы банка.*

***Annotation.*** *The essence of the formation of the resource base of the bank, the main sources of formation of the resource base of the banking sector in Ukraine in recent years is proposed directions for improvement of the structure of banks' resources.*

***Keywords:*** *Bank, banks' resource base, the formation of the structure of the resource base of the bank.*

Банківська система є важливим елементом будь-якої країни, оскільки, мобілізуючи тимчасово вільні кошти, перетворює їх на капітал, що працює. Від оптимальної структури ресурсної бази банків залежать такі показники їхньої діяльності, як рентабельність і ліквідність. В умовах дефіциту фінансових ресурсів особливої актуальності набувають питання формування ресурсної бази банків, оптимізація їхньої структури та вибору стратегії управління ними [1].

© Ємець В. А., 2015

Дослідженням формування та використання банківських ресурсів особливу увагу було приділено у наукових працях Василик О. Д., Васюренка О.В., А. Вожжова, Дзюблюка О. В., Ж. Довгань, Заруби О. Д., Коваль М. М., Лаврушина О. І., Мороза А. М., Савлука М. І., Ширінської О. Б. та ін.

Проте проблеми формування ресурсної бази банків потребують подальших досліджень, особливо з урахуванням новітніх реалій української економіки.

Метою цієї статті є дослідження сучасних аспектів формування ресурсної бази банку.

На сучасному етапі розвитку економіки України дуже велике значення приділяється розвитку банківської діяльності та удосконаленню роботи банків. Але функціонування банків та виконання ними своїх функцій неможливе без певних ресурсів, що слугують основою для здійснення банківських операцій. Саме за якістю та обсягом ресурсів, що знаходяться у володінні банків, визначають головні сфери та напрямки їх діяльності, рівень одержуваних доходів. Отже, питання формування та оптимізації ресурсної бази банку є невід'ємною частиною ефективної роботи банківських установ.

Банківські ресурси – сукупність грошових коштів, що перебувають у розпорядженні банку та використовуються ним для виконання своїх функцій та операцій. Банківські ресурси – це фінансові ресурси банку, що складаються із власних, залучених і запозичених коштів [2].

Головним джерелом банківських ресурсів є залучені кошти, частка яких в середньому за банківською системою України складає 80 % від загальної величини ресурсів, а решта (20 %) припадає на власний капітал [1].

Розглянемо структуру ресурсів банківської системи України у 2009–2013 роках (табл. 1) [3].

**Таблиця 1**

**Динаміка пасивів банківської системи України (млн грн)**

| Показник | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |
|---|---|---|---|---|---|
| Власний капітал | 115 175 | 137 725 | 155 487 | 169 320 | 192 599 |
| Зобов'язання | 765 127 | 804 363 | 898 793 | 957 872 | 1 085 496 |
| Пасиви | 880 302 | 942 088 | 1 054 280 | 1 127 192 | 1 278 095 |

Дані табл. 1 свідчать про абсолютне зростання обсягів ресурсів банківської системи України: від 880 млрд грн у 2009 році до 1 278 млрд грн у 2013 році. Як бачимо, головним джерелом ресурсів банків є залучені та запозичені кошти, які становлять більше 80% загального обсягу ресурсів, що в цілому відповідає світовій банківській практиці.

Незважаючи на це, важливу роль в ефективній діяльності банку відіграють власні ресурси. Найважливіше значення має власний капітал, який використовується для захисту вкладників і кредиторів та покриття збитків від банківських операцій [4].

Власний капітал банків з 2009 року зріс на 77 424 млн грн, більш ніж в 1,5 рази, зобов'язання вітчизняних банків збільшились на 320 369 млн грн, тобто майже в 1,5 рази. Така позитивна динаміка зазначених показників дозволила банкам України досягти в 2013 році значення пасивів у розмірі 397 793 млн грн.

Велика частина ресурсів банку утворюється за рахунок депозитних ресурсів.

Розглянемо динаміку основних видів залучених ресурсів банків України за 2009 – 2013 роки (табл. 2) [3].

**Таблиця 2**

**Динаміка основних видів ресурсів банків України (млн грн)**

| Показник | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |
|---|---|---|---|---|---|
| Кошти юридичних осіб | 115 204 | 144 038 | 186 213 | 202 550 | 234 948 |
| Кошти фізичних осіб | 210 006 | 270 733 | 306 205 | 364 003 | 433 726 |

Найбільшу питому вагу всіх зобов'язань банків займають кошти юридичних та фізичних осіб.

За даними табл. 2 кошти юридичних осіб постійно збільшуються. Так, за аналізований період вони зросли на 119 744 млн грн (204 %). Частка коштів фізичних осіб у 2009 – 2013 роках значно зростає, випереджаючи кошти юридичних осіб. За період з 2009 року по 2013 рік кошти фізичних осіб зросли на 223 720 млн грн (206,5 %).

На кількість вкладів юридичних і фізичних осіб впливають різноманітні чинники, такі як довіра до банків та інших кредитно-фінансових установ, динаміка економічних показників (рівень інфляції, процентних ставок, безробіття тощо), державна політика, спрямована на забезпечення політичної стабільності, сталий розвиток національної економіки, сприяння розвитку підприємництва, запобігання кризових ситуацій тощо.

На сьогодні особливо важливого значення набуває розроблення напрямів удосконалення формування ресурсної бази банків, до яких варто віднести такі:

1. Подальше нарощення капіталу банками. Частина банків України збанкрутувала внаслідок неповернення наданих кредитів. Уникнути цього можна було б за наявності достатнього розміру власного капіталу, здатного покрити значні втрати ресурсів, та зваженої кредитної політики.

2. Збільшення обсягів залучених коштів банків. Для збільшення свого ресурсного потенціалу основна увага з боку банків має приділятись мобілізації необхідного обсягу ресурсів, провідне місце у структурі яких має відводитись коштам населення.

3. Залучення коштів від міжнародних фінансових організацій, таких як Європейський банк реконструкцій та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація та ін.

4. Розширення можливостей випуску середньострокових цінних паперів та їх розміщення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Отже, зміни основних показників джерел формування, які характеризують банківські ресурси, вказують на підвищення фінансової стабільності банків. Значне збільшення банківською системою залучених коштів за рахунок вкладів фізичних осіб дає змогу зробити висновок про зростання довіри населення до банківських установ.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Рац О. М.*

**Література:** 1. Стойко О. Я. Банківські операції : підручник / О. Я. Стойко. – К. : Лібра, 2008. – 258 с. 2. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко та ін. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. – 504 с. 3. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 4. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2000. – 242 с. 5. Бригінська Л. Г. Проблеми формування ресурсної бази банків України / Л. Г. Бригінська // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10 (1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)__14.pdf.

# АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА"

УДК 005.332.4

***Жавко М. М.***

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто різні погляди авторів на трактування поняття "конкуренція", проаналізовано визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства". Виділено три основних підходи до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства. Запропоновано чинники конкурентної боротьби, які лежать в основі аспектів конкурентоспроможності підприємства: трудова етика, гнучкість і готовність до самовдосконалення, готовність працювати у сфері обслуговування, відкритість до зовнішнього середовища, дух конкуренції. Визначено смислові ознаки поняття конкурентоспроможність та істотні питання, пов'язані з терміном "конкурентоспроможність".*

***Ключові слова:*** *конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність товару, чиста конкуренція, здійснена конкуренція, ефективна конкуренція, бенчмаркінг.*

© Жавко М. М., 2015

***Аннотация.*** *Рассмотрены различные взгляды авторов на трактовку понятия «конкуренция», проанализированы определения понятия «конкурентоспособность предприятия». Выделены три основных подхода к определению сущности конкурентоспособности предприятия. Предложены факторы конкурентной борьбы, которые лежат в основе аспектов конкурентоспособности предприятия: трудовая этика, гибкость и готовность к самосовершенствованию, готовность работать в сфере обслуживания, открытость к внешней среде, дух конкуренции. Определены смысловые признаки понятия «конкурентоспособность» и существенные вопросы, связанные с термином «конкурентоспособность».*

***Ключевые слова:*** *конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность товара, чистая конкуренция, совершенная конкуренция, эффективная конкуренция, бенчмаркинг.*

***Annotation.*** *Different views of authors on the interpretation of the concept of competition have been considered. The definitions of the concept "competitiveness" have been analyzed. Three main approaches to demining the essence of competitiveness of an been selected enterprise. The factors of competition, which underlie the aspects of competitiveness have been affered: the labour ethic, flexibility and willingness to self-improvement, willingness to work in the service sector, openness to the external environment, the spirit of competition. The national characteristics of the concept of competitiveness and significant issues associated with the term "competitiveness" have been identified.*

***Keywords:*** *competition, competitiveness, company competitiveness, competitiveness of goods, perfect competition, pure competition, effective competition, benchmarking.*

**Актуальність.** В умовах переходу до ринку відношення змагання замінюється відношенням ринкової конкуренції. Кінцева мета адаптації підприємства – перемога в конкурентній боротьбі за споживача, за ринки збуту. Враховуючи, що критерієм адаптації підприємства до ринкових умов господарювання є рівень конкурентоспроможності, важливо досліджувати взаємозв'язок між конкурентоспроможністю підприємства і товару. Таким чином, питання, що розглядаються у статті, є актуальними та своєчасними.

**Аналіз останніх досліджень і результатів.** Певний внесок у розвиток теорії конкуренції Адама Сміта зробили Д. Рікардо, Д. Міль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хейне, Ф. Хайек, Ф. Найт, К. Макконелл, С. Брю, М. Портер, Г. Азоєв, Ю. Коробів, Л. Раменський, Д. Юданов та інші вчені [1–15]. Однак не достатньо дослідженим залишається питання щодо визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства".

**Постановка цілей.** Метою статті є аналіз визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства". Для досягнення поставленої мети сформовано та вирішено такі завдання: проаналізовано визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства" та запропоновано власне визначення.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі конкурентної боротьби учасники переслідують однакові цілі – максимізація прибутку за рахунок завоювання споживачів. Однак способи й шляхи досягнення цієї загальної мети – різні. Тому в конкурентній боротьбі перемагає той, хто раніше від інших домігся певних конкурентних переваг і захопив стійкий сегмент ринку. Але завоювання переваг – це тільки початок, набагато складніше втриматися на ринку, зберігаючи свої первісні позиції.

Необхідно знати, що теорія конкуренції була узагальнена Адамом Смітом у праці "Дослідження про природу й причину багатства народів" ще в 1776 році [1].

Новизна теорії конкуренції А. Сміта полягає в тому, що він уперше [1]:

– сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (у разі скорочення пропозиції) і знижує ціни (у разі надлишку пропозиції);

– сформулював головний принцип конкуренції – принцип "невидимої руки", відповідно до якого "смикаючи" за ниточки маріонеток – підприємців, "рука" змушує їх діяти відповідно до якого-небудь "ідеального" плану розвитку економіки, безжалісно витісняти фірми, зайняті виробництвом непотрібної ринку продукції;

– визначив основні умови ефективної конкуренції, що включають наявність великої кількості продавців і покупців, що вичерпує інформацію, мобільність використовуваних ресурсів, неможливість кожного продавця впливати на зміну ринкової ціни товару (у разі збереженні його якості або якості сервісу);

– розробив модель посилення й розвитку конкуренції, довів, що в умовах ринкових відносин можливо максимальне задоволення потреб споживачів і найкраще використання ресурсів у масштабі суспільства в цілому.

Так, Г. Азоєв під конкуренцією розуміє суперництво на якій-небудь ниві між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими в досягненні однієї й тієї ж мети [2]. Але А. Юданов [2] стверджує, що ринкова конкуренція – боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться ними на недоступних сегментах ринку.

Так, чиста конкуренція виникає, коли численні продавці займаються продажем однорідного продукту, й на ринку немає продуктової диференціації. Здійснена конкуренція – це чиста конкуренція та мобільність ресурсів усередині ринку й відсутність бар'єрів на вхід і вихід учасників. Ефективна конкуренція – покупці й продавці оперують незалежно у вільній конкурентній системі [3].

Корецький М. Х. у своїй роботі виділяє такі смислові ознаки поняття конкурентоспроможності [4]:

– відповідність властивостей продукції і потреб споживача (тотожність властивостей якості і конкурентоспроможності);

– наявність трьох змістоутворюючих елементів конкурентоспроможності;

– тотожність різнорідних продуктів у плані конкурентоспроможності (розвиток категорії якості).

Необхідно провести аналіз визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства" (табл. 1).

Необхідно зазначити, що аналіз запропонованих визначень дозволяє виділити три основних підходи до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства. Суть зазначених підходів коротко можна охарактеризувати таким чином:

– конкурентоспроможність підприємства – це конкурентоспроможність його продукції;

– конкурентоспроможність підприємства – це здатність конкурувати;

– конкурентоспроможність підприємства – це міра ефективності його діяльності.

На основі проведеного дослідження автором сформульовано таке визначення: "конкурентоспроможність підприємства" – це здатність підприємства боротися за ринок, не втрачаючи своїх позицій і досягаючи збільшення об'ємів продажів і прибутків за допомогою впровадження інноваційних розробок, ефективного використання потенціалу підприємства та підвищення рівня інвестиційної привабливості.

**Таблиця 1**

**Аналіз визначення поняття "конкурентоспроможність підприємства"**

| Автор | Визначення | Ключове слово |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Антонюк К. І. [5] | Можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку | Ефективність |
| Джакот Д. Х. [6] | Здатність підприємства реалізовувати свою продукцію за ціною, що забезпечує ріст і виконання зобов'язань перед третіми особами (забезпечення певного рівня рентабельності, формування основних фондів) | Продукція |
| Ермолов М. О. [7] | Відносна характеристика, що відбиває відмінність процесу виробництва виробника від виробника-конкурента як за мірою задоволення своїми товарами або послугами конкретної громадської потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності | Ефективність |
| Коно Т. [8] | Сукупність таких характеристик: захоплена підприємством частка ринку; здатність підприємств до виробництва, збуту і розвитку; здатність вищої ланки керівництва до реалізації поставленої мети | Ефективність |
| Мескон М. Х. [9] | Відносна характеристика, яка виражає відмінності розвитку цієї фірми від міри задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності, конкурентоспроможність підприємства характеризує можливості і динаміку пристосування до умов ринкової конкуренції | Конкуренція |
| Петров В. [10] | Внутрішня властивість суб'єкта ринкових стосунків, що виявляється в процесі конкуренції і дозволяє зайняти свою нішу в ринковому господарстві капіталістичного типу для розширення виробництва, що припускає покриття усіх витрат виробництва і отримання прибутку від господарської діяльності | Конкуренція |
| Рубин Ю. Б. [11] | Реальна і потенційна здатність компанії, а також наявних у них можливостей здібностей проектувати, виготовляти і збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі привабливіші для споживачів, ніж товари конкурентів | Ефективність |
| Сергеев И. В. [12] | Здатність підприємства робити конкурентоздатну продукцію за рахунок його уміння ефективно використовувати фінансовий, виробничий і трудовий потенціал | Конкуренція |
| Суха І. В. [13] | Здатність у процесі суперництва досягати високих результатів у певних видах діяльності шляхом використання існуючих ключових компетенцій, орієнтації на зміну потреб ринку та можливості впровадження інноваційних продуктів | Конкуренція |
| Фатхутдинов Р. А. [1] | Властивість об'єкта, що характеризується мірою задоволення потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку | Конкуренція |
| Тридід О. М. [14] | Ефективність використання його виробничого потенціалу (тобто здатність нарощувати конкурентоспроможність продукції, що виготовляється в швидшому темпі, ніж потенціал конкурента) | Ефективність |

**Закінчення табл. 1**

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| Л. Балабанова [15] | Рівень його компетентності порівняно з іншими конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички та професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління, виробництва продукції тощо | Конкуренція |

**Висновок.** Отже, важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Конкуренція охоплює всі зв'язки виробництва і споживання, є єдино можливим засобом досягнення збалансованості між попитом і пропозицією і в кінцевому підсумку – суспільними потребами та виробництвом. Конкуренція виконує функцію спілкування (кооперації) та погодження інтересів виробників – у результаті поділу праці інтерес кожного з них пов'язаний і взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Конкуренція стимулює підвищення якості продукції та послуг. Історично важливою функцією конкуренції є формування ринкової ціни.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Боярська М. О.*

**Література:** 1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с. 2. Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности: уч. пособ. [Текст] / Г. Л.Багиев, А. Н. Асаул. – СПб. : СПбГУЭФ, 2001. – 231 с. 3. Калягин Г. В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход : учеб. пособ. для экономических специальностей [Текст] / Г. В. Калягин. – М. : Инфра-М, 2004. – 160 с. 4. Корецький М. Х. Стратегічне управління: навч. посіб. [Текст] / М. Х. Корецький, А. О. Дєгтяр, О. І. Дацій. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 240 с. 5. Антонюк К. І. Дослідження підходів до розробки маркетингової стратегії компанії [Текст] / К. І. Антонюк // Сучасні проблеми розвитку підприємництва в Україні : VI Міжн. наук.-практ. конф., 22–23 лист. 2007 р. : мат. – К. : ІВЦ Вид-во "Політехніка", 2007 р. – С. 110–112. 6. Джакот Д. Х. Конкуренция [Текст] / Д. Х. Джакот. – М. : Международные отношения, 2004. – 152 с. 7. Ермолов М. О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара. Как продать товар на вашем рынке [Текст] / М. О Ермолов. – М. : Мысль, 1990. – 364 с. 8. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий [Текст] / Т. Коно ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1987. – 384 с. 9. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. О. И. Медведь. – М. : Вильямс, 2012. – 672 с. 10. Петров В. Конкурентоспособность [Текст] / В. Петров // РИСК. – 1999. – № 4. – С. 4–11. 11. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции : учебник [Текст] / Ю. Б. Рубин. –7-е изд., перераб. и доп. – М. : Маркет ДС, 2008. – 608 с. 12. Сергеев И. В. Экономика предприятий [Текст] / И. В. Сергеев – М. : Финансы и статистика, 2000. – 312 с. 13. Сухая И. В. Выбор стратегий для обеспечения конкурентоспособности предприятий молочной промышленности – автореф. дис. [Текст] / И. В. Сухая. – К. : Нац. ун. п. т., 2008. – 20 с. 14. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства : моногр. [Текст] / О. М. Тридід. – Х. : ХДЕУ, 2008. – 364 с. 15. Балабанова Л. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу : монографія [Текст] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецьк : Дон ГУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.

# УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЦЯ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

УДК 330.322

***Жмурко Т. О.***

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Обґрунтовано необхідність вдосконалення інвестиційної діяльності, що є передумовою забезпечення якісного економічного відновлення та зростання економіки. Розглянуто напрями розвитку фондового ринку для ефективної організації інвестиційної діяльності професійних керуючих.*

***Ключові слова:*** *інвестиційна діяльність, цінні папери, фондовий ринок, торговці цінними паперами.*

***Аннотация.*** *Обоснована необходимость совершенствования инвестиционной деятельности, которая является предпосылкой обеспечения качественного экономического возобновления и роста экономики. Рассмотрены направления развития фондового рынка для эффективной организации инвестиционной деятельности профессиональных управляющих.*

***Ключевые слова:*** *инвестиционная деятельность, ценные бумаги, фондовый рынок, торговцы ценными бумагами.*

***Annotation.*** *The necessity of investment better, has been examined a precondition of strong economic growth and recovery has been grounded. The trends of capital market development aimed at directed professional investment managers' investment activities have been conceded.*

***Keywords:*** *investment, securities, stock market, securities traders.*

Однією з найбільших проблем фінансового сектора в Україні, якої так і не вдалося відповідним чином вирішити за всі роки незалежності, є неналежний розвиток національного ринку цінних паперів і, зокрема, його інфраструктури [1]. Саме завдяки цінним паперам відбувається перерозподіл вільних коштів між різними сферами, галузями економіки на користь перспективних виробництв і видів діяльності [2], що сприяє формуванню ефективної, динамічної економіки та є індикатором лібералізації і успішного проведення ринкових реформ.

Вагомий внесок у розвиток методології інвестиційної діяльності фінансових установ здійснено такими зарубіжними дослідниками, як Розенберг Дж. М. [2], Джонка М. Д. [3], Дж. Тобін [2], а також українськими вченими: Бланк І. О. [4], Ватаманюк О. З., Мендрул О. Г. та ін. [5]. Проте подальшого вдосконалення потребує організація інвестиційної діяльності в умовах нерозвиненого фондового ринку.

Мета роботи полягає у визначенні напрямів удосконалення організації інвестиційної діяльності.

Згідно з [6] під інвестиційною діяльністю розуміють сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність відіграє ключову роль у забезпеченні стійкого економічного зростання, ефективної реалізації політики економічних реформ. У нинішніх умовах уряд України змушений спрямовувати першочергові зусилля на досягнення фінансової стабілізації та вирішення низки гострих суспільно-політичних проблем. При цьому завдання переходу до інвестиційної моделі розвитку як базової передумови подальших економічних реформ має залишатись серед стратегічних пріоритетів діяльності влади [7].

Робота сучасного ринку фінансових послуг неможлива без використання такого інструменту, як цінні папери. Для того щоб здійснювати операції з ними, необхідно мати певний рівень знань і кваліфікації. З цією метою на законодавчому рівні закріплено, що практично всі операції з цінними паперами повинні здійснюватися за участю посередників – торговців цінними паперами.

Організована торгівля відбувається на фондових біржах, де є свої правила. Купівля та продаж відбувається через компанію – торговця цінними паперами. Професійну діяльність з торгівлі на фондовому ринку може здійснювати не тільки торговець, для якого операції з цінними паперами є виключним видом діяльності, а також банки.

Професійна діяльність з торгівлі цінними паперами включає [8]:

- брокерську діяльність;
- дилерську діяльність;

© Жмурко Т. О., 2015

– андерайтинг;

– діяльність із управління цінними паперами.

Результати професійної діяльності взаємопов'язані з функціонуванням фондового ринку. В табл. 1 подано побудовану автором за [9] динаміку структури фондового ринку.

**Таблиця 1**

**Динаміка структури торгів цінними паперами на фондовому ринку України**

| Вид цінних паперів | Питома вага по роках, % | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Акції | 99,35 | 94,87 | 90,65 | 88,27 | 65,90 |
| Інвестиційні сертифікати | 0 | 0,1092 | 0,8328 | 1,0342 | 1,1068 |
| Корпоративні облігації | 0,5448 | 3,9913 | 6,9036 | 10,09 | 32,56 |
| Державні та муніципальні облігації | 0,1003 | 1,0284 | 1,6107 | 0,6084 | 0,4344 |
| Разом | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

За результатами аналізу даних, поданих у таблиці, доведено, що левову частину обсягу торгів складають акції, питома вага яких дорівнює 66 % у 2013 році.

Вкладення в акції у теперішній час передбачає купівлю пайових цінних паперів із розрахунком на зростання їх курсової вартості. На розвинених ринках можна розраховувати ще й на дивіденди, але в Україні практика виплати дивідендів не дуже поширена, тому для власників невеликих пакетів акцій прибуток полягає в зростанні курсової вартості цінних паперів [8].

За рівнями прибутковості і ризику вкладення в акції стоять на другому місці після венчурних інвестицій. Здійснювати покупки акцій можна самостійно, але при цьому необхідний ретельний аналіз і постійний контроль за станом підприємства, в яке вкладені гроші. Можна також довірити вибір об'єкта інвестування фахівцеві – це зробить процес більш прогнозованим і спокійним [5].

До нагальних проблем, що існують на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку, можна віднести низьку ліквідність та капіталізацію, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низьку частку біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежену кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, високу фрагментарність біржової та депозитарної структури. Всі вони є прямим відображенням посткризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок [7].

Слід зауважити, що однією з передумов розвитку фондового ринку є покращення інвестиційного клімату, що потребує послідовного здійснення кроків, які задекларував новий уряд: проведення реформи судової системи і правоохоронних органів, здійснення системної протидії корупції, забезпечення прозорості державних закупівель, суттєва дерегуляція економіки відповідно до європейських стандартів ведення бізнесу [7].

Відновлення позитивного інвестиційного іміджу України та формування сприятливого середовища інвестиційної діяльності також є необхідною передумовою забезпечення якісного економічного відновлення та зростання економіки.

Отже, одним із напрямів удосконалення організації інвестиційної діяльності є розроблення фондових інвестиційних механізмів, що надасть змогу професійним керуючим диверсифікувати пропозицію інвестиційного капіталу в Україні, що відповідно до [10] сприятиме виведенню національної економіки на траєкторію стабільного економічного зростання, прискорить реалізацію довгострокових інноваційних пріоритетів .

Подальші дослідження будуть пов'язані з розробкою та удосконаленням інвестиційної стратегії і діяльності торговця цінними паперами – інвестиційної компанії.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1. Офіційний сайт асоціації "Українські фондові торговці" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aust.com.ua/Default.aspx. 2. Розенберг Дж. М. Инвестиции: терминологический словарь / Дж. М. Розенберг. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 400 с. 3. Гітман Л. Дж. Основи інвестування / Л. Дж. Гітман, М. Д. Джонк. – М., 1999. – 1008 с. 4. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: підручник / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К., 2003. – 398 с. 5. Циганюк Д. Л. Управління портфелем цінних паперів інститутів спільного інвестування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / Д. Л. Ци-

ганюк. – Суми, 2011. – 26 с. 6. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1561-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12. 7. Офіційний сайт Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/fund/info. 8. Офіційний сайт Управління активами – компанія Сольдіс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.soldis.com.ua/uk/node/236. 9. Офіційний сайт Української біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ux.ua. 10. Програма розвитку фондового ринку на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ssmsc.odessa.gov.ua /web_ssmsc /docs/prog.doc. 11. Савчук В. П. Оптимізація фондового портфеля / В. П. Савчук, В. Дудка // Управління фінансами. – 2010. – № 1. – С. 60–70.

# БАНКІВСЬКІ БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ У ВИГЛЯДІ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК

УДК 336.717.13

***Зірка А. В.***

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

***Анотація.*** *Проведено дослідження банківських безготівкових розрахунків у вигляді платіжних карток. Визначено проблеми ринку платіжних карток в Україні. Розглянуто основні проблеми та перспективи розвитку банківських операцій із платіжними картками. Визначено основні напрямки вдосконалення операцій, що дозволить підвищити якість послуг, які надаються.*

***Ключові слова:*** *платіжна картка, платіжна система, смарт-картка, шляхи розвитку, проблеми та перспективи.*

***Аннотация.*** *Проведены исследования банковских безналичных расчетов с платежными карточками. Определены проблемы рынка платежных карт в Украине. Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития банковских операций с платежными картами. Проведен анализ современного состояния рынка пластиковых карт. Определены основные направления усовершенствования указанных операций, что позволит повысить качество предоставляемых услуг.*

***Ключевые слова:*** *платежная карточка, платежная система, смарт-карточка, пути развития, проблемы и перспективы.*

***Annotation.*** *It is studies are undertaken of bank operations with payment cards. Problems of the market of payment cards in Ukraine are defined. The main problems and prospects of development of bank operations with payment cards are considered. The analysis of a current state of the market of plastic cards is carried out. The main directions of improvement of the specified operations are defined that to increase quality of provided services.*

***Keywords:*** *payment card payment system, smart card, the development, problems and prospects.*

Однією з найважливіших сфер банківської діяльності, від якої залежить ефективність функціонування економіки України в цілому і кожного суб'єкта підприємницької діяльності зокрема, є організація безготівкових розрахунків у господарському обороті.

Ринок банківських послуг останнім часом розвивається під значним впливом передових технологій [1]. Одним із напрямків банківської діяльності, де постійне їх оновлення має вирішальне значення, є карткові платіжні технології.

Ця робота є актуальною і присвячена саме проблемам та перспективам розвитку роботи банків з платіжними картками, розгляду можливих моделей функціонування банків у платіжній системі, й іншим проблемним

© Зірка А. В. , 2015

питанням, з якими найчастіше доводиться зустрічатись під час виконання операцій з обслуговування карток та впровадження зарплатних проектів.

Дослідженням банківських операцій із платіжними картками займалися такі вчені, як Вітлинський В. В., Гальчинський А. С., Гейць В. М., Кравець В. М., Кредісов А. І., Міщенко В. І., Мороз А. М., Пахомов Ю. М., Савченко А. С., Сало І. В., Стельмах В. С., Філіпенко А. С., Ющенко В. Ю., Міримська О. М., Савлук М. І. та ін.

В Україні на сьогодні ринок пластикових карток є одним з найбільш динамічно розвиваючих сегментів ринку. При цьому експерти вказують на значний потенціал для його подальшого розвитку в умовах підвищення якості послуг і зниження тарифів з їх обслуговування [2]. Динаміка розвитку ринку пластикових карток в Україні, на думку зарубіжних фахівців, перевершила найбільш сміливі очікування: картковий бізнес сьогодні не тільки довів свою перспективу, але й став невід'ємним елементом комплексу банківських послуг.

Метою статті є розгляд проблем та перспектив розвитку ринку платіжних карток в Україні.

В Україні склалися далеко не всі умови для стрімкого розвитку ринку пластикових карток, бурхливий розвиток карткового бізнесу супроводжується рядом проблем, які виникають як у банку, так і у клієнта. До основних проблем відносять: слабкий розвиток банківської інфраструктури, юридичні проблеми взаємодії з боржниками, іноді нестача коштів банку для обслуговування нових карткових продуктів, через що страдає якість послуг, а також проблеми маркетингу та реклами.

Однією з найбільших проблем сучасного ринку пластикових карток є те, що населення не бажає використовувати всі можливості та переваги, які надає пластикова картка, тому близько 90 % усіх дій, які здійснюються з використанням карток, припадає саме на просте зняття готівки у банкоматах. На це є декілька причин, основною з яких є низька культура користування платіжними картками в Україні, яка ще далека від західних стандартів.

Існує декілька основних проблем на ринку платіжних карток:

1. Масова емісія пластикових карток.

2. POS-термінальна мережа.

3. Магнітні картки стають історією, взамін прогресують старт-картки.

Міжнародні платіжні системи в рамках боротьби із шахраями остаточно ухвалили рішення про перехід із традиційних магнітних карток на чипові.

Існує думка, що за останні роки відбувся "пластиковий бум", але це заслуга мегаполісів, де і рівень життя вище, чим в інших містах, і більш розвинута інфраструктура [3]. Але успіхи у просуванні пластикових карток у великих містах не варто переносити на всю країну, адже в маленьких містах рівень забезпеченості населення пластиковими картками досить низький.

Проте, незважаючи на перелічені негативні моменти, український ринок пластикових карток стає все більш цивілізованим, у першу чергу, завдяки зміні відносин до карткових продуктів з боку банків, які надають своїм клієнтам більш комфортні можливості використання: відміняють приховані комісії, збільшують термін дії карток та пільгові періоди, розширюють список сервісів (мобільний банк, інтернет-банкінг) і мережі банкоматів. У більшості магазинів, ресторанів та торгових центрів вже є можливість для клієнтів розраховуватися пластиковими картками.

Щодо майбутніх шляхів розвитку карткового бізнесу в країні, то можна бути впевненим, що навіть під час кризи показники банківської системи за операціями з платіжними картками будуть зростати, але вже не так швидко [2]. Коли ринок платіжних карток розвивався швидкими темпами, банки намагалися досягти найкращих результатів, залучали велику кількості клієнтів всіма можливими засобами. Так, велика кількість емітованих карток зараз є неактивними, тому що вони надавалися як бонуси до інших банківських продуктів, наприклад депозитів або кредитів, для збільшення бази клієнтів банку та залучення нових споживачів банківських послуг. Але зараз, коли темпи розвитку ринку платіжних карток сповільнилися, у банків з'явилася можливість приділяти основну увагу не швидкості розвитку ринку, а питанням удосконалення всіх процесів роботи та підвищення якості послуг [4]. У наступні кілька років банки намагатимуться активно розвивати мережу прийому карток, проводитимуть переорієнтацію існуючих клієнтів з банкоматів на торговельні точки та термінали, а паралельно з цим залучати потенційних клієнтів шляхом популяризації електронних платежів.

Таким чином, основними проблемами розвитку ринку пластикових карток в Україні є: низький рівень довіри до банківської системи, проблема маркетингу і, як результат, незнання клієнтами всіх можливостей та переваг використання платіжних карток, досить низький рівень обслуговування та шахрайство з платіжними картками. Для вирішення зазначених проблем необхідно, перш за все, повернути довіру до банків, яку вони втратили через проблеми, що часто виникали у клієнтів з банківськими установами в останні 2 – 3 роки, підвищувати ступінь захисту клієнтів від шахраїв та якість обслуговування шляхом розвитку інфраструктури та впровадження сучасних заходів безпеки.

Отже, Україна має великий потенціал для ширшого застосування карткових розрахунків. Але стрімкий розвиток цього бізнесу неможливий без комплексного і виваженого підходу всіх учасників ринку: банків, торговельних установ, платіжних систем та держави.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Хмеленко О. В.*

**Література:** 1. Пиріг С. О. Платіжні системи : навч. посіб. / С. О. Пиріг. – К. : Центр учбової літератури, – 2009. – 240 с. 2. Заєць О. С. Плюси і мінуси карткового бізнесу в Україні / О. С. Заєць // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – с. 27 – 28. 3. Левицька Т. В. Особливості використання сучасних інформаційних технологій і платіжних пластикових карток у банківській системі // Актуальні проблеми економіки / Т. В. Левицька, О. М. Камець, В. В. Живко. – 2009. – № 10. – С. 233–238. 4. Пацера М. І. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів / М. І. Пацера // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 41–43.

# ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

УДК 657.471.12:336.226

***Зуб М. О.***

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

***Анотація.*** *Проаналізовано основні проблеми у галузі сучасного оподаткування доходів фізичних осіб України, таких як: застосування пропорційної ставки в оподаткуванні доходів населення; недоцільне використання податкової соціальної пільги; заробітна плата "у конвертах"; надмірне податкове навантаження; недосконаліть податкового законодавства, а також запропоновано нові підходи до оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.*

***Ключові слова:*** *заробітна плата, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, податкова соціальна пільга, оподаткування доходів громадян, податкове навантаження, податок із доходів фізичних осіб.*

***Аннотация.*** *Проанализованы основные проблемы в области современного налогообложения доходов физических лиц Украины, таких как: применение пропорциональной ставки в налогообложении доходов; нецелесообразное использование налоговой социальной льготы, заработная плата «в конвертах»; чрезмерная налоговая нагрузка; несовершенство налогового законодательства, а также предложены новые подходы до налогообложения доходов физических лиц в Украине.*

***Ключевые слова:*** *заработная плата, необлагаемый минимум доходов граждан, налоговая социальная льгота, налообложение доходов граждан, налоговая нагрузка, налог с доходов физических лиц.*

***Annotation.*** *This paper analyzes the main problems in modern personal income tax of Ukraine, such as the use of a proportional tax rates in income; inappropriate use of tax benefits, wages "in envelopes" and excessive tax burden, imperfect tax legislation, as well as a new approach to personal income tax in Ukraine.*

***Keywords:*** *of salary, the non-taxable minimum incomes, the tax social benefits nalooblozhenie incomes of citizens, tax burden, the tax on income of individuals.*

© Зуб М. О., 2015

Із проголошенням незалежності Україна стала на шлях самостійного розвитку, шлях побудови ринкової, соціально орієнтованої економіки. Це був період становлення податкової системи, а також її важливого елемента – оподаткування доходів громадян. Нинішнього вигляду оподаткування доходів громадян набуло внаслідок тривалого історичного розвитку від суто примітивних форм до складної за структурою системи оподаткування. Із соціально-економічним розвитком суспільства, розвитком приватного підприємництва ускладнюються державні завдання та виникають проблеми у сфері прибуткового оподаткування доходів громадян, вирішенню яких на сьогодні приділяється чимало уваги.

Багато науковців, державних діячів та практиків присвятили свої публікації проблемам оподаткування доходів громадян. Серед них: Іванішина О. С., Онуфрик М. С., Шарікова О. В., Сидоренко Т. А., Соколовська А. М., Фролова Н. Б. та ін. [1 – 6]. У той же час питання відносно оподаткування доходів громадян залишаються недостатньо дослідженими.

**Метою** статті є розкриття проблемних аспектів в оподаткуванні доходів громадян України та обґрунтування шляхів їх вирішення.

Заробітна плата складається з двох частин: заробітна плата за першу половину місяця (аванс) та за другу половину місяця (безпосередньо заробітна плата). Необхідність виплати заробітної плати два рази на місяць обумовлена вимогами статті 115 Кодексу законів про працю України [7] та статтею 24 Закону України "Про оплату праці" [7], згідно з якими:

– заробітна плата виплачується працівникам регулярно в робочі дні у строки, встановлені колективним договором, але не рідше двох разів на місяць;

– розмір заробітної плати за першу половину місяця визначається колективним договором, але не менше оплати за фактично відпрацьований час з розрахунку тарифної ставки (посадового окладу) працівника [4; 7].

Утримання із заробітної плати працівників підприємств виробничої сфери здійснюються на загальних підставах відповідно до чинного законодавства. Усі утримання поділяють на обов'язкові та добровільні. Останні здійснюють за заявами (згодою) працівників. Зосередимо увагу на обов'язкових утриманнях, до яких належать:

– єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

– податок на доходи фізичних осіб.

Згідно із законодавством загальна сума обов'язкових відрахувань (утримань) із заробітної плати працівників не повинна перевищувати 20 %, а в окремих випадках – 50 % суми зарплати, що належить до виплати працівникові [1, с. 48].

Роботодавець повинен утримувати із заробітної плати працівників суму єдиного соціального внеску, яка складає 3,6 % від суми нарахованої заробітної плати (п. 7 ч. 1 ст. 8 Закону України № 2464-VI від 08.07.2010 р.) та податок на доходи фізичних осіб, який складає 15 % від суми нарахованої заробітної плати, зменшеної на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податкової соціальної пільги (п. 164.6 Податкового кодексу України) [2].

Правом на податкову соціальну пільгу (ПСП) можуть скористатись працівники, заробітна плата яких не перевищує граничного розміру доходу, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженому на 1,4 та округленому до найближчих 10 грн (1 610 грн). Так, відповідно до п. 169.1.1 ПКУ на 100 % ПСП розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць) – 537,50 грн має право кожен працівник.

На сучасному етапі економічного розвитку нашої країни найактуальнішими проблемами у сфері оподаткування доходів фізичних осіб можна вважати: застосування пропорційної ставки в оподаткуванні доходів фізичних осіб; недоцільне використання податкової соціальної пільги; заробітна плата "у конвертах"; надмірне податкове навантаження; недосконалість податкового законодавства; масове ухилення населення від сплати податку на доходи фізичних осіб.

Сьогодні багато уваги приділяється проблемам пропорційного оподаткування доходів громадян за основною ставкою на рівні 15 % [7, ст. 167], адже використання цієї пропорційної ставки податку на доходи фізичних осіб на протязі більш ніж п'ять років не підтвердило вихідні передумови відмови від прогресивної шкали – помітного збільшення доходів та масового виведення їх з тіньового сектора не відбулося. Це пов'язане, перш за все, з тим, що пропорційна система, хоч би якою справедливою вона не видавалась, не може забезпечити рівномірність податкового навантаження, гарантувати принцип нейтральності податку за значного діапазону доходів. У суб'єкта оподаткування після сплати податку мають залишатися кошти для споживання (відтворення) та інвестування (накопичення). Одна ставка оподаткування може для незначних доходів відбирати, наприклад, усі кошти для накопичення та ще й частину коштів, призначених для споживання, а для великих доходів ця сама ставка відбиратиме лише незначну частину коштів, призначених для інвестування [8, с. 65].

Здавалося б, що із прийняттям Податкового кодексу України, яким було впроваджено додаткову ставку прибуткового податку у розмірі 17%, яка буде застосовуватись до тих доходів, чий розмір перевищуватиме десяти-

кратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного року, ситуація покращиться [7, с. 168]. Але, на жаль, серед працюючого населення України розмір середньої заробітної плати становить приблизно дворазовий прожитковий мінімум. Тому така новація в Податковому кодексі України ніяким чином не має позитивних наслідків для малозабезпечених верств населення.

Також у Податковому кодексі України приділяється увага податковим соціальним пільгам. Залежно від особливостей окремих категорій платників, розмір суми податкової соціальної пільги може дорівнювати 100 %, 150 % та 200 % розміру мінімальної заробітної плати. Але на сьогодні застосування податкової соціальної пільги в існуючому вигляді є недоцільним. Це пов'язане з тим, що:

– наявність обмеженого за розміром доходу, отриманого як заробітна плата, призводить до того, що податкова соціальна пільга у разі перевищення цього обмеження повністю втрачає свій соціальний характер;

– спосіб застосування обмеження обумовлює існування "небажаного" діапазона доходів, розташованого безпосередньо за граничним рівнем. У разі потрапляння доходів у цей діапазон чистий дохід платника – менший, ніж був за більш низьких доходів;

– до розрахунку приймається не будь-який дохід, нарахований робітнику, а тільки дохід у вигляді заробітної плати та прирівняних до неї доходів (виплат, компенсацій). Тобто доходи, що не належать до заробітної плати найманого робітника та не прирівняні до неї з метою оподаткування, ніяким чином на право отримання податкової соціальної пільги не впливають;

– розмір податкової соціальної пільги залежний від розміру прожиткового мінімуму [9].

**Висновки.** Таким чином, з метою формування ефективної системи оподаткування доходів громадян в Україні, що має унеможливлити подальший розвиток вищеперелічених проблем, необхідно, по-перше, перейти на прогресивне оподаткування доходів громадян, але, в свою чергу, прогресія має бути розрахована таким чином, щоб врахувати реальний, наявний у цей час діапазон доходів громадян. І при цьому за будь-якого доходу вилучатись у вигляді податку може тільки частина доходу, яка йде на накопичення (інвестування), і в жодному разі не зачіпати коштів, що витрачаються на споживання. По-друге, необхідно розширити діапазон доходів громадян, який дозволить отримувати податкову соціальну пільгу. Такий захід стане сприятливим для зменшення кількості "заробітних плат у конвертах", адже розмір сплачуваного працюючим громадянином податку з доходів фізичних осіб буде компенсуватись за рахунок отримання податкової соціальної пільги. По-третє, значно спрощене викладення податкових законів та значно зрозуміліша податкова звітність зробить їх доступними для кожного платника податку з доходів фізичних осіб. По-четверте, необхідно підвищити рівень податкової культури та податкової дисципліни платників податків, тобто кожен громадянин України повинен розуміти, що сплата податку не має на меті відбирання коштів у людей, а вона поєднує в собі наш обов'язок перед країною, яка потім поверне нам ці кошти у вигляді різноманітної соціальної допомоги та наданні різноманітних послуг.

*Науковий керівник – старший викладач Волошан І. Г.*

**Література:** 1. Сидоренко Т. А. Сутність та причини ухилення від сплати податків // Економічний часопис / Т. А. Сидоренко. – 2010. – № 21. – С. 48 – 52. 2. Про збір та облік єдиного внеску на загально-обов'язкове державне соціальне страхування : Закон України № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://salary.logicland.com.ua. 3. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-IV. 4. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.search.ligazakon.ua. 5. Онуфрик М. С. Податкове регулювання структури доходів та витрат населення // Формування ринкових відносин в Україні / М. С. Онуфрик. – 2006. – № 3 (58). – С. 132–137. 6. Соколовська А. М. Методологічні та методичні аспекти визначення податкового навантаження на працю, капітал і споживання // Фінанси України / А. М. Соколовська. – 2008. – № 1. – С. 65–76. 7. Про оплату праці : Закон України № 108/95–ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua. 9. Гладких Р. Б. Причинный комплекс налоговых преступлений, совершаемых в сфере малого предпринимательства // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.arbt.ru/vestnik/4_3.shtml. 10. Гацька Л. П. Мотивація до ухилення від сплати податків // Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці та бізнесі. Тези до 3-ї міжн. конф. (травень 2002). / Л. П. Гацька, А. В. Скрипник. – Ірпінь : АДПСУ, 2002. – С. 21–23. 11. Шарікова О. В. Податкова політика як фактор легалізації "тіньової" заробітної плати // Економіка та держава / О. В. Шарікова. – 2010. – № 6. – С. 49–52.

# ОСНОВНІ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

УДК 338.22.021.1

***Капліна А. О.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано рівень розрахованого інтегрального показника економічної безпеки та основні загрози реалізації національних економічних інтересів.*

***Ключові слова:*** *економічна безпека, індикатор, економічні загрози, інтегральний показник економічної безпеки.*

***Аннотация.*** *Проанализированы уровень интегрального показателя экономической безопасности и основные угрозы реализации национальных экономических интересов.*

***Ключевые слова:*** *экономическая безопасность, индикатор, экономические угрозы, интегральный показатель экономической безопасности.*

***Annotation.*** *Also analyzed the level integral index of economic security y and major threats to the implementation of national economic interests.*

***Keywords:*** *economic security, indicator, economic threats, an integrated measure of economic security.*

Для кожної країни основною задачею є вдосконалення та посилення своєї ecostate (economic security of state), іншими словами – економічної безпеки держави.

Економічна безпека держави – це стан захищеності, що формує незалежність країни, її стабільність та розвиток у довгостроковому періоді [1]. Вона напряму впливає на розвиток економіки країни, який і характеризує місце держави у світовому просторі.

Метою написання статті є визначення терміна та суті економічної безпеки на підставі законодавчих методик розрахунку рівня економічної безпеки та низки індикаторів, що характеризують рівень безпеки держави в цілому. Те, наскільки країна економічно захищена, можна визначити за допомогою індикаторів. Індикатори економічної безпеки – це найважливіші показники, які були визначені за допомогою комплексної оцінки різних сфер безпеки (соціальної, екологічної, інвестиційної тощо) [2].

Нині відома ціла низка таких індикаторів економічної безпеки (ЕБ), основні з яких подано на рис. 1.




Рис. 1. **Економічна безпека держави та її індикатори**

© Капліна А. О., 2015

Важливість обґрунтованого вибору індикаторів для оцінки ЕБ країни зумовлює інтерес до цієї проблематики з боку науковців та практиків. Так, доктор економічних наук М. Єрмошенко вважає, що всіх індикатори можна розділити на три основні складові [3], які зображено на рис. 2. Також М. Єрмошенко зазначає, що економічна безпека характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [3].




Рис. 2. **Складові економічної безпеки країни**

На рис. 3 зображено основні економічні загрози і точно видно, що по-перше, вони можуть бути внутрішньоекономічними чи зовнішньоекономічними.

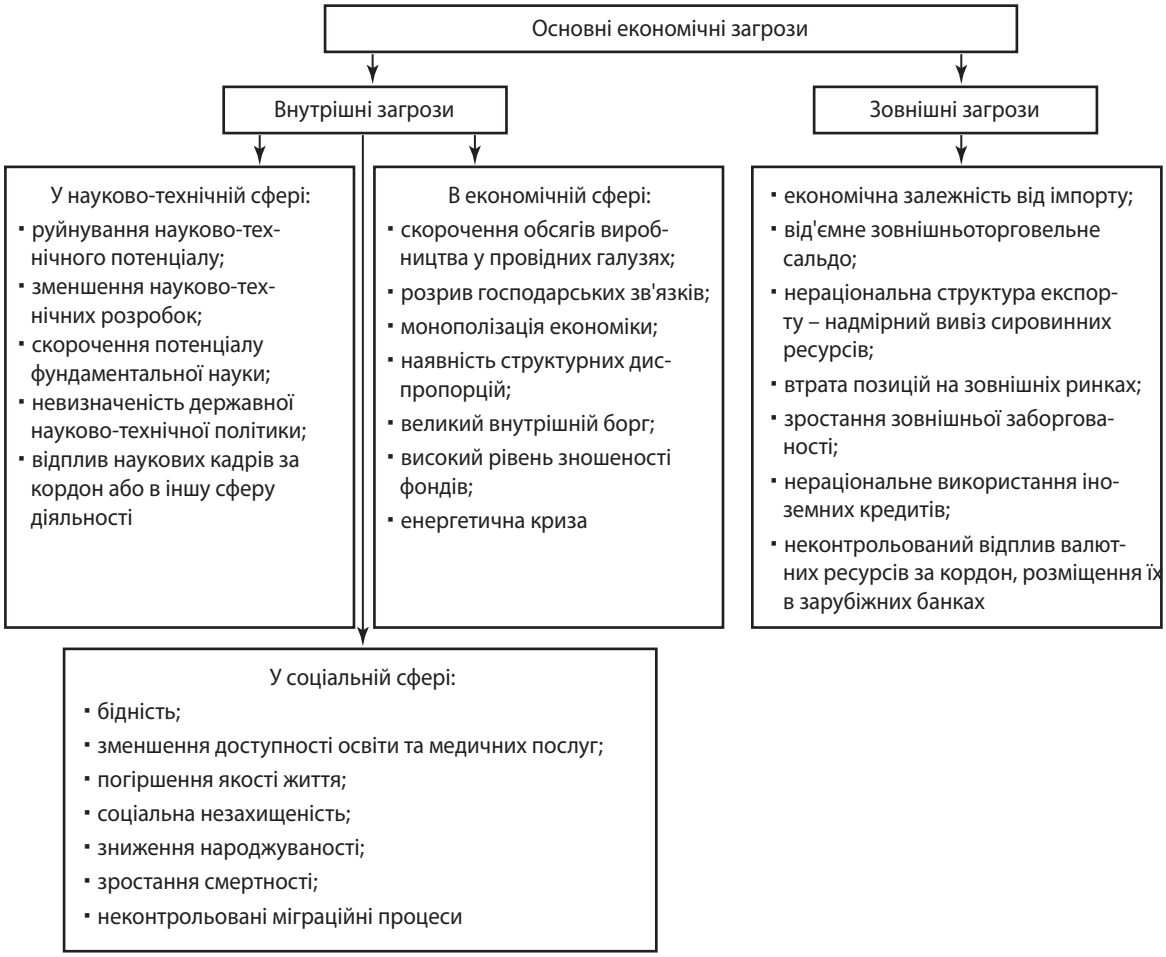



Рис. 3. **Основні економічні загрози**

А по-друге, кожен з видів загроз поділяється між собою на підвиди, що дає можливість більш детального аналізу причин спаду чи підйому економічної безпеки країни.

Загрозами економічній безпеці України слід вважати явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

*Для* того щоб з'ясувати, який же рівень економічної безпеки має держава, треба порівняти отримані економічні індикатори з пороговими чи граничими. Чим більше відхилення – тим, відповідно, гірша ситуація в країні. Найточніший результат буде *лише* у тому випадку, коли відбувається комплексний аналіз усіх відомих індикаторів.

Кожний із індикаторів має своє порогове значення. Але, крім цього, вони мають свої вагові коефіцієнти, які зображені у табл. 1 [4]. Чим більше коефіцієнт – тим більший вплив на безпеку держави.

**Таблиця 1**

**Вагові коефіцієнти складових економічної безпеки**

| Складові економічної безпеки | Вагові коефіцієнти |
|---|---|
| Макроекономічна | 0,1005 |
| Виробнича | 0,0769 |
| Фінансова | 0,1127 |
| Інвестиційна | 0,0939 |
| Зовнішньоекономічна | 0,0901 |
| Науково–технологічна | 0,1183 |
| Соціальна | 0,0808 |
| Демографічна | 0,0836 |
| Енергетична | 0,1324 |
| Продовольча | 0,1108 |

Вперше перелік загроз економічної безпеки було сформульовано 1997 року у Концепції національної безпеки України [2]. А в 2002 році Кабінет Міністрів України розробив проект стратегії забезпечення економічної безпеки України.

Проаналізуємо рівень розрахованого інтегрального показника економічної безпеки відповідно до "Методики розрахунку рівня економічної безпеки України", затвердженої наказом Мінекономіки від 02.03.2007 № 60 [4].

За оптимального значення 100 % найбільший рівень інтегрального показника спостерігався у 2007 – 2008 рр. – 65 %. У зоні критичного стану економічна безпека України була у 1996 та 1998 роках.

Починаючи з 1999 року рівень економічної безпеки знаходився в межах інтервалу 50–65 %, не виходячи за межі "небезпечної" зони та не досягаючи задовільного рівня. Негативною тенденцією є зменшення інтегрального показника починаючи з 2008 р. (рис. 4).

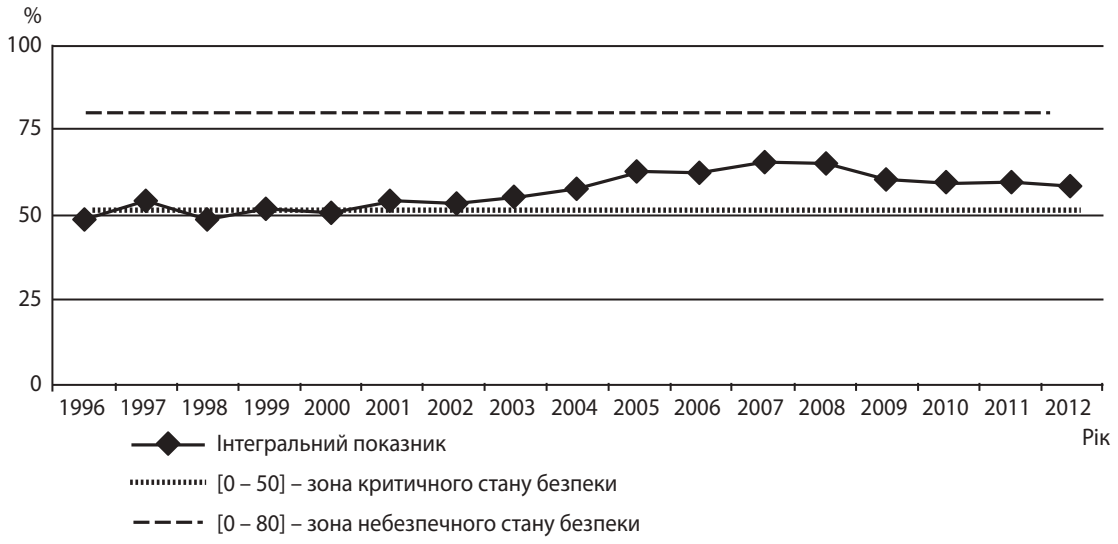



Рис. 4. **Інтегральний показник економічної безпеки України**

Найбільші з індикаторів – енергетичний, фінансовий та науково-технологічний, бо їх важелі найважливіші. А ось соціальну, демографічну та продовольчу складові можна віднести до загального показника економічної безпеки, якщо збільшити при цьому вплив інвестиційного та зовнішньоекономічного індикатора. До речі, для адек-

ватного підйому економічної безпеки на конкурентоспроможний рівень треба повністю оновлювати всю промисловість країни, без якої економічна безпека держави просто неможлива, бо саме промисловість займає найбільшу частку у валовому внутрішньому продукті, а значить – і в економічній безпеці країни.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Раєвнєва О.В.*

**Література:** 1. Варналій З. Забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації інвестиційних процесів / Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції / З. Варналій. – К., 2001. – С. 128. 2. Постанова Верховної Ради України від 16 січня 1997 року // Відомості Верховної Ради. – 1997. – № 3. 3. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Київ. нац. торг. екон. унт., 2001. – С. 309. 4. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980. 5. Про основи національної безпеки : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/96415. 6. Циганов В. В. – Національна безпека України : посібник / В. В. Циганов. – К. : НАВСУ, 2004. – С. 24.

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

УДК 351.84

***Катіба В. В.***

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто теоретичні аспекти формування системи соціального захисту населення. Проведено порівняльний аналіз динаміки загальних та державних видатків на соціальний захист населення в Україні, Російській Федерації та країнах Європейського Союзу.*

***Ключові слова:*** *соціальний захист, соціальне страхування, соціальна допомога, соціальне забезпечення, соціальні послуги, видатки.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены теоретические аспекты формирования системы социальной защиты населения. Проведен сравнительный анализ динамики общих и государственных расходов на социальную защиту населения в Украине, Российской Федерации и странах Европейского Союза.*

***Ключевые слова:*** *социальная защита, социальное страхование, социальная помощь, социальное обеспечение, социальные услуги, расходы.*

***Annotation.*** *Theoretical aspects of the social protection system are discussed in the article. Comparative analysis of the dynamics of general and public expenditure on social protection in Ukraine, the Russian Federation and the European Union was held.*

***Keywords:*** *social protection, social insurance, social assistance, social security, social services spending.*

Розбудова української державності та розвиток ринкових відносин потребують гарантій соціального захисту усіх прошарків населення [1]. За останні роки майже вдвічі збільшилася кількість пенсіонерів за віком, безпритульних і нужденних, що вимагає від держави забезпечення соціальних гарантій та організації ефективної соціальної

© Катіба В. В., 2015

підтримки цих верств, помітного підвищення потенціалу соціальної сфери з метою забезпечення необхідних умов самозбереження людини [2].

Таким чином, необхідність дослідження соціального захисту населення обумовлена низкою причин, які наразі мають місце в українському соціумі. Ситуація, що склалась, вимагає застосування негайних заходів з оптимізації соціального захисту населення України в руслі соціальної політики, яка передбачає впровадження інноваційних соціальних технологій, використання альтернативних джерел надання та фінансування соціальних послуг, застосування комплексної системи соціального замовлення тощо.

Широке коло питань, пов'язаних із дослідженнями соціального захисту населення і управління ним у різних суспільних системах, знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та закордонних учених. Водночас сутність соціального захисту населення є не достатньо дослідженою сферою наукового знання, хоча й справляє значний прямий вплив на економіку держави, розвиток підприємництва та рівень споживання.

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів формування системи соціального захисту населення.

Поняття соціального захисту населення досить широке й охоплює всі верстви населення тією чи іншою мірою. Це, з одного боку, надає значний обсяг емпіричному матеріалу, а з іншого – ускладнює аналіз цієї сфери людської діяльності [3].

Впливовість соціального захисту на економіку країни може бути підтверджено такими показниками: в Україні у 2013 р. працівники, які не мають пільг, сплачували в державні соціальні фонди 3,6 % від нарахованої заробітної плати, підприємства, що не мають пільг, – від 32 % до 49 % від фонду оплати праці. Є також інші джерела формування фондів, починаючи від зборів із деяких видів діяльності й закінчуючи бюджетними субсидіями. Проте без наукового аналізу динаміка будь-яких показників не може сприйматись як приклад негативного або позитивного впливу системи соціального захисту на економічний розвиток [4].

Соціальний захист населення – це державна підтримка певних категорій населення, які можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів, забезпечення відповідного рівня життя шляхом надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найбільш уразливим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення, забезпечення прийнятних для країни умов життя та праці громадян, у тому числі через установлення соціальних стандартів [5].

Під системою соціального захисту сьогодні мається на увазі сукупність законодавчо визначених економічних, соціальних, юридичних гарантій і прав, соціальних інститутів та установ, що забезпечують їх реалізацію та створюють умови для підтримки життєзабезпечення і діяльного існування різних соціальних верств і груп населення, передусім соціально вразливих [6].

Соціальний захист також тлумачиться як система державного гарантування прав громадян України на матеріальне забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також на старості літ та інших випадках, передбачених законодавством України [7].

Ці визначення відображають підходи учених [8] до тлумачення сутності аналізованого поняття, а об'єднує їх те, що під соціальним захистом розуміється лише той обсяг соціальних гарантій, що безпосередньо надається державою.

Кінцевою метою соціального захисту є надання кожному члену суспільства, незалежно від соціального походження, національної або расової належності, можливості вільно розвиватися, реалізувати свої здібності [7].

Як система, що діє в ринкових умовах, соціальний захист населення є комплексом нормативних актів, форм, методів та дій, що мають забезпечити [3]:

1) установлення передбаченого законом України періодично поновлюваного гарантованого прожиткового мінімуму. На його основі визначається нижня межа заробітної плати, формується система пенсій та допомоги;

2) диференційний підхід до різних соціально-демографічних верств населення залежно від ступеня їх економічної самостійності, працездатності та можливості отримання доходів;

3) реалізацію прав кожного громадянина на працю й отримання гарантованого мінімуму доходів, достатнього для нормальної життєдіяльності працюючого та його сім'ї;

4) державні гарантії по оплаті найманої праці встановленням її мінімального рівня, незалежно від об'єкта прикладання праці: у власному виробництві, кооперативі, асоціації, акціонерному товаристві або державному підприємстві;

5) надання різних форм допомоги безробітним: виплати у зв'язку з безробіттям, організація громадських робіт, перепідготовка та отримання нової спеціальності, з якої є вільні робочі місця, створення умов для започаткування власної справи;

6) державні гарантії щодо підтримки необхідного рівня життя малозабезпеченим категоріям населення;

7) індексування грошових вкладів населення у випадку зростання цін на товари та послуги;

8) грошову компенсацію населенню при здійсненні реформ цін;

9) розробку та законодавче врегулювання (затвердження) всього комплексу заходів, що становлять у всій повноті систему соціального захисту всього населення (працюючих, непрацюючих у працездатному стані, непрацездатних, пенсіонерів, інвалідів, підростаючого покоління, багатодітних матерів, неповних та малозабезпечених сімей).

Соціальний захист містить як пасивні, так і активні заходи підтримки доходів. Пасивними заходами є соціальна допомога, активними – соціальне страхування (тобто забезпечення доходів у випадку втрати працездатності чи роботи), лікування та профілактика хвороб, а також сприяння освіті й підвищенню кваліфікації.

Таким чином, існує єдність трьох головних складових соціальної політики [4]:

1) соціальна допомога, що гарантує громадянам, які опинилися за межами бідності і неспроможні через різні причини забезпечити собі життєвий мінімум, можливість психофізичного виживання в кризових соціально-економічних умовах;

2) соціальне забезпечення, що гарантує нормальний рівень існування людини і відшкодування втрат регулярного прибутку, компенсація додаткових втрат у зв'язку з інфляційними процесами, упередження причин, що призводять до втрати регулярного прибутку внаслідок припинення виробництва тощо;

3) соціальні послуги, що забезпечують високий рівень трудової активності, участі в громадянському житті (програми професійної перекваліфікації, створення додаткових робочих місць та ін.).

Отже, у загальному вигляді сукупність соціальних доходів і витрат можна навести у вигляді схеми, яку подано на рис. 1 [9].




Рис. 1. **Сукупність соціальних доходів та витрат**

Подані на рис. 1 витрати мають задовольняти потреби соціального захисту, які відповідно до методології ESSPROS [10] є такими:

1. Захворювання / Медичне обслуговування.

2. Інвалідність.

3. Похилий вік.

4. Утриманці, що пережили годувальників.

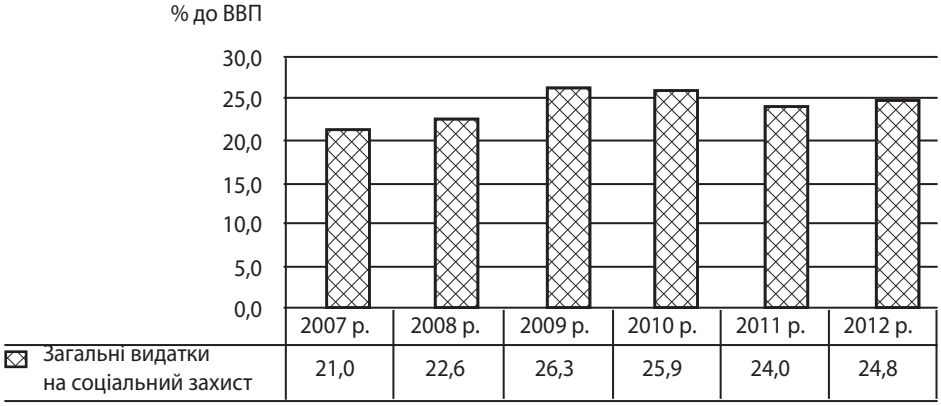
5. Сім'я / Діти.

6. Безробіття.

7. Житло.

8. Соціальна ізоляція.

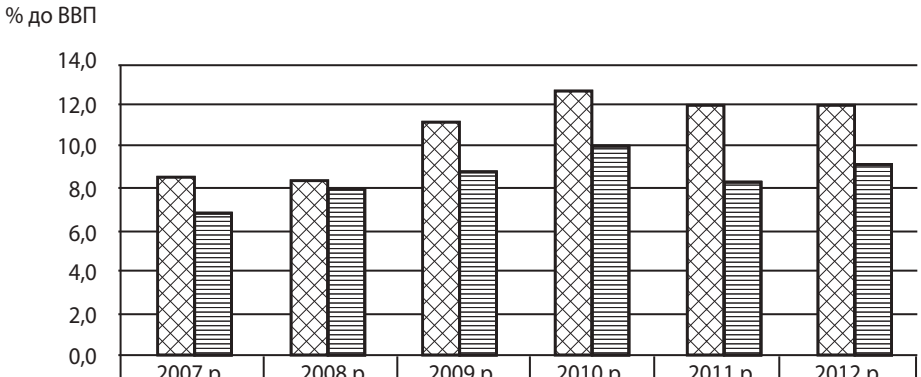
Динаміку загальних видатків на соціальний захист (за методологією європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту (ESSPROS)) подано на рис. 2 (побудовано за даними [11]).




| | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Загальні видатки на соціальний захист | 21,0 | 22,6 | 26,3 | 25,9 | 24,0 | 24,8 |

Рис. 2. **Динаміка загальних видатків на соціальний захист**

Як видно з рис. 2, питома вага обсягу видатків у ВВП України свого найбільшого значення набула у 2009 р. та становила 26,3 %. З 2009 р. до 2011 р. спостерігалося зменшення аналізованого показника, а у 2012 р. відбулося його зростання до 24,8 %. Проте значення 2009 р. досягнуто не було. Щодо державних видатків на соціальних захист населення, то в Україні порівняно з Російською Федерацією питома вага їх обсягу у ВВП є меншою (рис. 3 – побудовано за даними [11, 12]).




| | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Державні видатки на соціальний захист, Росія | 7,5 | 8,1 | 10,9 | 12,4 | 11,7 | 11,8 |
| Державні видатки на соціальний захист, Україна | 6,7 | 7,8 | 8,6 | 9,7 | 8,1 | 8,9 |

Рис. 3. **Динаміка державних видатків на соціальний захист**

За даними, поданими на рис. 3, можна зробити висновок, що як в Україні, так і в Російській Федерації спостерігалося скорочення видатків у 2010 р. та подальша їх позитивна динаміка, що свідчить про впливовість системи соціального захисту на економіку країн.

Слід відзначити, що в країнах ЄС витрати на охорону здоров'я і соціальний захист складають в середньому близько 55 % від усіх витрат урядів. Так, станом на 2011 р. більше всіх на соціальний захист і охорону здоров'я виділяють уряди Німеччини – 58,8 %, Данії – 58,3 %, Франції і Фінляндії – по 57,3 %. Менше всього засобів виділяють Кіпр – 33,5 %, Латвія – 42,2 %, Румунія – 44,5 %, Угорщина – 44,8 % і Словаччина – 45 % [13]. Проте, не дивлячись на глобальну тенденцію до розширення сфери об'єму соціального захисту, особливо в країнах з середнім рівнем доходів, ефективності систем соціального забезпечення у ряді країн загрожують заходи бюджетної консолідації і бюджетні коректування. Тому мінімальні рівні соціального захисту необхідні для економічного відновлення, інклюзивного розвитку і соціальної справедливості, і ці параметри мають стати частиною програми розвитку на період після 2015 року [14].

Отже, зважаючи на фінансову кризу, що набуває все більшої сили в Україні, та з урахуванням спрямування бюджетної політики на децентралізацію, особливої уваги потребує пошук оптимальних шляхів надання соціальної допомоги та послуг на місцевому рівні через створення адекватної системи управління соціальним захистом, виходячи з пріоритетності задоволення потреб населення, у чому й полягає подальший напрям дослідження.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.*

**Література:** 1. Олефір О. І. Соціальний захист населення: необхідність перегляду сутності / О. І. Олефір // Теорії мікро-макроекономіки. – 2011. – Вип. № 7. – С. 45–52. 2. Бичков С. І. Теоретичні аспекти формування системи соціального захисту населення / С. І. Бичков // Теорії мікро-макроекономіки. – 2009. – № 8. – 256 с. 3. Соціальна сфера і соціальна політика та їх співвідношення в аспекті державного управління соціальною сферою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum /Apdu_o/2009_1/R_5/Panchenko.pdf/. 4. Папієв М. В Соціальний захист населення в умовах фінансово-економічної кризи в Україні / М. В. Папієв // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 7–13. 5. Єрмоловська О. Ю. Соціальний захист як фактор стабілізації життєвого рівня населення в умовах трансформації економіки / О. Ю. Єрмоловська // Соціальний захист населення. – 2010. – № 7. – 14 с. 6. Борецька Н. П. Соціальний захист населення в умовах ринкової трансформації економіки / Н. П. Борецька // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 4. – 23 с. 7. Бессараб В. Реформа солідарної пенсійної системи: надто дорога непослідовність / В. Бессараб // Україна: аспекти праці. – 2008. – №1. – С.12–20. 8. Волинський Г. Про соціальну диференціацію населення / Г. Волинський // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 36. 9. Мальований М. І. Формування національної системи соціальних статистичних даних як основи соціального бюджетування / М. І. Мальований, Б. С. Гузар // Облік і фінанси. – 2013. – № 4 (62). – С. 142–147. 10. ESSPROS Manual. The European System of integrated Social protection statistics (ESSPROS). – Brussels: Eurostat, 2008. – 92 p. [Electronic resource]. – Mode of access : http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/situation_in_europe/c10141_en.htm. 11. Соціальний захист населення України. Статистичний збірник / за ред. І. В. Калачової. – К. : Державна служба статистики України, Інформаційно-аналітичне агентство, 2014. – 130 с. 12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа : http://www.gks.ru /wps/w.cm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#. 13. В Болгарии самые низкие расходы на социальную защиту в ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://novinite.ru/articles/2203. 14. World Social Protection Report 2014-15: Building economic recovery, inclusive development and social justice [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ilo.org/global/research/global-reports/world-social-security-report/2014/WCMS_245201/lang--en/index.htm. 15. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. І. Дідківська. – К. : Знання-Прес, 2010. – 209 с.

# ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.42

***Катков К. С.***

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Охарактеризовано основні системи управління запасами, виокремлено їх переваги та недоліки, визначено взаємозв'язок, який існує між витратами, пов'язаними з утриманням запасів і терміном їх зберігання.*

***Ключові слова:*** *запаси, витрати, управління, система управління запасами, система з фіксованим розміром замовлення, система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, система з установленою періодичністю поповнення запасів, система "мінімум-максимум".*

© Катков К. С., 2015

***Аннотация.*** *Охарактеризованы основные системы управления запасами, выделены их преимущества и недостатки, определена взаимосвязь, которая существует между расходами, связанными с содержанием запасов и сроком их хранения.*

***Ключевые слова:*** *запасы, затраты, управление, система управления запасами, система с фиксированным размером заказа, система с фиксированным интервалом времени между заказами, система с установленной периодичностью пополнения запасов, система «минимум-максимум».*

***Annotation.*** *Characterizes the basic inventory management system, vydokremleno their advantages and disadvantages, highlighted the relationship that exists between the costs associated with holding inventory and period of storage.*

***Keywords:*** *stocks, costs, management, inventory management system, the system s fiksovanym size of the order, a system with fiksovanym interval of time between orders, the system specified intervals replenishment system of «minimum-maximum».*

Сьогодні роль окремого підприємства як самостійного суб'єкта економічного кругообігу значно зростає. В умовах економічної ситуації вітчизняні підприємства змушені переглядати політику виробництва і збуту продукції, а також матеріально-технічного забезпечення, транспорту, складського господарства. Найважливішим фактором, що забезпечує досягнення зазначених цілей, є ефективне управління запасами матеріальних ресурсів на підприємстві.

Управління запасами є проблемою, загальною для підприємств і фірм будь-якого сектора системи господарювання. Існує багато причин, з яких фірми йдуть на створення запасів. Основним доказом є те, що на підприємстві має бути певна кількість матеріальних ресурсів для підтримання виробничого процесу. За відсутності необхідного запасу підприємство може зазнати значних збитків.

Вирішенню проблем управління запасами присвятили свої дослідження зарубіжні та вітчизняні економісти, такі як: Ван Хорн, Брігхем Джозеф І. Ф., Р. Брейлі, Пономарьова Ю. В., Ташбаєв І. Є., Павлова Л. П., Грідчина М. В., Бочаров В. В., Балабанов І. Т., Стоянова Є. С. та ін.

Однак ефективне управління запасами і на сьогодні для більшості підприємств залишається складним питанням. Все більш важливішим завданням теоретиків і практиків у напрямі корпоративних фінансів стає аналіз існуючих моделей управління запасами, виявлення в них слабких і сильних сторін, розробка нових моделей, а також оцінка можливостей їх адаптації до інноваційного розвитку економіки.

Мета статті полягає у з'ясуванні теоретичних основ та підходів теорії управління запасами щодо формування ефективної системи управління запасами на промислових підприємствах. Предметом статті є формування системи управління запасами підприємства. Об'єктом є сама система управління запасами.

Як відомо, основними логістичними системами управління запасами є: система з фіксованим розміром замовлення, система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, система з установленою періодичністю поповнення запасів, система "мінімум-максимум" [1]. Раціонально організована система управління запасами дає змогу:

1. Організувати облік належного рівня запасів.

2. Прогнозувати розміри споживання.

3. Установити розміри максимального та гарантійного (страхового) рівня запасу.

4. Визначити точку замовлення, його оптимальний розмір та інтервал часу між замовленнями з урахуванням можливості затримки у постачанні [1].

Безперебійне забезпечення підприємства матеріальними ресурсами пов'язано з певними труднощами. Серед основних чинників, які призводять до відхилень від запланованих показників, виділяють такі: зміни в інтенсивності споживання матеріальних ресурсів; затримка поставок; недостатній контроль за наявними запасами; невірне визначення оптимального розміру замовлення. Таким чином, виникає необхідність у розробці та впровадженні системи управління запасами, яка враховуватиме всі фактори впливу на неї.

Для оптимального управління запасами використовують метод "АВС", сутність цього методу полягає в тому, що проводиться класифікація всіх запасів з комплексного параметру, що враховує важливість, вартість, дефіцитність тощо, і для кожної виділеної категорії формуються свої методики управління запасами. Зазвичай вдаються до триступеневого ранжирування номенклатурних позицій: на класи А (важливі, дефіцитні), В (допоміжні, легкодоступні) і С (середній варіант). Можна сказати також, що для різних категорій номенклатурних позицій встановлюються різні рівні контролю над їх запасами. До групи "А" зазвичай відносять 10–15 % запасів, які є дефіцитними або надто дорогими. До групи "В" выдносять 20–25 % запасів, які займають таку саму частку в загальній вартості запасів. До групи "С" – решту (60–70 %) запасів [2].

Відмічають систему управління запасами при фіксованому розмірі замовлення. Основним чинником системи є економічно обґрунтований розмір замовлення, який не змінюється за жодних умов. Для найліпшої роботи системи виникає необхідність у визначенні оптимального розміру замовлення з урахуванням всіх факторів, які впливають на його вартість. Встановлення оптимального розміру замовлення дає можливість мінімізувати видатки на зберігання та повторне замовлення запасу, тобто допомагає врівноважити відповідні витрати та визначити ефективну площу складських приміщень.

Витрати пов'язані з постачанням замовлених матеріалів, зазвичай складаються з: вартості транспортування замовлення; вартості контролю виконання замовлення; вартості форм документів; вартості завезення і розвантаження замовлення; витрат на утримання закупівельних підрозділів.

Після визначення оптимального розміру замовлення можна обчислити систему управління запасами, котру доцільно використовувати, якщо: вартість запасів та їх зберігання високі; існує можливість значного рівня збитків за відсутності запасів; обсяг замовлення впливає на його вартість (надання знижки у разі збільшення обсягу замовлення). Використання цієї системи є ефективною для запасів груп "А" і "В", тобто запасів, які потребують найбільшої уваги [2].

Перевага системи управління запасами за фіксованого інтервалу часу між замовленнями полягає в тому, що можна замовляти різні за обсягами партії. Її слід використовувати, якщо: вартість матеріально-технічних запасів та витрати на їх зберігання невисокі; рівень збитків за відсутності запасів незначний; цей вид запасів – один із багатьох, що закуповується у конкретного постачальника. Застосування даної системи є ефективним для запасів, які належать до групи "С", тобто мають незначну вартість та суттєво не впливають на діяльність підприємства.

Ще одним із видів систем управління запасами є система управління запасами за встановленій періодичності поповнення запасів до постійного рівня. Ця система є універсальною і містить елементи двох попередніх систем. Її сутність полягає в тому, що замовлення на матеріали здійснюються не тільки залежно від часу, а й з урахуванням точки замовлення, тобто вона дає можливість реагувати на значні коливання попиту на матеріали. Основною рисою цієї системи є те, що планові замовлення виконуються з урахуванням часу випередження, а додаткові – з урахуванням точки замовлення [3]. Зазвичай необхідність додаткових замовлень може з'явитись тільки у тому випадку, коли змінюється плановий обсяг споживання певного запасу. Описана система дає можливість повністю виключити недостачу матеріальних запасів. Це досить значна перевага для виробничого підприємства, однак її застосування потребує підприємству постійного спостереження за розмірами поточних запасів. Якщо підприємство має таку можливість, то цю систему слід використовувати для всіх груп товарно-матеріальних запасів.

Використання системи управління запасами "мінімум-максимум" є актуальним тоді, коли витрати на замовлення досить високі. Тобто замовлення виконується не через встановлений інтервал часу, а тільки за умови, що запаси дорівнюють гарантованому (страховому) розміру запасу або менші за нього. Отже, ця система працює тільки за двох рівнях запасу – мінімального та максимального. Зазвичай систему управління запасами "мінімум-максимум" застосовують для управління та контролю запасів, які належать до групи "А". Система управління запасами "мінімум-максимум" – це досить ефективний механізм управління запасами, які належать до групи "А", тобто дефіцитними або дуже дорогими [4].

Отже, управління запасами вітчизняних підприємств має бути спрямоване на визначення їх оптимального обсягу та зниження витрат, пов'язаних з їх утриманням. Основні моделі управління запасами базуються на певних припущеннях та не враховують обмеженості терміну придатності як сировини, так і кінцевого продукту, що в загальному випадку призводить до збільшення витрат на зберігання оборотних засобів на величину суми зіпсованої продукції у грошовому виразі. Тому українським підприємствам для вирішення проблем їх платоспроможності надзвичайно важливо якнайшвидше оволодівати технікою управління запасами, яка вже давно та ефективно використовується іноземними підприємствами. Для цього необхідні, по-перше, відповідне навчання фінансових менеджерів, а по-друге, – комп'ютеризація процесів управління.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Часовнікова Ю.С.*

---

**Література:** 1. Бродецкий Г. Л. Управление запасами / Г. Л. Бродецький. – М. : Эксмо, 2007. – 400 с. 2. Тимошенко А. В. Системи управління запасами / А. В. Тимошенко // Справочник экономиста. – 2008. – № 9. – С. 53–57. 3. Управление запасами [Электронный ресурс] / Консалтинговая компания А ДАН ДЗО. – Режим доступа : http://www.adandzo.com/consulting/82/. 4. Пеняк Ю. С. Управління виробничими запасами у сільськогосподарських підприємствах / Ю. С. Пеняк // Економіка АПК. – 2008. – № 10.– С. 107–110.

# ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ"

УДК 336.774:005.34

***Кіріна Ю. С.***

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

***Анотація.*** *Досліджено наявні теоретичні підходи до трактування понять "ризик-менеджмент" та "кредитний ризик" банку. На основі проведеного контент-аналізу визначено економічну сутність поняття "ризик-менеджмент кредитної діяльності банку".*

***Ключові слова:*** *кредитний ризик, ризик-менеджмент, контент-аналіз, ризик-менеджмент кредитної діяльності банку.*

***Аннотация.*** *Исследованы существующие теоретические подходы к определению понятий «риск-менеджмент» и «кредитный риск» банка. На основе проведенного контент-анализа определена экономическая сущность понятия «риск-менеджмент кредитной деятельности банка».*

***Ключевые слова:*** *кредитный риск, риск-менеджмента, контент-анализ, риск-менеджмент кредитной деятельности банка.*

***Annotation.*** *Studied the existing theoretical approaches to the treatment of the concepts of "risk management" and "credit risk" of the bank. On the basis of a content analysis determined the economic essence of the concept of "credit risk management activities of the bank."*

***Keywords:*** *credit risk, risk management, content analysis, risk management, the bank's credit ACTIVITY.*

Кредитні операції банку належать до прибуткових і водночас ризикових видів діяльності банку. Розглядаючи кредитний ризик у контексті банківської діяльності, слід зазначити, що підвищений рівень ризикованості кредитних операцій є причиною не тільки погіршення ліквідності банку і зменшення прибутку, а й невиконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами, втрати коштів клієнтів, порушення системи організації безготівкових розрахунків, наслідком чого може бути втрата репутації, банкрутство. Виходячи з цього, однією з важливих проблем, з якими стикаються банки, є кредитний ризик та управління ним.

Ґрунтовні дослідження щодо управління кредитними ризиками банку здійснені науковцями та практиками, такими як: П. Круш, Л. Коваленко, Л. Кльоба, Ю. Литюга, Т. Мостенська та ін. [1–7]. Водночас, незважаючи на наукові здобутки щодо кредитного ризик-менеджменту, низка питань все ще залишається не вирішеною остаточно.

В економічній літературі не існує єдиного підходу до поняття "ризик-менеджмент кредитної діяльності банку", тому метою статті є визначення його економічної сутності за допомогою контент-аналізу.

У процесі дослідження понять "ризик-менеджмент" і "кредитний ризик" був зроблений контент-аналіз понять, що дав змогу отримати авторське визначення поняття "ризик-менеджмент кредитної діяльності банку".

Контент-аналіз становить стандартну методику дослідження текстів та текстових масивів за допомогою кількісного аналізу з метою подальшої інтерпретації виявлених числово-логічних закономірностей [1].

На сьогодні переважна частина економістів визнає, що ризик-менеджмент – це система управління ризиками, яка за допомогою сукупності методів, прийомів і заходів дозволяє прогнозувати ризики, визначити їхні ймовірні розміри і наслідки, запобігти чи мінімізувати пов'язані з ними втрати [2; 3].

Після проведення контент-аналізу поняття "ризик-менеджмент" автором отримано результати, які подано на рис. 1.

З рис. 1 видно, що окремі економісти розглядають сутність ризик-менеджменту як управління підприємством в цілому з урахуванням впливу ризиків на основі процесу їх ідентифікації, оцінки та аналізу, а також вибору і використання методів нейтралізації їх наслідків з метою досягнення оптимального співвідношення між рівнем ризику та стратегічними можливостями підприємства [4; 5].

© Кіріна Ю. С., 2015

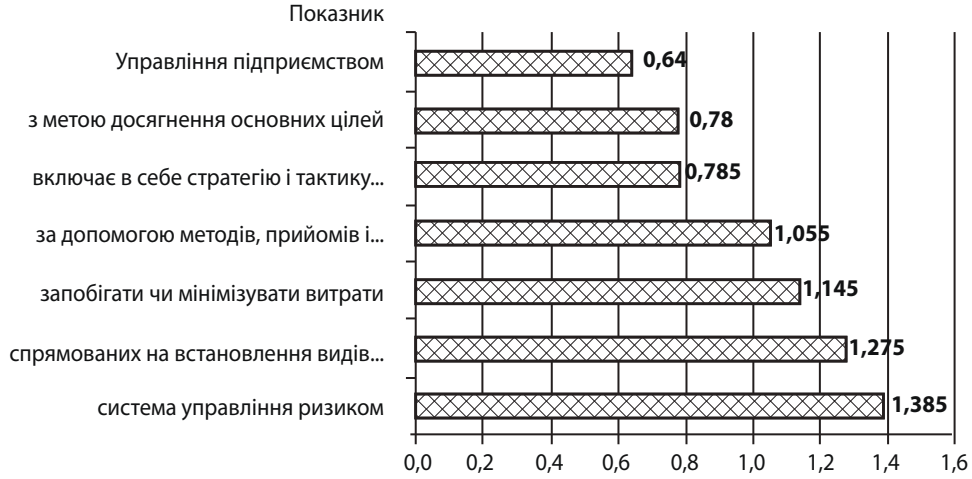



Рис. 1. **Результати контент-аналізу поняття "ризик-менеджмент"**

Отже, на основі проведеного контент-аналізу запропоновано таке узагальнене трактування терміна "ризик-менеджмент": це система управління ризиком, яка за допомогою методів, прийомів і заходів, спрямованих на встановлення видів, факторів, джерел ризику, прогнозування та визначення розмірів ризику, запобігає чи мінімізує витрати з метою досягнення основних цілей організації.

На сьогодні існує багато схожих визначень поняття "кредитний ризик", але жодна з проаналізованих дефініцій, на нашу думку, не відображає повною мірою сутність цього поняття.

Багато авторів, таких, як: І. Балабанов, С. Івлєв, С. Тарачева та інші [6] визначають, що кредитний ризик – це можливість отримання збитків внаслідок неповернення основної суми, наданої в кредит, та процентів за нею. Окремі науковці розглядають сутність кредитного ризику як наявний або потенційний ризик для надходження і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [6; 7].

Результати контент-аналізу поняття "кредитний ризик" подано на рис. 2.

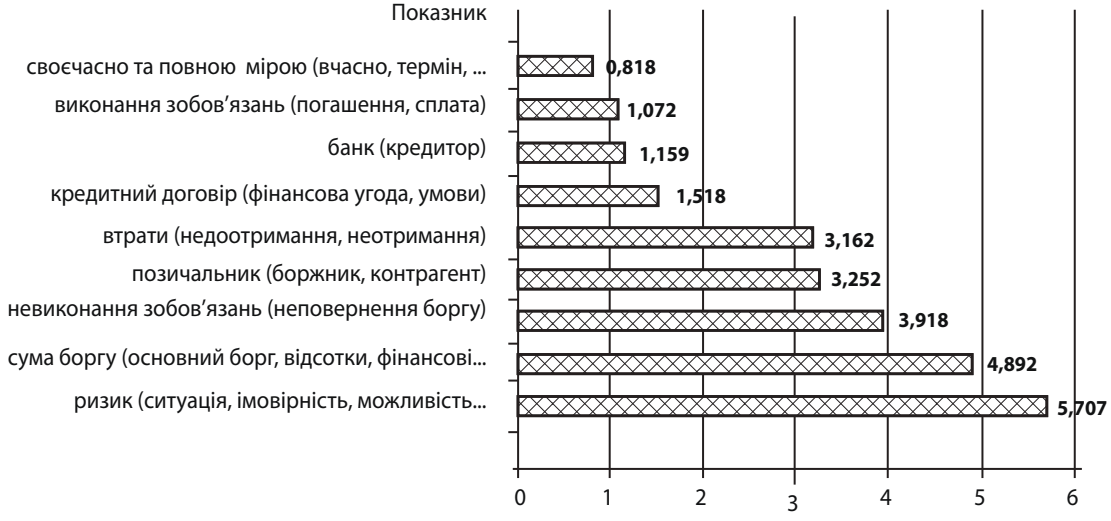



Рис. 2. **Результати здійснення контент-аналізу для визначення поняття "кредитний ризик"**

Таким чином, результати проведеного контент-аналізу дозволили узагальнити зазначене поняття та визначити, що кредитний ризик – можливість неотримання кредитором основного боргу або відсотків за ним у строки та в обсязі, що передбачені умовами кредитного договору, внаслідок невиконання позичальником взятих на себе зобов'язань.

Отже, на основі проведеного контент-аналізу понять "ризик-менеджмент" та "кредитний ризик" можна запропонувати таке узагальнене трактування терміна "ризик-менеджмент кредитної діяльності банку": це система управління ризиком, яка за допомогою методів, прийомів і заходів, спрямованих на встановлення видів, факторів, джерел ризику, прогнозування та визначення розмірів ризику, запобігає чи мінімізує витрати, пов'язані з можли-

вістю неотримання кредитором основного боргу або відсотків за ним у строки та в обсязі, що передбачені умовами кредитного договору, внаслідок невиконання позичальником взятих на себе зобов'язань.

Таким чином, дослідження сутності поняття "ризик-менеджмент кредитної діяльності банку" показало, що на сьогодні у науці немає єдиного підходу щодо його трактування. За результатами проведеного контент-аналізу понять "ризик-менеджмент" та "кредитний ризик" у статті узагальнено поняття "ризик-менеджмент кредитної діяльності банку".

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Рац О. М.*

**Література:** 1. Круш П. В. Гроші та кредит : навч. посіб. / П. В. Круш. – К. : Центр учб. літ., 2010. – 216 с. 2. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Знання, 2005. – 485 с. 3. Мостенська Т. Л. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства / Т. Л. Мостенська, Н. С. Скопенко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 72–79. 4. Кльоба Л. Г. Ризик-менеджмент комерційного банку / Л. Г. Кльоба, В. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. № 18 (9). – С. 213–223. 5. Литюга Ю. В. Економіка підприємства: теорія і практика : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. ; (12 жовтня 2012 р.) / Литюга Ю. В. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 301–303. 6. Энциклопедия MaBiCo: Кредитные риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://lib.mabico.ru. 7. Професійна юридична система [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua.

# ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ ЧЕРЕЗ МІЖБАНКІВСЬКІ КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ

УДК 336.717.061

***Коваленко О. О.***

Магістрант 2 року навчання
фінансового факультету ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано дієвість міжбанківського кредитування у забезпеченні банківської ліквідності. Досліджено сучасний стан міжбанківського кредитного ринку та виявлено позиції ліквідності банків України.*

***Ключові слова:*** *банківська ліквідність, міжбанківське кредитування, управління активами, управління пасивами, ліквідна позиція банку.*

***Аннотация.*** *Проанализирована действенность межбанковского кредитования в обеспечении банковской ликвидности. Исследовано современное состояние межбанковского кредитного рынка и выявлены позиции ликвидности банков Украины.*

***Ключевые слова:*** *банковская ликвидность, межбанковское кредитование, управление активами, управление пассивами, ликвидная позиция банка.*

***Annotation.*** *The effectiveness of inter-bank lending in providing banks liquidity was analysed in the article. The present state of the interbank credit market was investigated and the position of liquidity in Ukrainian banks was identified as well.*

***Keywords:*** *bank liquidity, interbank lending, asset management, liability management, liquidity position of the Bank.*

© Коваленко О. О, 2015

Однією з характеристик міжбанківських кредитів є їх дієвість у забезпеченні банківської ліквідності. Банківська ліквідність відіграє життєво важливу роль як у діяльності окремого банку, так і у фінансовій системі держави.

Банківську ліквідність досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Васюренко О. В. [1], Кузьмак О. М. [2], Мороз А. В., Маслак Н. Г., Чершнев Ю. В. [3], Єпіфанов А. О., Криклій О. А., Вербняк Т. С., Л. Примостка [1–3] та ін.

Від банківської ліквідності залежить якість та повнота надання послуг клієнтам. Неліквідний банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, його рейтинг знижується, що значно ускладнює запозичення коштів із зовнішніх джерел, банк втрачає потенційний прибуток. Від банківської ліквідності, а також розвитку міжбанківського ринку залежить ліквідність банківської системи в цілому.

З усіх наявних фінансових інструментів міжбанківські кредити найбільш оперативно реагують на зміну кон'юнктури фінансового ринку, так як банки часто розглядають ринок міжбанківських кредитів як оперативне джерело засобів для активних операцій на інших сегментах фінансового ринку. Тому на сьогодні питання дієвості міжбанківських кредитних операцій у забезпеченні ліквідності банків України є досить актуальним.

У зв'язку з цим метою статті є аналіз дієвості міжбанківського кредитування у забезпеченні банківської ліквідності та виявлення позиції ліквідності банків України.

На сучасному етапі міжбанківське кредитування займає особливе місце в економіці, оскільки є не лише додатковим джерелом коштів для підтримання ліквідності комерційних банків, а й визначає фінансову стабільність як банківської системи, так і економіки в цілому.

Міжбанківський кредит (interbank loans) – кредит, наданий на міжбанківському ринку одним банком іншому. Кредитні відносини між банками визначаються на договірних засадах шляхом укладання кредитних угод, які передбачають умови розміщення тимчасово вільних коштів, права та зобов'язання сторін із належним оформленням справ за міжбанківським кредитом. Також для подальшого розуміння дієвості міжбанківських кредитних операцій доцільно дати визначення ліквідності банківської установи. Ліквідність (liquidity) – спроможність окремої установи чи системи в цілому забезпечувати своєчасність, повноту та безперервність виконання усіх своїх грошових зобов'язань (від лат. liquidus – рідкий, текучий) [4].

З метою аналізу дієвості міжбанківського кредитування у забезпеченні ліквідності банків України складено табл. 1, яка показує загальний обсяг міжбанківських кредитів [5].

**Таблиця 1**

**Структура міжбанківських кредитів, наданих депозитними корпораціями резидентам**

| Міжбанківські кредити | 2011 рік | | 2012 рік | | 2013 рік | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Сума, млн грн | Частка в структ.% | Сума, млн грн | Частка в структ.% | Сума, млн грн | Частка в структ.% |
| Овердрафт | 62 | 0,005 | 29 | 0,002 | 39 | 0,004 |
| Овернайт | 777 407 | 59,2 | 1 033 795 | 67,2 | 890 334 | 82,1 |
| Від 2 до 7 днів | 303 265 | 23,1 | 269 215 | 17,5 | 106 665 | 9,84 |
| Від 7 днів до 1 місяця | 192 106 | 14,6 | 187 980 | 12,2 | 58 740 | 5,42 |
| Від 1 місяця до 3 місяців | 34 552 | 2,6 | 44 060 | 2,9 | 22 119 | 2,04 |
| Від 3 до 7 місяців | 633 | 0,05 | 758 | 0,05 | 440 | 0,04 |
| Від 6 до 12 місяців | 845 | 0,1 | 1 449 | 0,1 | 5 742 | 0,53 |
| Більше 1 року | 4 399 | 0,3 | 1 498 | 0,1 | 441 | 0,04 |
| Усього | 1 313 269 | 100 | 1 538 784 | 100 | 1 084 520 | 100 |

За даними табл. 1 можна зробити такі висновки щодо змін у структурі міжбанківських кредитів на банківському ринку України протягом 2011–2013 рр.: загальний обсяг міжбанківських кредитів у 2012 р. збільшився на 225 515 млн грн порівняно з 2011 р., проте у 2013 р. відбулось зменшення на 454 264 млн грн; найбільшу частку в структурі протягом 2011–2013 рр. займає кредит овернайт: у 2011 р. – 59,2 %, у 2012 р. – 67,2 %; у 2013 р. – 82,1%; обсяг кредитів від 2 до 7 днів протягом зазначеного періоду зменшився з 303 265 млн грн до 106 665 млн грн. Це говорить про те, що попит на такі кредити падає.

Крім обсягів операцій на ринку міжбанківського кредитування, потрібно виявити позицію ліквідності банків для підвищення ефективності управління їх активами та пасивами.

Для виявлення процесу циклічності ліквідності банків та проведення на базі цього аналізу було побудовано графік загальної пропозиції ліквідності (рис. 1) банків України.

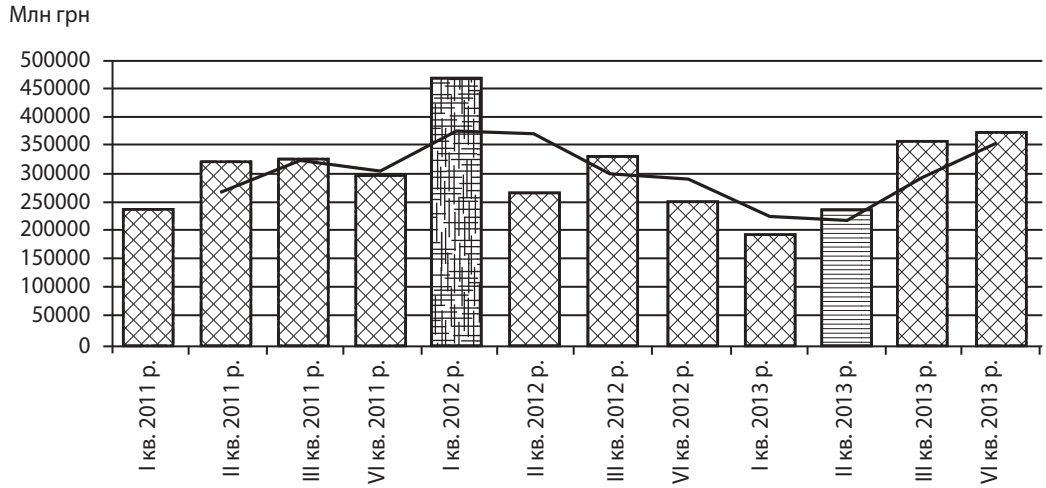



Рис. 1. **Загальна позиція ліквідності банків України за 2011–2013 рр. по кварталах**

Загальний стан пропозиції ліквідності подано як різницю між обсягами операцій на ринку міжбанківського кредитування та сальдо операцій НБУ з підтримки / мобілізації ліквідності.

Аналіз побудованої діаграми дає змогу виявити процес циклічності банківської ліквідності в класичному форматі чотирьох фаз (пожвавлення, зростання, рецесія, депресія).

Фаза пожвавлення характеризується зменшенням активних операцій та збільшенням депозитів. Банки намагаються утримувати (резервувати) значний обсяг ліквідних коштів на випадок погіршення ситуації. Це призводить до зменшення обсягів операцій на ринку міжбанківського кредитування.

Фаза зростання (позначена суцільною лінією) характеризується зростанням обсягів залучення депозитів та паралельного зростання обсягів кредитування як на ринку міжбанківського кредитування, так і поза ним.

Фаза рецесії – в деяких банках виникає нестача ліквідних коштів, які вони починають активно залучати на ринку міжбанківського кредитування, що може бути спричинене або випереджаючим зростанням обсягів активних операцій, або відпливом депозитів з окремих банків.

Фаза депресії (позначена штриховою лінією) – характеризується повною кризою ліквідності банківської системи. У банках не вистачає ліквідних коштів. Навіть системні банки обмежують кредити на міжбанківському ринку і дедалі частіше виступають на ньому лише як чисті позичальники. Обсяг операцій суттєво зменшується, кошти залучити майже неможливо [3].

Процес управління ліквідною позицією (обсягом банківських резервів) банку або банківської системи загалом полягає у збалансуванні керування активами та пасивами. На рис. 2 відображено динамічний процес управління ліквідною позицією банку.




Рис. 2. **Динамічний процес управління ліквідною позицією банку**

Урахування процесу циклічності дає змогу робити акценти на управлінні активами або пасивами залежно від доцільності й економічної ефективності того чи іншого напряму в певній фазі циклу.

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що поки що в Україні міжбанківські кредити є лише короткостроковим інструментом, для підтримки поточної ліквідності. Для підвищення впливу міжбанківського кредитування на розвиток банківської системи можна стверджувати, що для активізації роботи банківської системи на ринку міжбанківських кредитів необхідно вжити заходів щодо оптимізації існуючої організації ринку міжбанківських кредитів, вдосконалити інструменти рефінансування.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Андрійченко Ж. О.*

**Література:** 1. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – 6-те вид., перероб. і допов. – К. : Знання, 2009. – 318 с. 2. Кузьмак О. М. Дієвість міжбанківських кредитів в розвитку банківської системи: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня к.е.н., 2008 р. // [Електронний ресурс] / О. М. Кузьмак. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id. 3. Чершнев Ю. Особливості циклічного характеру ліквідності банківської системи / Ю. Чершнев, Т. Вербняк // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 5. – С. 22–25. 4. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/index. 5. Бюлетень Національного банку України // Бюлетень НБУ. – 2014. – № 3. – 155 с. 6. Основні показники стану міжбанківського кредитного ринку / Щоденні дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish /category ?cat_ id=44580.

# УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ПРИЗНАЧЕННЯ НОВИХ СПІВРОБІТНИКІВ НА ПОСАДУ

УДК 005.963

***Коваль А. О.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто адаптацію як важливий складовий елемент системи підготовки кадрів і регулятор зв'язку між системою освіти і виробництвом. Визначено особливості процедури призначення нових співробітників на посаду.*

***Ключові слова:*** *персонал, трудовий потенціал, адаптація, трудова адаптація, управління трудовою адаптацією, програма адаптації, випробувальний термін, призначення на посаду, наставництво, інструктаж.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена адаптация как важный составной элемент системы подготовки кадров и регулятор связи между системой образования и производством. Определены особенности процедуры введения новых сотрудников в должность.*

***Ключевые слова:*** *персонал, трудовой потенциал, адаптация, трудовая адаптация, управление трудовой адаптацией, программа адаптации, испытательный срок, назначение на должность, наставничество, инструктаж.*

***Annotation.*** *It is considered adaptation as an important component of system of training and the regulator of communication between an education system and production. Определені features of procedure of introduction of new employees to a position.*

***Keywords:*** *personnel, labor potential, adaptation, labor adaptation, management of labor adaptation, program of adaptation, trial period, appointment to the post, mentoring, instructing.*

© Коваль А. О., 2015

Актуальність дослідження пояснюється, перш за все, тим, що процедура трудової адаптації персоналу покликана полегшити входження нових співробітників у життя організації. Професійна адаптація виступає важливим складовим елементом системи підготовки кадрів і є регулятором зв'язку між системою освіти і виробництвом. Вони покликані сприяти забезпеченню потреб організації в робочій силі в необхідному якісному і кількісному відношенні для підвищення їх прибутковості і конкурентоспроможності.

Однією з проблем роботи з персоналом в організації при залученні кадрів є управління адаптацією. Під час взаємодії працівника й організації відбувається їх взаємне пристосування, основу якого складає поступове входження працівника в нові професійні і соціально-економічні умови праці. Практика показує, що 90 % осіб, які звільнилися з роботи протягом першого року, ухвалили це рішення вже в перший день свого перебування в новій організації. Як правило, новачок в організації стикається з великою кількістю труднощів, основна маса яких породжується саме відсутністю інформації про порядок роботи, місце розташування, особливості колег та інше. Тобто спеціальна процедура вступу нового співробітника в організацію може сприяти зняттю більшої кількості проблем, що виникають на початку роботи.

Питання розгляду трудової адаптації персоналу знайшли своє відображення у працях видатних науковців. Серед них слід відокремити: Єгоршина А. П., Кібанова А. Я., Магуру М. И., Маслова Е. В., Одегова Ю. Г., Шекшню С. В. [1– 6].

Метою цього дослідження є визначення теоретичних особливостей трудової адаптації та формування стандарту підприємства щодо ефективної процедури призначення нових співробітників на посаду.

Першою сходинкою залучення нового співробітника на підприємстві в трудовий процес є його призначення на посаду, що становить сукупність процедур, що мають за мету прискорити освоєння новачком роботи, скоротити період адаптації в колективі, допомогти встановити контакти з оточуючими [1]. Такі процедури дають людині відчуття, що його чекали, до його приходу готувалися, дозволяють уникнути на перших порах багатьох помилок, викликаних слабким знанням організації та її особливостей, зменшити психологічну боязнь провалу і тим самим знизити вірогідність розчарування і дострокового звільнення, сформувати позитивне ставлення до нових обов'язків і оточення. У результаті економляться витрати і підвищується продуктивність праці.

Поняття адаптації як системи введення в курс справи може трактуватися як у широкому, так і у вузькому сенсі. Такий підхід зустрічається, наприклад, у роботі М. Мейган, який включає в це поняття участь людини в будь-яких нових для нього сферах діяльності (початок навчання в школі, початок трудової діяльності, вступ до молодіжного клубу). Призначення на посаду має велике значення. Той, хто приступає до нової діяльності, повинен бути впевнений, що його введуть у курс справи професійно [2].

У працях інших фахівців у галузі управління персоналом термін "призначення на посаду" розглядається у вузькому сенсі як проведення процедур, що сприяють ознайомленню нового (що прийшов з іншої організації) співробітника з діяльністю організації і зміни його поведінки відповідно до вимог середовища [3]. Однак такий підхід є не зовсім правильним, оскільки на практиці виявляється, що у проведенні заходів з адаптації потребують не тільки нові (що прийшли іззовні) співробітники, а й ті, хто отримав нову посаду внаслідок вертикальних або горизонтальних переміщень усередині організації. Звичайно, програми адаптації для цих двох категорій працівників будуть істотно відрізнятися.

Також необхідно дати пояснення з приводу співвідношення понять "адаптація", "введення в організацію", "орієнтація" і "випробувальний термін". Найчастіше ці терміни використовуються як синоніми, хоча їх сенс не завжди збігається.

Вступ в організацію є першою частиною програми адаптації, яка повинна сприяти засвоєнню прийнятих норм і правил та забезпечувати працівників тією інформацією, яка їм потрібна і яку вони прагнуть мати. Під введенням в організацію мається на увазі також процес привітного прийому працівників, які вперше прийшли на роботу в організацію.

Термін "орієнтація" також належить до часто використовуваних у дослідженнях із проблеми адаптації персоналу. Іноземні автори під орієнтацією розуміють, в першу чергу, надання первинної інформації про діяльність організації, її внутрішнього життя, правила внутрішнього розпорядку та побутової сторони перебування в організації.

Говорячи про випробувальний термін, слід зазначити, що це поняття належить швидше до сфери трудового права, оскільки його тривалість і умови обумовлюються в контракті і регулюються нормами КЗОТу та інших нормативних правових актів з трудового права. Введення ж процедур адаптації є суто внутрішньою справою і підлягає регламентації на рівні внутрішніх документів організації. Тому, хоча за часом випробувальний термін і процес адаптації часто збігаються, за змістом вони розрізняються. Якщо випробувальний термін призначений для оцінки здібностей і навичок співробітника на новому місці і визначення можливості подальшого продовження співпраці між організацією та працівником, то сенс призначення на посаду полягає в тому, щоб полегшити період проходження випробувального терміну і зробити його більш ефективним.

Процедура призначення на посаду на підприємстві дозволяє попередити можливі негативні наслідки пересування вже працюючого або прийому нового співробітника. Її основне завдання – допомогти співробітникові адаптуватися в новій обстановці і досягти необхідної ефективності в найбільш короткий термін.

Необхідно відзначити, що ця процедура не є навчанням і не забезпечує необхідних навичок чи знань для виконання дорученої роботи. Скоріше, це знайомство з нормами, прийнятими в організації. У зв'язку з цим навчання і призначення на посаду плануються і проводяться окремо. Процедура введення в посаду має досить загальний характер. Вона передбачає встановлення загальних правил і комплекс необхідних дій. Водночас процес адаптації співробітника виключно індивідуальний як з точки зору його особистісних якостей, так і з точки зору його роботи. Для персоніфікації процесу призначення на посаду створюються програми призначення на посаду для кожного окремого співробітника [4].

Сформуємо програму призначення на посаду на підприємстві. Спочатку новий співробітник отримує інструменти й устаткування, необхідні йому для роботи. Потім його ведуть на робоче місце і знайомлять з колегами. І тільки після цього його починають знайомити з організацією.

Одним із найбільш практичних шляхів надання інформації на підприємстві є створення пакету документів, який складається зі звичайних рекламних матеріалів і спеціальних матеріалів, підготовлених спеціально для призначення на посаду.

Під час введення в курс справи організовуються періодичні зустрічі за результатами виконання програми призначення на посаду.

Бажано, щоб процес адаптації закінчувався формальною чи атестаційною співбесідою, на якій підводилися підсумки адаптаційного періоду і планувалися подальші заходи щодо підвищення ефективності роботи співробітника на посаді.

Отже, організуючим документом на період адаптації новачка на посаді може бути план призначення на посаду, що регламентує поетапну участь служби з управління персоналом, безпосереднього керівника і наставника в його адаптації. Багато організацій при цьому розробляють "орієнтаційну папку " – своєрідний путівник новачка. У такій папці міститься інформація про історію компанії, її досягнення, основних клієнтів і партнерів по бізнесу, ключові моменти корпоративної культури і взаємини з партнерами та ін. До неї входять також функціональні обов'язки новачка, "Положення про персонал", "Правила внутрішнього трудового розпорядку", інструктаж щодо дотримання правил техніки безпеки, інші регламентуючі внутрішні документи [5].

Вважається, що перші дні роботи новачка на посаді повинні бути чітко розписані.

Керівництво на підприємстві має офіційно представити нового працівника його колегам і співробітникам. Новий співробітник також зацікавлений в тому, щоб його якомога швидше і без будь-яких ускладнень ввели в курс справи. Як правило, він відчуває незручність при зверненні безпосередньо до керівника.

Слід також пам'ятати, що бувають питання (в першу чергу побутового плану), які новий співробітник може соромитися задавати малознайомим людям, у цьому випадку – новим колегам.

Для того щоб допомогти новачкові подолати сором'язливість і спростити знайомство з колективом, вибирають співробітника, який бере над новачком шефство, піклується про нього. Ця людина отримує статус наставника. У деяких організаціях його роботу (наставництво) додатково оплачують.

Процес управління адаптацією є важливим елементом для успішної діяльності персоналу і всієї організації в цілому. Великим плюсом для підприємства є наявність фахівців із проведення адаптаційних заходів, з використанням відповідних програм, з урахуванням особливих властивостей нових працівників. Таким чином, адаптація є важливим напрямком щодо професійного становлення працівників. Адаптація сприяє встановленню контактів на робочому місці, що надалі веде до продуктивнішої взаємодії та безпосередньо позначається на результатах праці [6].

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що їх впровадження сприятиме підвищенню ефективності адаптації персоналу і, як наслідок, забезпечить ефективну діяльність підприємства. Положення і рекомендації цього дослідження допоможуть у вирішенні основних проблем щодо формування системи трудової адаптації персоналу на вітчизняних підприємствах.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Іванісов О.В.*

---

**Література:** 1. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 210 с. 2. Управление персоналом организации : учебник / под ред. Кибанова А. Я. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. :Инфра-М, 2002. – 564 с. 3. Оценка работы персонала: Подготовка и проведение аттестации / под ред. М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Интел., 2005. – 320 с. 4. Маслов Е. В. Управление

персоналом предприятия / Е. В. Маслов – М. : Инфра-М, 2009. – 318 с. 5. Одегов Ю. Г., Управление персоналом, оценка эффективности / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова – М. : Изд-во "Экзамен", 2002. – 256 с. 6. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации : учеб.-практ. пособие / С. В. Шекшня – СПб. : Изд-во "Теринвест ", 2000. – 368 с.

# ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 657.223

***Короткова А. В.***

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто поняття "облікова політика", проаналізовано її роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємства. Виявлено основні проблеми у сфері розробки та формування облікової політики підприємств України та надано рекомендації щодо вирішення цих проблем.*

***Ключові слова:*** *облікова політика, формування облікової політики, проблеми формування облікової політики, актуалізація облікової політики, розробка облікової політики, законодавча база.*

***Аннотация.*** *Рассмотрено понятие «учетная политика», проанализирована ее роль в обеспечении эффективности деятельности предприятия. Выявлены основные проблемы в сфере разработки и формирования учетной политики предприятий Украины и даны рекомендации по решению этих проблем.*

***Ключевые слова:*** *учетная политика, формирование учетной политики, проблемы формирования учетной политики, актуализация учетной политики, разработка учетной политики, законодательная база.*

***Annotation.*** *The concept of "accounting policies", its role in the efficiency of the enterprise, analyses the main problems of development and the formation of Ukraine's accounting policies and recommendations to address these problems.*

***Keywords:*** *accounting policy, the formation of accounting policy, the problem of formation of accounting policy, updating accounting policies, the development of accounting policies zakonodavcha base.*

Облікова політика є важливим фактором впливу на прийняття управлінських рішень і контролю за всіма видами діяльності підприємства. Перехід до ринкової економіки зумовив зміну підходів до організації і ведення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання. Кожне підприємство має прийняти правила та методи організації і ведення обліку, за допомогою яких можна отримати найбільш об'єктивну, корисну і своєчасну інформацію про його діяльність з метою внутрішнього управлінського використання. Облікова політика підприємства є тим важливим засобом, завдяки якому існує можливість розумного поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку.

Проте в сучасних умовах керівники підприємства не приділяють належної уваги розробці і формуванню облікової політики, що негативно впливає на обліковий процес та призводить до викривлення фінансових результатів. Саме тому питання формування ефективної облікової політики відповідно до вимог чинного законодавства на сьогодні є актуальним.

Питаннями розробки та реалізації облікової політика займались такі вчені, як Слободяник Ю. Б. [1], Хоменко Ю. О., Половинчак Л. А [2], Хабарова Л. П. [3], Швець В. Г. [4] та інші.

© Короткова А. В., 2015

Метою цієї роботи є визначення категорії "облікова політика", розгляд проблем її формування та пошук шляхів вирішення виявлених проблем.

Об'єктом дослідження виступає процес формування облікової політики на підприємствах України.

Предметом дослідження є проблеми формування, розробки та реалізації облікової політики.

Згідно з законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [5]. Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [6].

Організація бухгалтерського обліку на кожному підприємстві розпочинається із розробки облікової політики, положення якої фіксуються у відповідному наказі. Це основний документ, що регулює ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Повноваження власника підприємства встановлювати облікову політику реалізується через визначення у розпорядчому документі переліку методів оцінки, обліку і процедур, щодо яких нормативно-правова база передбачає більше, ніж один їх варіант [7].

У законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" зазначено, що підприємство самостійно:

1) обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та із урахуванням особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних;

2) розробляє систему і норми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю за господарськими операціями, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;

3) затверджує правила документообігу й технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;

4) може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, із подальшим включенням їх показників до фінансової звітності підприємства [5].

Розробка облікової політики підприємства – це складний і трудомісткий процес. Він вимагає наявність певних організаційних, технічних та кадрових можливостей і характеризується високим рівнем відповідальності, адже від правильно сформованої облікової політики багато в чому залежить ефективність діяльності підприємства, його подальший розвиток. Формування облікової політики не закінчується на етапі її затвердження, а продовжується аж до моменту припинення діяльності підприємства. Саме тому на сьогодні актуальним є питання вдосконалення облікової політики шляхом актуалізації, тобто приведенням її у відповідність із чинним законодавством та бізнес-процесами.

У процесі формування облікової політики можна зіткнутися з певними проблемами.

По-перше, існує певна неточність під час розробки облікової політики, оскільки визначення облікової політики, надане у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", може трактуватись кожним науковцем або бухгалтером на власний розсуд, бо в жодному документі не конкретизується значення принципів, методів і процедур облікової політики.

По-друге, на сьогодні в Україні не існує єдиного нормативного документа, яким би було врегульовано зміст облікової політики, порядок її оформлення, затвердження та внесення змін. Так, з цього питання Міністерством фінансів України було видано лист "Про облікову політику", але серйозних методичних рекомендацій, окрім загальних положень та неповного переліку елементів облікової політики для стандартів, чинних на момент видання згаданого листа, він не містить. Водночас окремі аспекти питання зміни облікової політики висвітлені в різних нормативних документах: Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", НП(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", але їх положення узгоджуються не повною мірою [1].

Єдиним нормативним обліковим документом, в якому міститься згадка про облікові оцінки та розкривається механізм їх зміни, є НП(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", але прикладів таких оцінок стандарт не містить, що погіршує його практичну значущість [8].

На цей час не лише серед фахівців, але і в наукових колах відсутня чітка спрямованість поглядів учених щодо змісту облікової політики, необхідного ступеня деталізації її положень, організаційних моментів.

Усе це породжує формальний підхід підприємств до розробки облікової політики або взагалі відсутність документа щодо облікової політики. Це негативно впливає на обліковий процес та визначення фінансових результатів.

Отже, питання формування облікової політики підприємств залишається актуальним. Для їх вирішення вкрай важливим є розробка та прийняття нормативного документа, який би регламентував єдині правила і рекомендації щодо розробки облікової політики на підприємстві. На сьогодні формування облікової політики є одним з найважливіших питань побудови системи бухгалтерського обліку на кожному підприємстві.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Сотнікова О. О.*

**Література:** 1. Слободяник Ю. Б. Організація облікової політики в Україні: проблеми гармонізації / Ю. Б. Слободяник, Ю. О. Хоменко // Вісник Української академії банківской справи. – 2010. – №1 (28). – С. 14–18. 2. Половинчак Л. А. Облікова політика відображення операцій з векселями на підприємствах / Л. А. Половинчак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3. – С. 200–205. 3. Хабарова Л. П. Учетная политика 2000 года / Л. П. Хабалова – М. : ЗАО "Бухгалтерский бюллетень", 2000. – 272 с. 20. 4. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. Г. Швець – К. : Знання-Прес, 2003. – 414 с. 5. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 " Загальні вимоги до фінансової звітності". [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov .ua/laws/show/z0391 -99. 7. Лист Міністерства фінансів України про облікову політику від 21.12.05 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58984&cat_id=349. 8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №6 " Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/sh ow/z0392-99 6.

# ANALYSIS OF BUSINESS PROCESS MODELLING TECHNIQUES

УДК 005.642.4

***Iu. Kostenko***

5th year student of
Management and Business Department of S. Kuznets KhNUE

***Annotation.*** *Business process modelling methods have been studied and a comparative analysis of the studied techniques has been made in terms of presentation of business processes Recommendations have been given on the selection of an appropriate process modelling technique.*

***Keywords:*** *modelling techniques, business process, business processes, re-engineering, change management.*

***Анотація.*** *Розглянуто методи моделювання бізнес процесів та наведено порівняльний аналіз розглянутих методів з точки зору презентації бізнес-процесів. Надано рекомендації щодо вибору найбільш відповідного методу моделювання.*

***Ключові слова:*** *методи моделювання, бізнес-процеси, реінжиніринг, управління змінами.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены методы моделирования бизнес-процессов и наведено сравнительный анализ рассмотренных методов с точки зрения презентации бизнес-процессов. Даны рекомендации по выбору наиболее подходящего метода моделирования.*

***Ключевые слова:*** *методы моделирования, бизнес-процессы, реинжиниринг, управление изменениями.*

© Iu. Kostenko, 2015

It is claimed that the increasing competitive pressures that organizations face encourages them to minimize the time it takes to develop the product, bring products to market and service customers whilst maximizing profits. This pressure has made business process reengineering (BPR) a popular topic in organizational management and created new ways of doing business.

Business processes modelling techniques have been explored by L. J. Hommes, B. J. Hommes, M. Laguna, J. Marklund, Ovidiu S. Noran, J. Recker.

The goal of the article is to study, describe and analyze the most widely applied methodologies for business process modelling, show their pros and cons.

The actuality of the research is great because there are a lot of modelling techniques but it is difficult for managers or analysts to choose the most suitable one for a particular situation or an enterprise. The research will help to reduce time for business processes modelling and thus solve optimization problems fast.

The increasing popularity of business process modelling results in a rapidly growing number of modelling techniques. This increase in techniques makes the process of selection of a modelling technique more and more complex and time-consuming. There are approximately 350 business process modelling tools today. Techniques to model business processes such as a flow chart, a functional flow block diagram, a control flow diagram, a Gantt chart, a PERT diagram, and IDEF have emerged since the beginning of the 20th century. Among the modern methods are a Unified Modelling Language and a Business Process Model and Notation. The list of the most widely applied techniques is presented below:

- use case diagrams created by Ivar Jacobson, 1992. Currently integrated in UML;
- activity diagrams, also currently adopted by UML.
- Some modern business process modelling techniques are:
- a Business Process Model and Notation (BPMN);
- a Cognition enhanced Natural language Information Analysis Method (CogNIAM);
- an Extended Business Modelling Language (xBML);
- an event-driven process chain (EPC);
- ICAM DEFinition (IDEF0);
- a Unified Modelling Language (UML) [1].
- So, the description of the methods and their pros and cons are given below.

A use case is a description of a set of sequence of actions, including variants that a system performs that yields an observable result of value to a particular actor. Consequently, a business use case is the description of organizational behavior that provides a service to an actor, with the functionality described in terms of a business process.

A Business Process Model and Notation (BPMN) provides a graphical notation for specifying business processes in a Business Process Diagram (BPD), based on a flowcharting technique very similar to activity diagrams from a Unified Modelling Language (UML). The primary goal of BPMN is to provide a standard notation readily understandable by all business stakeholders. There are four basic element categories: flow objects (events, activities, gateways), connecting objects (sequence flow, message flow, association), swim lanes (pool, lane), artifacts (data object, group, annotation).

There exist such versions as BPMN 1.0, BPMN 1.1, BPMN 1.2, BPMN 2.0 [2].

CogNIAM is a fact-oriented modelling approach that is unlike UML treats all facts as relationships (unary, binary), shows how facts are grouped into structures (XML schemes, relation schemes, etc.). CogNIAM is a full integration of data, (business) process, behavior, semantics and human communication aspects of an integrated business model. It includes procedures for mapping to attribute-based structures, so it may also be used to front-end other approaches [3].

xBML enables organizations to gain an exact, comprehensive, five dimensional view (What, Who, When…) of their business – one that depicts the precise, complex relationship between operations, information, resources, and technology within a multi-dimensional business model [2].

EPC is a type of flowchart that can be used for configuring an enterprise resource planning (ERP) implementation and for business process improvement. Businesses use EPC diagrams to lay out business process work flows, originally in conjunction with SAP R/3 modelling, but now more widely. There are a number of tools for creating EPC diagrams: ARIS Express, ADONIS, Visio, etc. EPC diagrams use symbols of several kinds to show the control flow structure (sequence of decisions, functions, events, and other elements) of a business process. It provides various connectors that allow alternative and parallel execution of processes. Furthermore it is specified by the usages of logical operators, such as OR, AND, and XOR. A major strength of EPC is claimed to be its simplicity and easy-to-understand notation [4].

IDEF refers to a family of modelling languages in the field of systems and software engineering. They cover a wide range of uses, from functional modelling to data, simulation, object-oriented analysis/design and knowledge acquisition. Eventually the IDEF methods have been defined up to IDEF14 (IDEF0: Function modelling, IDEF1: Information Modeling,

IDEF2: Simulation Model Design, IDEF3: Process Description Capture, IDEF4: Object-Oriented Design, IDEF5: Ontology Description Capture, IDEF6: Design Rationale Capture, etc.).

In 1995 only the IDEF0-IDEF4 was developed in full. Some of the other IDEF concepts had some preliminary design. The methods IDEF7, IDEF10, IDEF11, IDEF 12 and IDEF13 haven't been developed any further than their initial definition [3].

The role of IDEF models can be combined with analysis methods such as simulation and ABC.

UML combines techniques from data modelling (entity relationship diagrams), business modelling (work flows), object modelling, and component modelling. It can be used with all processes, throughout the software development life cycle, and across different implementation technologies. It offers a standard way to visualize a system's architectural blueprints, including such elements as activities, actors, business processes, database schemas, (logical) components, programming language statements, reusable software components [5].

So, to conclude, the main features of the considered techniques may be shortly described as follows.

The representation theory advocates that process modeling techniques should be complete in their representation of real-world phenomena and be clear in their capabilities to facilitate representations of real-world domains.

The capability of ebXML is closest to the general principles of the representation theory, as its comparatively high degree of completeness is complemented by low relative degrees of redundancy, excess, and overload. This suggests that the use of ebXML enables modellers to create both reasonably complete descriptions of real-world domains and relatively clear descriptions with little complexity.

The second most complete technique, BPMN, achieves relatively poor measures across all clarity aspects when normalized. Thus, the use of BPMN can be expected to lead to quite complete but potentially unclear and ambiguous representations of real-world domains. Users of BPMN can expect to be required to make extra efforts and bring knowledge external to the model when creating and interpreting BPMN diagrams.

Based on these observations, it would appear that earlier developed techniques (such as Petri Nets or EPC) were frequently overloaded yet not excessive or redundant, which would indicate that they were intended for a restricted set of modelling purposes. More recent techniques (such as BPML, BPMN, or WSCI) appear to have been designed to fit a wider variety of process modelling purposes beyond typical communication and requirements specification purposes.

Thus, the consolidated overview of the representational capabilities of process modeling techniques can be used to guide relevant stakeholders in the selection of an appropriate process modelling technique.

*Supervisor – PhD, Associated Professor Mazorenko O. V.*

---

**References:** 1. Booch G.The Unified Modeling Language User Guide / G. Booch, J. Rumbaugh, I. Jacobson – Addison-Wesley, (1999) – [Electronic resource]. – Access mode : 2. Recker J. Business process modeling comparative analysis / J. Recker // Journal of the Assosiation for Information Systems. – 2009, Issue 4, – Vol. 10. P. 333–363. 3. Kettinger W. J. Business Process Change: A Study of Methodologies, Techniques, and Tools / W. J. Kettinger, J. T. C. Teng, and S. Guha MIS Quarterly. – 1997. – Vol. 21, No. 1. – P. 55–98. 4. Damji N. Business process modelling using diagrammatic and tabular techniques / N. Damji // Business Process Management Journal. – 2007. – Vol. 13, No. 1. P. 70–90. 5. Eriksson H. Business modelling with UML : business patterns at work / H. Eriksson and M. Penker. – New York, Chichester : John Wiley & Sons, 2000.

# УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ БАНКУ

УДК 336.71

***Кравченко Г. Г.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто сучасні тенденції та проблеми депозитної політики банків. Визначено особливості формування ефективної депозитної політики та управління нею.*

***Ключові слова:*** *депозити, депозитна політика, вкладники, залучені ресурси.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены современные тенденции и проблемы депозитной политики банков. Определены особенности формирования эффективной депозитной политики и управления ею.*

***Ключевые слова:*** *банк, депозиты, депозитная политика, вкладчик, привлеченные ресурсы.*

***Annotation.*** *The article analyzes the current trends and challenges of deposit policy of banks. Also in this article features of formation of effective deposit policy and its management were identified.*

***Keywords:*** *bank deposits, deposit policy, investor, joining resources.*

Для забезпечення стабільного і надійного функціонування банків в Україні важливу роль відіграє формування науково обґрунтованої банківської політики, основним елементом якої є депозитна політика. Це пов'язано з тим, що значна частина банківських ресурсів створюється саме в процесі проведення депозитних операцій.

Зміст депозитної політики проявляється в забезпеченні стабільності і стійкості банківської установи, її рентабельності і надійності, а також адекватності її діяльності потребам клієнтів.

Досвід країн ыз розвиненою ринковою системою підтверджує, що головною функцією банківських установ є сприяння мобілізації заощаджень суб'єктів господарювання, спрямування їх у напрямку найефективнішого використання, опосередковано збільшуючи загальну масу інвестицій та потенціал економічного зростання. Саме банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних коштів і перетворення їх у реальний капітал за допомогою здійснення кредитних, інвестиційних та інших операцій, забезпечуючи потребу економіки у додаткових ресурсах. Тому забезпечення стабільного й ефективного розвитку банківської системи, у тому числі оптимізація ресурсного потенціалу банку та мінімізація наслідків фінансових криз, має бути одним із основних напрямів управління банківською діяльністю.

Актуальність та практична значущість цього питання пояснюється тим, що якість депозитної політики будь-якого банку залежить, в першу чергу, від прийняття правильних управлінських рішень, що впливають на формування депозитних ресурсів.

Проблеми формування ресурсів та аналіз депозитів розглядалися в сучасній науковій економічній літературі багатьма дослідниками, серед яких: Васильченко З. М., Волохата В. Є., Ю. Галіцейська, Дрогоруб І. В., Матлага Л. О., Тарасов В. І., Трохименко В. І. [1–7].

Метою роботи є визначення сучасних тенденцій розвитку депозитної діяльності банків та особливостей управління депозитною політикою банку.

Основою діяльності будь-якого банку є його ресурсна база. Депозитні ресурси є найбільшою частиною банківських ресурсів, що значно перевищує власні кошти банку та фактично є основним джерелом формування ресурсів банку.

Сучасна банківська практика характеризується великим різновидом депозитів і депозитних рахунків. Це зумовлено бажанням банків в умовах сегментованого висококонкурентного ринку повністю задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їх для збереження на банківські рахунки [3].

Проблема з недостачею таких коштів почала активно проявлятися під впливом фінансової кризи. Вітчизняний фондовий ринок, як і ринки інших країн, випробував значне зниження котирувань, у ряду банківських установ виникли проблеми з ліквідністю і виконанням поточних зобов'язань, напружена ситуація склалася на міжбанківському ринку. Стурбованість вкладників призвела до відтоку депозитних коштів населення. Це спричинило значне скорочення обсягу фінансових ресурсів у банківських установах. Уряд України і Національний банк вживали ряд

© Кравченко Г. Г., 2015

оперативних масштабних заходів, спрямованих на зміцнення стійкості банківського сектора [4]. За 2011–2013 р. можна спостерігати таку ситуацію на депозитному ринку (рис. 1).

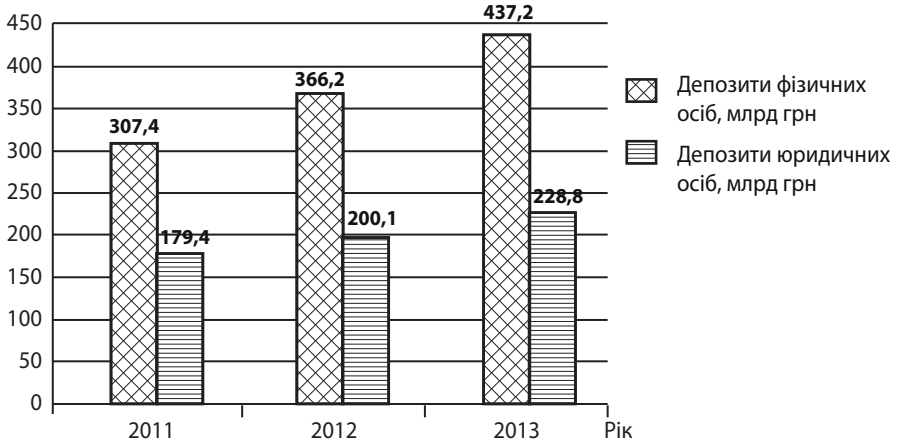



Рис. 1. **Динаміка обсягів депозитів банків України у національній валюті**

Як видно з рис. 1, протягом аналізованого періоду обсяг депозитних вкладень фізичних та юридичних осіб мав сталу тенденцію до збільшення, однак за 10 місяців 2014 року можна спостерігати іншу тенденцію (рис. 2).

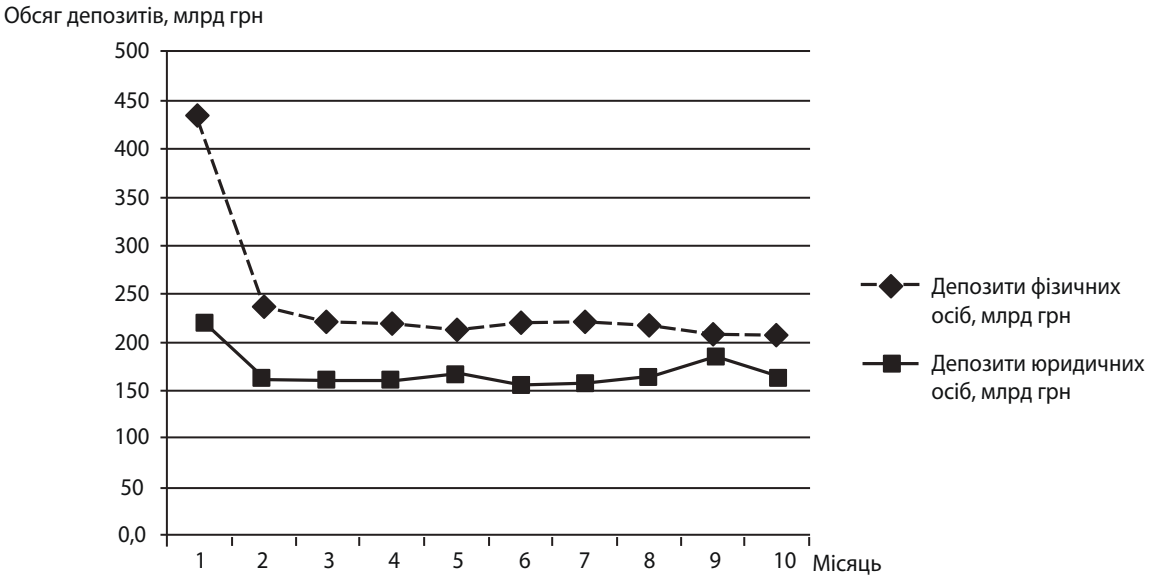



Рис. 2. **Динаміка обсягів депозитів банків України у національній валюті за січень – жовтень 2014 року**

Загальний обсяг депозитів у національній валюті у жовтні порівняно з попереднім місяцем зменшився на 5,5 % (з початку року – на 12,6 %) – до 369,2 млрд грн. Залишки на депозитних рахунках юридичних осіб знизилися протягом місяця на 10,3 % (з початку року – на 3,1 %), – до 163,6 млрд грн, головним чином за рахунок операцій НАК "Нафтогаз України". Залишки на депозитних рахунках фізичних осіб за цей період зменшилися на 1,2 % (з початку року – на 18,9 %) – до 205,6 млрд грн [8]. Отже, у 2014 році можна бачити більш несприятливі тенденції депозитної політики банків.

Це означає, що на цьому етапі розвитку банківської системи формування необхідного обсягу фінансових ресурсів залежить саме від проведення ефективної політики щодо залучення вкладів.

Чинником зростання обсягів депозитного ринку в Україні є зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, що за умови відсутності фінансового ринку як альтернативи інвестування визначає депозитні вклади як головне джерело активного портфеля банку [6, с. 26]. За цих умов особлива увага приділяється фінансовим аспектам діяльності банку. Відповідно, ефективність управління та функціонування банку значною мірою визначається ефективністю реалізації депозитної політики [5].

Тому в сучасних умовах господарювання банки для залучення якомога більших коштів змушені надавати, крім відсотка, додаткові фінансові бонуси своїм клієнтам [7, с. 28]. Так, наприклад, увагу необхідно звернути на депозитну політику ПАТ "Альфа-Банк" (табл. 1) [9]. Він пропонує своїм клієнтам ефективне використання тимчасово вільних коштів – розміщення на депозитних рахунках на різні строки з можливістю поповнення вкладу та дострокового зняття коштів, можливістю пролонгації. Також він пропонує спеціальну програму для своїх клієнтів, що передбачає нарахування зростаючої ставки відсотків за умови якомога довшого знаходження коштів у розпорядженні банку.

**Таблиця 1**

**Депозитна політика ПАТ "Альфа-Банк"**

| Депозитна програма | Особливості програми | Термін вкладу | Ставка річних, у грн |
|---|---|---|---|
| Депозитні програми для фізичних осіб | | | |
| Строкові депозити | | | |
| Альфа Гнучкий | Зняття суми депозитного вкладу в будь-який час без втрачання % після 1 місяця розміщення депозиту | 1 місяць – 7 місяців | 18 % – 26 % |
| Альфа-Депозит | Періодичність виплати відсотків – у кінці строку, щомісяця, капіталізація. Поповнення не допускається. Пролонгація допускається | 2, 3, 6, 12, 18, 24 місяці | 20 % – 23 % |
| Альфа-Депозит з поповненням | Періодичність виплати відсотків – у кінці строку, щомісяця, капіталізація. Поповнення допускається. Пролонгація не допускається | 1, 3, 6, 12 місяців | 16,75 % – 18,5 % |
| Депозити на вимогу | | | |
| Ощадний | Поповнення вкладу: допускається, без обмежень. Виплата відсотків: щомісячно, шляхом капіталізації відсотків. Часткова видача вкладу: допускається, без обмежень, при збереженні мінімальної суми вкладу – 1 000 грн | Безстроковий | 16 % |
| Ощадний плюс | Пролонгація: максимум 100 разів. Поповнення вкладу: не передбачено. Виплата відсотків: у кінці терміну | 7 днів, враховуючи дату розміщення і закінчення вкладу | 18 % |
| Рахунок "Дохідний сейф" | Рахунок, який об'єднує в собі можливість безпечного зберігання й отримання щомісячного доходу і доступності коштів у режимі online. | - | до 17 % |
| Депозитні програми для юридичних осіб | | | |
| Депозит "Оперативний" | Мінімальна сума розміщення в UAH – всього 5 000 | від 1 до 12 місяців | 22,50 % |
| Депозит "Бізнес Сейф" | Вільний доступ до коштів у будь-який час. Відсутність обмежень на поповнення депозиту | Безстроковий | Диференційована ставка для накопичення |

Таким чином, проведення науково обґрунтованої депозитної політики має спонукати підприємства, організації і населення зберігати свої поточні грошові доходи і накопичення на тих чи інших депозитних рахунках та зацікавлювати банки у розвитку різних видів вкладів та впровадженні нових, більш прогресивних, форм депозитних рахунків [6, с. 26]. Отже, на прикладі ПАТ "Альфа-Банк" слід зауважити, що він має досить широкий спектр депозитних продуктів для фізичних та юридичних осіб.

Слід зазначити, що кожен банк намагається організовувати свою депозитну політику так, щоб підвищити рівень залучення ресурсів, у тому числі й Альфа-Банк.

Однак варто зауважити, що більшість клієнтів перед тим, як прийняти рішення щодо внесення коштів на депозитний рахунок банківської установи, аналізують її депозитний рейтинг. Тому доцільним є впровадження певних заходів для підвищення рівня ефективності депозитної політики банку, таких як: покращення банківської репутації, яка має бути бездоганною; підвищення якості обслуговування клієнтів, що гарантуватиме розширення клієнтської бази; забезпечення максимальної ефективності діяльності всіх структурних підрозділів установи; вдосконалення депозитних продуктів та послуг; постійна зміна структури джерел залучення коштів тощо [1].

Таким чином, виявлено, що формування чіткої та гнучкої депозитної політики банку є необхідною умовою раціональної організації діяльності банку у сфері залучення депозитів та відповідних відносин між банком та його вкладниками, що визначається, перш за все, правильною постановкою мети і стратегічних цілей депозитної політики банку, пріоритетів в обслуговуванні перспективних груп вкладників та використанні адекватних видів депозитних послуг як кінцевого банківського продукту, а також розробкою всіх необхідних технологічних процедур

у формі спеціального алгоритму дій і заходів банківського персоналу та їх професійних обов'язків і повноважень у прийнятті рішень, що стосуються проведення депозитних операцій.

З метою активізації процесів залучення коштів населення та юридичних осіб до активного банківського обороту пропонується впроваджувати нові види банківських депозитів, зручних для клієнтів, активніше залучати кошти громадян України в іноземній валюті, залучаючи активніше при цьому до обслуговування й іноземних громадян; прискорити реалізацію державної програми цілісної автоматизованої системи безготівкових розрахунків [2].

Наявність розгалуженої мережі філій є фактором, що визначає можливості банку залучати депозитні ресурси у різних регіонах країни та просувати ці послуги до вкладника (кінцевого споживача).

Таким чином, можна стверджувати, що обсяг залучених коштів відображає стабільність і надійність банку, є індикатором якості обслуговування банком клієнтів (кількість наданих клієнтам послуг, наявність філіальної мережі, електронних банківських послуг, тощо), характеризує цінову політику банку, тобто вміння керівництва адекватно реагувати на зміну ринкових цін на банківські продукти та послуги, визначає кредитний потенціал банку, а отже, розмір банківського прибутку.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1. Васильченко З. М. Кошти населення у формуванні фінансових ресурсів банків / З. М. Васильченко // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 94 –104. 2. Волохата В. Є. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку / В. Є. Волохата // Вісник НТУ "ХПІ" . – 2012. – № 58 (964). – С. 157–166. 3. Галіцейська Ю. Формування ресурсів комерційних банків / Юлія Галіцейська // Наукові записки. – 2006. – Вип. 15. – С. 23–35. 4. Дрогоруб І. В. Вплив залучених коштів на ефективність формування фінансових ресурсів банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/Economics/1_162353.doc.htm. 5. Матлага Л. О. Проблеми та тенденції розвитку депозитної політики банківських установ України / Лілія Олегівна Матлага, Павло Васильович Василина // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2014. – Том 15. – № 1. – С. 274–283. 6. Тарасов В. И. Взаимосвязь депозитной политики, депозитного и ссудного процента [Текст] / В. И. Тарасов // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2009. – № 27. – С. 24–30. 7. Трохименко В. І. Ринок банківських послуг в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку [Текст] / В. І. Трохименко // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 26–31. 8. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 9. Офіційний сайт ПАТ "Альфа-Банк" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.alfabank.ua.

# ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОНЯТЬ "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА" ТА "КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ"

УДК 338.35+339.13

***Кравченко О. В.***

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Досліджено поняття конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції. Проведено аналіз цих понять. На основі аналізу теоретичних підходів до конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції виявлено та обґрунтовано взаємозв'язок і відмінності між цими поняттями.*

***Ключові слова:*** *конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність продукції.*

© Кравченко О. В., 2015

***Аннотация.*** *Исследовано понятие конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности продукции. Проведен анализ данных понятий. На основе анализа теоретических подходов к конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности продукции выявлены и обоснованы взаимосвязь и различия между данными понятиями.*

***Ключевые слова:*** *конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность продукции.*

***Annotation.*** *The concept of enterprise competitiveness and product competitiveness has been investigated. The analysis of these concepts has been make. Based on the analysis of theoretical approaches to enterprise competitiveness and product competitiveness, the relationship and differences between these concepts have been revealed and proved.*

***Keywords:*** *competitiveness, company competitiveness, competitiveness product.*

У сучасних ринкових умовах основною метою для будь-якого підприємства є збільшення займаних позицій на ринку або їх збереження, стабільне отримання прибутку, а також його зростання. Для досягнення цієї мети необхідна орієнтація підприємства на максимізацію прибутку, що, в свою чергу, може бути досягнуто шляхом забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства і продукції, що воно виробляє або продає.

Цією проблематикою займалися такі провідні вчені, як: М. Портер, Ж. Ж. Ламбен, Д. Аакер, Г. Хамел, І. Ансофф, Р. А. Фатхутдинов, Л. Л. Антонюк, П. Ю. Бєленький, І. П. Тулєєв, А. Е. Воронкова, Ю. Б. Іванов, Г. І. Кіндрацька, М. О. Кизим, О. Є. Кузьмін, Г. В. Кривенко, І. О. Підддубний, Л. І. Піддубна, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пєліхов, О. М. Тридід, О. М. Тищенко, О. А. Швиданенко, В. С. Пономаренко, В. Г. Шинкаренко та ін.

На сьогодні існує велика конкурентна боротьба між виробниками товарів. Важливу роль у цій боротьбі відіграють конкурентоспроможність підприємства та конкурентоспроможність товару, який ці підприємства продають.

Конкурентоспроможність продукції і підприємства – це дві взаємопов'язані величини, одна з них не може існувати без іншої. Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Здатність підприємства конкурувати на певному товарному ринку більшою мірою залежить від конкурентоспроможності продукції, яку воно випускає. Отже, для визначення механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства неможливо обійтися без обґрунтування наукового апарату конкурентоспроможності продукції (рис. 1).

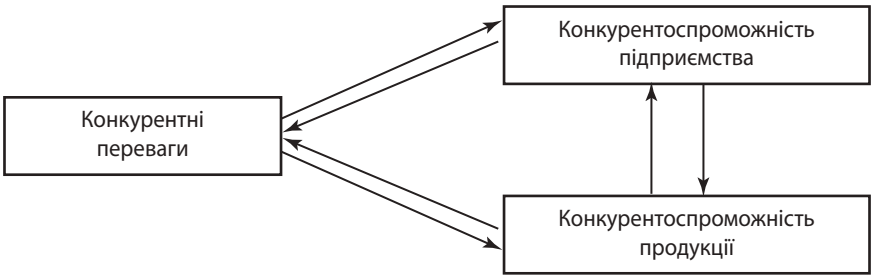



Рис. 1. **Взаємозв'язок конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможності продукції [1]**

Відповідно до рис. 1 можна зробити висновок, що в сучасних умовах високий рівень конкурентоспроможності підприємств переважно залежить від високого рівня конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність підприємства досягається за рахунок створення конкурентних переваг порівняно з іншими підприємствами-конкурентами, тобто за рахунок тих самих методів, що й конкурентоспроможність продукції, зважаючи на те, що ці поняття нерозривні між собою. Виходячи з вищесказаного, слід розглянути ці поняття більш детально.

Бабенко Д. Н. [1] вважає, що конкурентоспроможність є комплексною характеристикою підприємства, відображає рівень його переваги що реальних конкурентів за двома складовими – ринковою (задоволення попиту і якість торговельного обслуговування, імідж на ринку) і ресурсною (фінансовий стан, використання стратегічного потенціалу, комерційна активність). Це поняття не повністю відображає вплив зовнішніх факторів на діяльність підприємства.

Долгов Д. І., Кіжайкіна М. С. [2] стверджують, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність виробляти і підтримувати конкурентні переваги підприємства в області ефективних прогресивних систем мотивації працівників, професіоналізму персоналу. Автори схиляються до думки, що конкурентоспромож-

ність переважно залежить від персоналу підприємства. На думку автора статті, це поняття не можна вважати повним.

Шуваєв М. А. [3] оцінює конкурентоспроможність підприємства як сукупність властивостей, які характеризують його місце на ринку, його здатність конкурувати з іншими фірмами та підприємствами на ринку товарів і послуг. Автор чітко не окреслює, за рахунок яких факторів підприємства одержуватимуть конкурентні переваги на ринку.

Калашникова Л. М. [4] конкурентоспроможність підприємства розглядає як комплексне поняття, що характеризується системою і якістю управління, якістю продукції, широтою та глибиною асортименту, затребуваного суспільством або окремими його членами, стабільним фінансовим станом, здатністю до інновацій, ефективним використанням ресурсів, цілеспрямованою роботою з персоналом, рівнем системи товароруху і сервісом фірми.

Проаналізувавши поняття "конкурентоспроможність підприємства" з точки зору різних вчених можна зробити висновок, що найбільш повним є поняття Калашникової Л. М., оскільки вона розглядає конкурентоспроможність підприємства як комплексну систему і акцентує увагу на тому, що на конкурентоспроможність впливає велика кількість внутрішніх факторів. На думку автора статті дане поняття слід доповнити лише тим, що на конкурентоспроможність підприємства також впливають зовнішні фактори: заходи державного впливу, основні характеристики самого ринку діяльності даного підприємства (його тип і ємність, наявність і можливості конкурентів), діяльність громадських та недержавних інститутів.

Тлумачення терміна "конкурентоспроможність продукції" також досить різноманітне.

Азоєв Г. Л., Челенков А. П. [5] дають таке поняття конкурентоспроможності товару – його здатність більш повно відповідати запитам споживачів порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку. Автори поняття акцентують увагу на тому що конкурентний товар – це такий товар, який подобається споживачам ринку. На думку автора статті, це один з найголовніших факторів конкурентоспроможності товару і, як наслідок, конкурентоспроможності підприємства.

Міхєєва Е. П. [6] трактує конкурентоспроможність товару як можливість його реалізації в певний момент часу на певному ринку. Це поняття не є повним, оскільки основним критерієм виділяється лише спроможність товару бути проданим.

Іванов Ю. Б. [7] дає таке тлумачення конкурентоспроможності товару – узагальнюючий показник життєстійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний та трудовий потенціал.

Фамінський І.Ф. [8] розглядав конкурентоспроможність товару як порівняльну характеристику товару, яка віддзеркалює комплексну оцінку усієї сукупності його якісних і економічних властивостей (параметрів) відносно виявлених вимог ринку або властивостей другого товару.

На думку автора статті, найбільш повним визначенням поняття "конкурентоспроможність продукції" є поняття Азоєва Г. Л., і з ним слід погодитись. Автор найбільш повно розкриває усі фактори конкурентоспроможності продукції.

Отже, провівши аналіз понять "конкурентоспроможність підприємства" та "конкурентоспроможність товару" можна зробити висновок, що, дійсно, ці два поняття взаємопов'язані між собою. Слід зазначити, що підприємство не може бути конкурентоспроможним, якщо його продукція не користується попитом. Проте не все залежить від продукції, оскільки подекуди конкурентоспроможність власної продукції підприємства можуть забезпечувати або за рахунок доступу до більш дешевої сировини, або за рахунок її продажу за демпінговими цінами. В результаті аналізу були виявлені і відмінності між поняттями конкурентоспроможності продукції та підприємства, і пояснюються вони тим, що: по-перше, конкурентоспроможність підприємства розглядається в довгостроковій перспективі, а конкурентоспроможність продукції в короткостроковому періоді часу; по-друге, конкурентоспроможність продукції є одиничним показником щодо комплексного показника конкурентоспроможності підприємства, тобто конкурентоспроможність продукції розглядається щодо окремих її видів, а конкурентоспроможність підприємств охоплює всю номенклатуру їх продукції; по-третє, конкурентоспроможність продукції оцінюють споживачі ринку, а конкурентоспроможність підприємства оцінюється самим підприємством або його конкурентами.

На основі вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що підприємство може вести конкурентну боротьбу лише в тому випадку, якщо воно в змозі реагувати на зміну потреб покупців. Воно повинно стежити за тим, щоб конкурентоспроможність його продукції відповідала та задовольняла запити споживачів найкращим чином, що, в свою чергу, забезпечить стабільний фінансовий результат. Це означає, що конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності його продукції, і що ці два поняття нерозривні між собою та не можуть існувати окремо.

На основі проведеного дослідження слід приділити увагу управлінню конкурентоспроможністю підприємства і взяти його за основу подальших досліджень. Адже без якісного та добре налагодженого управління неможливо досягти ні конкурентоспроможності підприємства, ні конкурентоспроможності товару.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Близнюк Т. П.*

**Література:** 1.Бабенко Д. Н. Обеспечение устойчивого функционирования предприятия на основе управления его конкурентоспособностью // Сборник статей аспирантов экономистов КубГТУ. – Краснодар, 2004. – С. 6. 2. Крестова Т. Управление конкурентоспособностью / Т. Крестова // Маркетинг. – 2006. – № 9. – С. 28–30. 3. Шуваев М. А. Развитие методов оценки конкурентоспособности предприятий / М. А. Шуваев // Вестник ИНЖЕКОНА. Сер. Экономика. – 2012. – Вып. 3 (54). – С. 172–178. 4. Калашникова Л. М. Конкурентоспособность предприятия и их продукции / Л. М. Калашникова // Машиностроитель. – 2003. – № 11. – С. 15–18. 5. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. – 121 с. 6. Морозов Ю. В. Основы маркетинга : учеб. пособие / Ю. В. Морозов.- М. : Дашков и Ко, 2011. – 324 с. 7. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений / Ю. Б. Иванов. – Х. : ХГЭУ, 1997. – 246 с. 8. Фаминский И. Ф. Основы внешнеэкономических знаний / И. Ф. Фаминский. – М. : Международные отношения, 1990. – 560 с.

# ПЛАН МАРКЕТИНГУ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.511:658.8

***Крупа М. Г.***

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розкрито сутність поняття "план маркетингу". Розглянуто основні цілі розробки маркетингового плану та етапи процесу його розробки на підприємстві. Визначено важливість плану маркетингу для ефективної діяльності підприємства.*

***Ключові слова:*** *план маркетингу, цілі розробки плану маркетингу, етапи маркетингового планування.*

***Аннотация.*** *Раскрыта сущность понятия «план маркетинга». Рассмотрены основные цели разработки маркетингового плана и этапы процесса его разработки на предприятии. Определена важность плана маркетинга для эффективной деятельности предприятия.*

***Ключевые слова:*** *план маркетинга, цели разработки плана маркетинга, этапы маркетингового планирования.*

***Annotation.*** *The essence of a the concept of marketing plan is disclosed. The main purpose of the marketing plan development and the stages of its development process at an enterprise are considered. The importance of a marketing plan for the efficient activity of an enterprise is defined.*

***Keywords:*** *marketing plan, marketing plan development objectives, stages of marketing planning.*

Планування є однією з базових функцій менеджменту. План підприємства направляє діяльність компанії, а маркетинговий план є його складовою частиною. Маркетинговий план є ключовим у процесі планування діяльності підприємства. Зумовлено це тим, що прийняті заходи маркетингового плану впливають на те, що саме буде виробляти підприємство, де буде продавати, як просувати, за якою ціною. Цільові показники маркетингового плану мають прямий вплив на формування показників плану підприємства в цілому.

© Крупа М. Г., 2015

План маркетингу допомагає систематизувати діяльність підприємства, покращити її ефективність, раціонально розподілити ресурси фірми, саме тому його розробка та впровадження так необхідні підприємству.

Дослідженню цієї теми приділили увагу багато таких вчених, як: І. Манн, Ж. Ламбена, Ф. Котлер, А. Арланцев, В. Герасимчук та ін. Ф. Котлер вважає, більшість підприємств складають плани маркетингу некоректно. Деякі з них перевантажені цифрами, допоміжними матеріалами, але їм бракує переконливої стратегії. В інших є стратегія, але вона не пов'язана з тактикою, або неправильно складено бюджет [1]. Навіть добре складений план не гарантує успіху підприємства, але поганий план є гарантією поразки. Не існує єдиного правильного плану маркетингу для підприємства, його розробка включає у себе певні складові частини, сутність яких може змінюватися залежно від діяльності підприємства, впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

Метою цієї статті є визначення сутності, цілей розробки маркетингового плану та його процесу розробки на підприємстві.

План маркетингу підприємства – це документ, в якому сформульовані основні цілі маркетингу товарів і послуг компанії, а також шляхи їх досягнення. План маркетингу має формальну структуру, але він також може бути використаний і як неформальний інструмент [2]:

- під час зміни підходів до маркетингу товарів компанії;
- під час підготовки до впровадження нового товару;
- у процесі розробки маркетингового плану для включення до корпоративного плану підприємства.

Важливість плану маркетингу на підприємстві зумовлена тим, що за його відсутності розвиток компанії відбувається спонтанно, час розподіляється нераціонально, цільова аудиторія чітко не визначена тощо. Саме тому основними цілями розробки плану маркетингу є [3]:

- систематизація, формальний опис ідей керівників компанії, донесення їх до співробітників;
- встановлення цілей маркетингу, забезпечення контролю їх досягнення;
- концентрація і розумний розподіл ресурсів фірми.

Процес розробки плану маркетингу складається з таких етапів:

1. Визначення місії підприємства. Місія визначає направленість всіх подальших зусиль компанії;

2. Аналіз ситуації на ринку та в компанії. Аналіз ринкових сил, конкурентної позиції компанії та досягнутих результатів;

3. SWOT-аналіз. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства, можливостей та загроз, що надходять із зовнішнього та внутрішнього середовища;

4. Визначення цілей та стратегії підприємства. Прогнозування розвитку цільових ринків, динаміки економічних процесів і ресурсних можливостей. Формування основних цілей діяльності та корпоративної мети;

5. Визначення завдань та програми їх реалізації. Визначаються завдання маркетингового підрозділу в рамках загального плану підприємства, розробляється програма дій, спрямована на вирішення цих завдань. На цьому етапі конкретизуються стратегічні напрямки дії підприємства шляхом планування тактичних заходів. Для кожного цільового сегмента ринку повинні бути сплановані відповідні товари (послуги) необхідної якості та кількості, їх ціни, місця продажів і тактика їх просування до споживача;

6. Складання плану маркетингу і контроль за його виконанням. На цьому етапі отримуємо сам документ з визначенням певних параметрів, що в подальшому буде контролювати виконання плану маркетингу;

7. Складання бюджету маркетингу. Для реалізації конкретної маркетингової стратегії у бюджет повинні бути закладені необхідні ресурси, за допомогою яких компанія зможе виконати стратегічні завдань;

8. Прогноз реалізації плану. Прогноз маркетингових та операційних результатів складається по рокам, на 3–5-річну перспективу;

9. Оцінка результатів. Наскільки компанії вдається досягти необхідних результатів. Якщо в процесі реалізації компанії не вдається досягти бажаних результатів, необхідно повністю переглянути всю маркетингову стратегію.

Отже, наявність якісного маркетингового плану дає велику кількість переваг підприємству, а саме: систематизує, прогнозує та організовує діяльність, контролює досягнення встановлених цілей, маркетингові заходи направлені на певну цільову аудиторію тощо. В процесі планування компанія може відкрити нові можливості та більш ефективні способи використання ресурсів. Маркетинговий план дозволяє компанії прогнозувати зміни на ринку, це допомагає швидко реагувати на нові тенденції та найбільш повно відповідати потребам клієнта.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Котлик А. В.*

**Література:** 1. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер : учеб. пособие / Ф. Котлер. – М. : ЗАО "Олимп – Бизнес", 2006. – 224 с. 2. Бизнес журнал Украина [Электронный ресурс] // Сайт "Bizkiev". – Режим доступа : http://bizkiev.com/content/view/38/205/. 3. Бест Р. Маркетинг от потребителя: учеб. пособ. / Р. Бест. – М. : "Манн, Иванов и Фербер", 2011. – 243 с. 4. Феоктистова Е. М. Маркетинг: теория и практика: Учебное пособие / Е. М. Феоктистова, И. Н. Красюк. – М. : Высшая школа, 2006. – 187 с.

# REVIEW OF ACCOUNTING POLICY APPLIED TO INTENGIBLE ASSETS

УДК 657.421.3:006.35

***Lavryk A. G.***

the third – year student of Bachelor in Business Administration
Management and Marketing department, S. Kuznets KhNUE

***Annotation.*** *The article is concerned with some aspects of intangible assets as one of the toolsof competition in conditions of saturation of the market. The provision of intangible assets according to GAAP, accounting statement, national and international standards were regarded.*

***Keywords:*** *accounting, intangible assets, accounting standards, depreciation, original value.*

***Анотація.*** *Обґрунтовано сутність нематеріальних активів як інструментів конкуренції в умовах наповнення ринку. Розглянуто специфіку обліку операцій із нематеріальними активами згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку англомовних країн, положеннями бухгалтерського обліку України та міжнародними стандартами.*

***Ключові слова:*** *бухгалтерський облік, нематеріальні активи, стандарти бухгалтерського обліку, амортизації, первісна вартість.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены некоторые аспекты нематериальных активов как одних из инструментов конкуренции в условиях наполнения рынка. Изучены положения нематериальных активов по отношению к национальным стандартам бухгалтерського учета англоязычных стран, положениям бухгалтерского учета и международным стандартам.*

***Ключевые слова:*** *бухгалтерский учет, нематериальные активы, стандарты бухгалтерского учета, амортизации, первоначальная стоимость.*

In the modern period of development of the world the role of scientific and technical knowledges is increasing. The worldwide use of cumulative potential of knowledges has made the essential features of strategic guideline of enterprises and organizations, the value of physical resources gradually is decreasing whereas the value of services and intangible resources is steady increasing.

By their own nature the intangible resources occur or as a result of new unique knowledges, or as a result of rare of any resources. In both cases the use of such resources makes for their owners some exclusive, unavailable for competitors opportunities in production and realization some certain goods. Assets are considered the all property that is shared the organization and reflected in the balance. They are an economic resources of enterprise in the form of total property valuables, which is used in economical activity with the goal of reaching a profit. And intangible assets are the nonmonetary assets, which has not material form, could be identified and contained by enterprise with the goal of use them more than one year for production, trade, in administrative goals and given in the rent to other individuals.

© Lavryk A. G., 2015

The concept is partly enlightened in researches of Ukrainian and foreign scholars, as: V. Zavgorodnii, T. Serikova, T. Krivzova, N. Sinugina and others.

The aim of this paper is to reveal similariries in accounting policies applied to GAAP, accounting statement, national and international standards.

The object of this paper is the management for operations with intangible assets. The subject of the paper is accounting and anocitical system for operations with intangible assets.

The role of intangible assets in modern economy it is hard to overestimate. In conditions of market saturation with the different goods, the enterprise should improve the opportunities of production, promotion and realization of its goods and services. The available instrument of competition in this case could be the use of intangible resources, as the registered designation of the nature of good always will guarantee to the customer some special, elite, and sometimes some unique qualities of the good that also increase the competitiveness of the last. It could be said that from every six dollars of market-value just one dollar is fixed in the balanve of the company and other fives present the intangible assets. The idea of the asset by themselves is versatile, this is not just accounting concept, but also it is the economic and jurisdiction concepts. The contains of intangible assets is also diverse. They include the scientific, literature and art works, programs of electronic calculating machines, innovations, useful models, selection achievements, the secrets of production (know-how), trade signs and the signs of service, professional reputation. There are also the economic benefits of intangible assets. They could be reflected in the financial statement of the company if its use allows in future to get an extra profit, to cut the costs and increase the volume of sales. The opportunity to get for enterprise such economic benefits is defined on the basis of professional judgment that is supported by appropriate substantiations.

According to the accounting statement of Ukraine the basic types of entrance of intangible assets are the acquisition, the creation with your own forces or involvement of strange performers on the contract base, the acquisition on the conditions of exchanging, the proceeds in the account of deposit in the authorized capital of the organization, the gratuitous proceeds, the proceeds of intangible assets for collaboration. The cost of proceeding and creation of intangible assets are applied to the long-term investments and reflected in debit from the credit of rated, material and other accounts. The intangible assets that are introduced by the participants in the account of their deposits in authorized capital of the organization are reflected in debit with the correspondence of the credit. And the acceptance to the accounting intangible assets that were get from other organizations gratuitously is reflected primary in debit. In the accounting of depreciation of intangible assets they are used along and during this time their cost is included in cost price of the product in the way of charging the wear-out. The amortization is accounted by the straight line method, the write-off the cost proportionally to the volume of products, the declining balance. The primary value of acquired intangible asset consists from the price, custom duty, non-directed taxes that can't be compensated and other costs that are connected with it's acquired and bring to the conditions in which it can be used. The financial costs are not included to the primary value of intangible assets that are acquired fully or partially because of borrowing.

According to the international standards in acquisition of the intangible asset its primary estimation is made according to the sum of all costs that are connected with its acquisition and creation, but the intangible assets are intended for sale during the functioning are included to the state inventory. To the cost price of asset are included buying price, import duties, nonrefundable taxes and costs for preparing of its use. The purchase of the asset in credit makes the costs for interest payment and through the unification of the companies the separately identified objects of intangible assets are estimated by the fair value. If it can be estimated as a separate object, its value is as a part of professional reputation. The gratuitous purchasing of the asset through the government subsidy should be estimated by fair value or it could be also considered by the nominal value with adding the costs for preparing of the object to company's exploitation. In the exchange of assets they will be estimated by the fair value of the asset that have been passed for compensation in exchange operation. The depreciation of the intangible asset consist of systematic division its liquidate value during the period of use of this asset. The depreciation value of intangible asset is considered as depresiation value of fixed assets and liquidation cost is equal to 0 if it isn't be a selling before the ending date of its useful life. The methods of depreciation isn't differ from fixed asset, but commonly the method of straight-line depreciation. The depreciation sums are written-off in expenditures or it is connected with increase of value of other assets. The drop out of intangible asset in the result of selling or exchange calls the necessity to write-off it in the depreciated cost from balance. In writing-off the asset its primary cost is writing-off from the appropriate account.

According to the GAAP the intangible assets should have physical basis, the opportunity to bring for enterprise the economic benefits in future, but it is not necessary the ability of identification with another property, the use of more than 12 months, the availability of documents. In accounting the intangible assets are recognized by the fair value except of intangible assets that are getting during the process of merger of businesses. In depreciation of assets there the divergences could be, because of the primary costs could be differ from the cost of primary use. The divergences can be conditioned by the use of different methods of depreciation, the dates of useful life and the list of assets that should be depreciated. The rules of estimating of intangible assets are by the moment of the primary acceptance, to data of the balance and during the period of exploitation. The accounting of intangible assets is made according to each object by the groups of the right

of use the nature resources and property, the right to the commercial sign and on the objects of industrial property, the copyright and it's contiguous rights, other intangible assets. And accounting of motion of intangible assets is reflected in their entrance that could be the development that were created by the own forces, free receive, changed on the other assets or because of out of proceeds of payment of participants to the authorized capital stock.

According to the national standards in case of disposal of the asset, it's book value is written-off from balance of the enterprise. If intangible assets are sold, it's balance value is expensed and gains are equal to fair market value. The primary cost of intangible assets that were included to the assessed capital of the enterprise is recognized agree by the participant of the enterprise their fair value including the costs that are provided. The charge of depreciation of intangible assets could be made during the time of their useful use, which is set by an enterprise in recognizing the object an asset. Intangible assets with the uncertain date of fair value are not depreciated.

So, in conclusion it must be said that the use of intangible assets on the enterprise is steadily increase. In modern conditions the formation of the full information about economic processes almost is not possible without information about intangible assets. This type of assets is already have all-round application that is why to make accounting the enterprise according to the legislative and normative acts should to be examined the questions concerning to the accounting of the intangible assets.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопішина О. В.*

**Literature:** 1. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет в Украине / В. П. Завгородний. – Издательство А.С.К., – 2003. – С. 325–427. 2. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 233–238. 3. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. – 3-те вид., перероб. і допов. / О. В. Лишиленко. – К. : ЦУЛ. – С. 174–179.

# АНАЛІЗ СТАНУ ТА РОЗВИТОК РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

УДК 336.717.13

***Лавріненко О. В.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано сучасний стан ринку банківських платіжних карток в Україні. Виявлено напрями змін основних показників, що характеризують його функціонування. Визначено основні проблеми ринку банківських платіжних карток та напрямки їх вирішення.*

***Ключові слова:*** *: платіжні картки, безготівкові розрахунки, операції, термінали, банкомати.*

***Аннотация.*** *Проанализировано современное состояние рынка банковских платежных карт в Украине. Выявлены направления изменений основных показателей, характеризующих его функционирование. Определены основные проблемы банковских платежных карт и направления их решения.*

***Ключевые слова:*** *платежные карты, безналичные расчеты, операции, терминалы, банкоматы.*

***Annotation.*** *The present state of the market of bank cards in Ukraine was analyzed. The directions of the development that characterizing a market of bank cards was founded. The main problem areas at the market of bank cards and their solutions was defined.*

***Keywords:*** *payment cards, cash payments, transaction terminals, ATMs.*

© Лавріненко О. В., 2015

Ринок фінансових послуг України з кожним роком все більше розвивається, і сьогодні неможливо уявити його функціонування без електронних грошей. Основу їх обігу складають банківські розрахункові платіжні картки. В умовах зростання тіньового сектора економіки, ухиляння від сплати податків, небажання населення тримати заощадження у фінансових установах, а також для підвищення якості фінансового моніторингу розвиток системи розрахункових платіжних карток має стати одним із пріоритетних завдань на ринку фінансових послуг.

Теоретичні питання розвитку та вдосконалення ринку платіжних карток досліджували такі науковці: Дрозд І. В., Єрохіна Н. А., Капралов Р. О., Корецька Н. І., Кравченко І. С., Морозова Г. С. [1–5] та інші вчені.

Метою статті є узагальнення теоретичних даних про стан ринку платіжних карток України, виявлення основних проблем сьогодення та пошук шляхів подальшого розвитку.

Одна з основних форм спілкування банків і клієнтів відбувається за допомогою банкоматів або безготівкових розрахунків у торгових мережах. Остання форма набула особливої широти використання у країнах з розвинутим ринком фінансових послуг, адже вона має ряд переваг. Для торгових мереж вона виявляється в економії коштів на інкасації готівки [1]. Для банків перевага від використання платіжних карток полягає у тому, що спрощується система розрахунків, окрім того вони отримують винагороду за обслуговування карток. Для клієнтів використання платіжних карток також має вигоду: економія часу, зручне використання, зниження ризиків втрати власних коштів.

Загальні тенденції розвитку ринку платіжних карток України є позитивними. Проте останнім часом на фоні спаду економіки кількість банків членів карткових платіжних систем постійно змінюється (рис. 1, побудовано автором на основі джерела [6]).

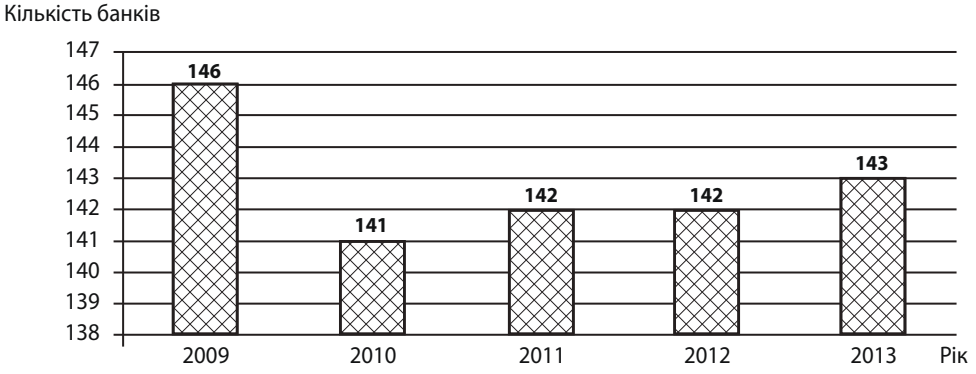



Рис. 1. **Динаміка кількості банків членів карткових платіжних систем за 2009–2013 рр.**

Протягом 2009–2013 рр. кількість банків членів карткових платіжних систем на ринку банківських платіжних карток. Так, у 2013 р. учасниками ринку було 143 банки, проте ще у 2010 р. їх було на 3 більше. Це пов'язано зі складною ситуацією, що спостерігається у банківській системі України, внаслідок чого відбувається скорочення загальної кількості банків, а деякі із них були членами банківських карткових платіжних систем.

Загальні дані про основні показник розвитку ринку банківських платіжних карток (табл. 1, складено автором на основі джерела [7]).

**Таблиця 1**

**Дані про кількість клієнтів, платіжних карток та платіжних пристроїв**

| Рік | Держателі платіжних карток (тис. осіб) | Темп приросту, порівняно з 2009 р.,% | Платіжні картки (в обігу) (тис. шт.) | Темп приросту, порівняно з 2009 р.,% | Банкомати (од.) | Темп приросту, порівняно з 2009 р.,% | Термінали (од.) | Темп приросту, порівняно з 2009 р.,% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2009 | 39 395 | – | 44 469 | – | 28 938 | – | 103 063 | – |
| 2010 | 39 942 | 1,39 | 46 375 | 4,29 | 30 163 | 4,23 | 108 140 | 4,93 |
| 2011 | 35 179 | -10,70 | 57 893 | 30,19 | 32 997 | 14,03 | 123 540 | 19,87 |
| 2012 | 44 339 | 12,55 | 69 826 | 57,02 | 36 152 | 24,93 | 162 724 | 57,89 |
| 2013 | 49 719 | 26,21 | 69 726 | 56,80 | 40 350 | 39,44 | 221 222 | 114,65 |

Із даних, наведених в табл. 1, видно, що за період з 2009 по 2013 р. кількість держателів платіжних карток зросла на 26,21 %. Кількість платіжних карток зросла на 56,8 %, банкоматів – на 39,44 %, а терміналів – на 114,65 %. У зростанні кількості держателів карток протягом досліджуваного періоду не спостерігається чіткої динаміки, а серед усіх показників у нього найменший темп росту. Найшвидшими темпами зростала кількість терміналів, оскільки саме завдяки їм можливе застосування платіжних карток для розрахунків у торгових мережах, надалі цей показник варто збільшувати. Такі дані свідчать про зростання масштабів ринку банківських платіжних карток за останні п'ять років. Проте для більш якісного аналізу необхідно визначити, скільки карток припадає на одного держателя, як цей показник змінюється протягом досліджуваного періоду, та визначити, як змінюється інфраструктура ринку платіжних карток (табл. 2, складено автором на основі джерела [6]).

**Таблиця 2**

**Інфраструктура ринку банківських платіжних карток за 2009–2013 рр.**

| Рік | Кількість карток на 1-го держателя (од.) | Темп приросту порівняно з 2009 р.,% | Кількість банкоматів на 1-го держателя (од.) | Темп приросту порівняно з 2009 р.,% | Кількість терміналів на 1-го держателя (од.) | Темп приросту порівняно з 2009 р.,% | Кількість терміналів на 1 банкомат (од.) | Темп приросту порівняно з 2009 р.,% |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2009 | 1,13 | – | 0,73 | – | 2,62 | – | 3,56 | – |
| 2010 | 1,16 | 2,86 | 0,76 | 2,81 | 2,71 | 3,49 | 3,59 | 0,66 |
| 2011 | 1,65 | 45,79 | 0,94 | 27,69 | 3,51 | 34,23 | 3,74 | 5,12 |
| 2012 | 1,57 | 39,51 | 0,82 | 11,00 | 3,67 | 40,28 | 4,50 | 26,38 |
| 2013 | 1,40 | 24,24 | 0,81 | 10,48 | 4,45 | 70,08 | 5,48 | 53,94 |

Із даних табл. 2 видно, що протягом 2009–2013 рр. інфраструктура ринку платіжних карток розвивається. Чіткої динаміки у змінах кількості карток та кількості банкоматів у розрахунку на одного держателя не спостерігається. Це пов'язано з тим, що у 2011 р. відбулося значне скорочення держателів карток порівняно з іншими роками, що вплинуло на решту показників. Проте загалом за період з 2009 по 2013 р. відбулося зростання кількості карток у розрахунку на одного держателя на 24,24 %, що свідчить про підвищення попиту на цей продукт.

Аналогічна ситуація склалась і зі змінами кількості банкоматів у розрахунку на одного держателя картки. Протягом досліджуваного періоду не спостерігається чіткої динаміки їх зміни. Загалом можна сказати, що кількість банкоматів на одного держателя картки за 2009–2012 рр. зросла на 10,48 %. Проте таке зростання не є достатнім, адже темпи приросту кількості карток на одного держателя (24,24 %) значно вищі, ніж темп приросту кількості банкоматів (10,48 %), що свідчить про можливе погіршення обслуговування держателів карток у сфері отримання готівки.

Протягом досліджуваного періоду спостерігається значне зростання кількості терміналів у розрахунку на одного держателя картки. Так з 2009 по 2013 рр. їх кількість зросла на 70,08 %, що свідчить про розвиток інфраструктури ринку банківських платіжних карток у сфері безготівкових платежів. Також про це свідчить зростання кількості терміналів на один банкомат протягом 2009–2013 рр. на 53,94 %. Отже, інфраструктура ринку банківських платіжних карток загалом розвивається у сфері безготівкових розрахунків значно швидше, ніж у сфері отримання готівки.

Важливими показниками розвитку ринку платіжних карток є обсяг операцій, що проводяться з ними (табл. 3 складено автором на основі джерела [6]).

**Таблиця 3**

**Дані про кількість операційі із платіжними картками**

| Рік | Кількість операцій (млн шт.) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Безготівкові платежі | Темп приросту порівняно з 2009 р.,% | Отримання готівки | Темп приросту порівняно з 2009 р.,% | Усього | Темп приросту порівняно з 2009 р.,% |
| 2009 | 77 | - | 513 | - | 590 | - |
| 2010 | 121 | 57,14 | 571 | 11,31 | 692 | 17,29 |
| 2011 | 214 | 177,92 | 661 | 28,85 | 875 | 48,31 |
| 2012 | 348 | 351,95 | 725 | 41,33 | 1 073 | 81,86 |
| 2013 | 584 | 658,44 | 755 | 47,17 | 1 339 | 126,95 |

Із табл. 3 видно, що протягом 2009–2013 рр. загальна кількість операцій з платіжними картками постійно зростає, і у 2013 р. вона склала 1 339 операцій за рік, що на 24,8 % більше порівняно з попереднім роком. За період з 2009 по 2013 рр. кількість операцій зросла майже у три рази. Це свідчить про збільшення попиту на такий фінансовий продукт, як платіжні картки. Операції з отримання готівки зростають незначними темпами. Так, їх темп приросту за 2013 р. склав 4,1%. Для більш детального аналізу змін у структурі операцій із банківськими платіжними картками автором побудовано рис. 2 (на основі джерела [6]).

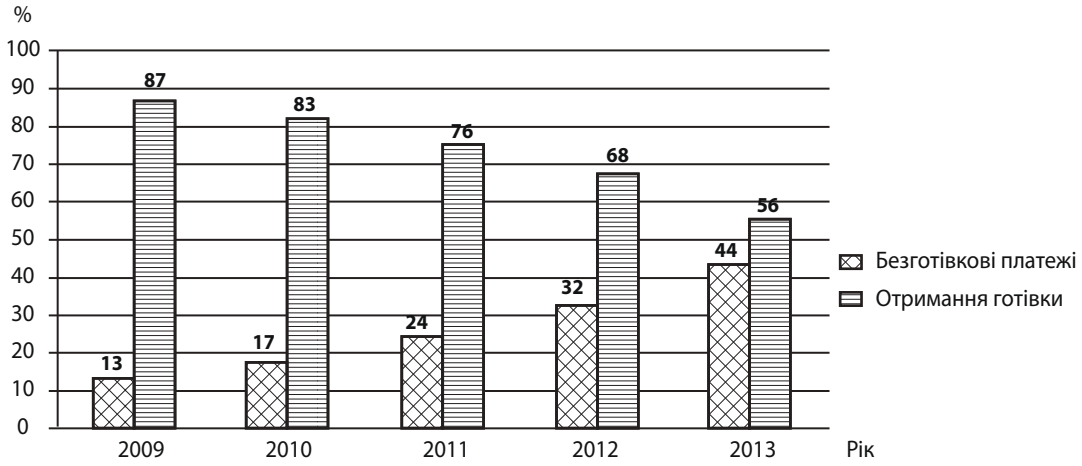



Рис. 2. **Динаміка зміни структури операцій із банківськими платіжними картками**

Із наведеного рис. 2 видно, що протягом 2009–2013 рр. значно змінилася структура операцій з платіжними картками. Так, ще у 2009 р. обсяг безготівкових платежів становив лише 13 % від загального обсягу операцій, а у 2013 р. він зріс до 44 %. Така динаміка є позитивною, що свідчить про зростання попиту на безготівкові розрахунки, що, у свою чергу, позитивно впливає на ринок фінансових послуг у цілому.

З проведеного аналізу можна зробити висновки про те, що ринок платіжних карток України розвивається. Відбуваються як позитивні, так і негативні зміни. До останніх відносимо недостатній рівень зростання кількості банкоматів за значно вищого зростання кількості платіжних карток. Це може викликати у людей проблеми з отриманням готівки і зниженням ліквідності таких карток. До позитивних змін відносимо зростання кількості терміналів, що забезпечують безготівкові розрахунки у торгових мережах та ін. Саме завдяки цьому і відбувається поступове збалансування кількості готівкових і безготівкових розрахунків. У цілому за 2009–2013 рр. відбулося зростання масштабів ринку банківських платіжних карток, проте надалі необхідно, щоб кількісні показники переходили у якісні, що виведе розвиток ринку фінансових послуг України на новий рівень.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1. Єрохіна Н. А. Електронні гроші в платіжній системі держави / Н. А. Єрохіна, О. Г. Микитина // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 134–140. 2. Капралов Р. О. Вплив макросередовища на функціонування ринку банківських платіжних карток в Україні / Р. О. Капралов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 317–324. 3. Корецька Н. І. Оцінка вітчизняного ринку платіжних карток / Н. І. Корецька // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2011. – № 8 (31). Частина 1. – С. 218–224. 4. Кравченко І. С. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів на ринку банківських платіжних карток в Україні / І. С. Кравченко, І. В. Дрозд // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2 (20). С. 141–148. 5. Морозова Г. С. Ринок платіжних карток в Україні: сучасний стан, проблеми і перспективи використання [Електронний ресурс] / Г. С. Морозова. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe. 6. Загальні дані розвитку ринку платіжних карток в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/ control/uk/publish/category?cat_id=79219. 7. Інформація щодо користування платіжними картками у НСМЕП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrcard.com.ua/card-users/chasti-pytannia.html.

# ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОЦЕНКИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

УДК 331.101.38

***Ли Хао***

Магистрант 2 года
факультета менеджмента и маркетинга ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Аннотация.*** *Рассмотрено содержание и сущность понятий стимулирования и мотивации, подчеркнута их тесная взаимосвязь, при этом проведено разграничение этих понятий, определены их различия. Выявлена оценка труда персонала как составляющая его стимулирования.*

***Ключевые слова:*** *стимулирование, мотивация, оценка труда персонала, эффективное управление персоналом, хозяйственная деятельность предприятия.*

***Анотація.*** *Розглянуто зміст і сутність понять стимулювання і мотивації, підкреслено їхній тісний взаємозв'язок, при цьому проведено розмежування цих понять, визначено їхні відмінності. Виявлено оцінку праці персоналу як складову його стимулювання.*

***Ключові слова:*** *стимулювання, мотивацыя, оцынка працы персоналу, ефективне управління персоналом, господарча діятельність підприємства.*

***Annotation.*** *The contents and the essence of the concepts stimulatation and motivation are considered, their close interrelation is emphasized, with a distinction held these concepts are defined by their differences. Spotted an evaluation of the personnel as part of its stimulus.*

***Keywords:*** *incentives, motivation, evaluation of the personnel, effective personnel management, business enterprise.*

В современных условиях развития рыночных отношений перед предприятиями Украины встают принципиально новые задачи, которые связаны, прежде всего, с управлением человеческими ресурсами. Поэтому неудивительно, что наблюдается огромный рост значимости мотивации и стимулирования труда персонала, ведь именно эти факторы оказывают действенное влияние на управление человеческими ресурсами. Осуществление эффективной хозяйственной деятельности предприятия становится возможным только при условии мотивированного труда персонала, так как именно мотивация сотрудников является действенным способом повышения производительности труда [1]. Рациональная оценка и мотивация персонала способствует повышению темпов производительности труда, а изменение отношения работника к труду под воздействием применяемой системы мотивации увеличивает общую прибыльность и конкурентоспособность предприятия, что в условиях рыночной экономики является одной из главных задач.

Современные подходы эффективного управления персоналом базируются на том, что человек является основой предприятия, его незаменимой частью, главной ценностью [2]. Поэтому от того, насколько задействован человеческий потенциал, существенно зависит успех предприятия в условиях жесткой конкурентной среды, его способность приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям. Таким образом, мотивация трудовой деятельности – одно из самых важных направлений управленческой деятельности в целом.

Приоритетной задачей для понимания сути эффективного управления персоналом является различие категорий "мотивация" и "стимулирование", так как отождествление этих понятий не соответствует действительности. Различия и взаимосвязь мотивации и стимулирования представлены на рис. 1 [3].

Сущность стимулирования заключается в непрерывном процессе формирования и совершенствования системы стимулов, созданных индивидуально для каждого предприятия, с помощью которых и происходит побуждение работника к труду. В результате стимулирования предприятие достигает поставленных целей, а персонал получает свое вознаграждение за осуществленные работы.

Что касается мотивации, то это непрерывный процесс создания уникальной для каждого отдельного человека системы мотивов на основе личных интересов и потребностей [4]. Такие мотивы способны побудить работников к эффективному выполнению поставленных перед ними задач посредством осознания и желания удовлетворять возникающие потребности через реализацию интересов в процессе трудовой деятельности или по ее результатам. Таким образом, сущность мотивации заключается в самом побуждении человека к трудовой деятельности.

© *Ли Хао, 2015*

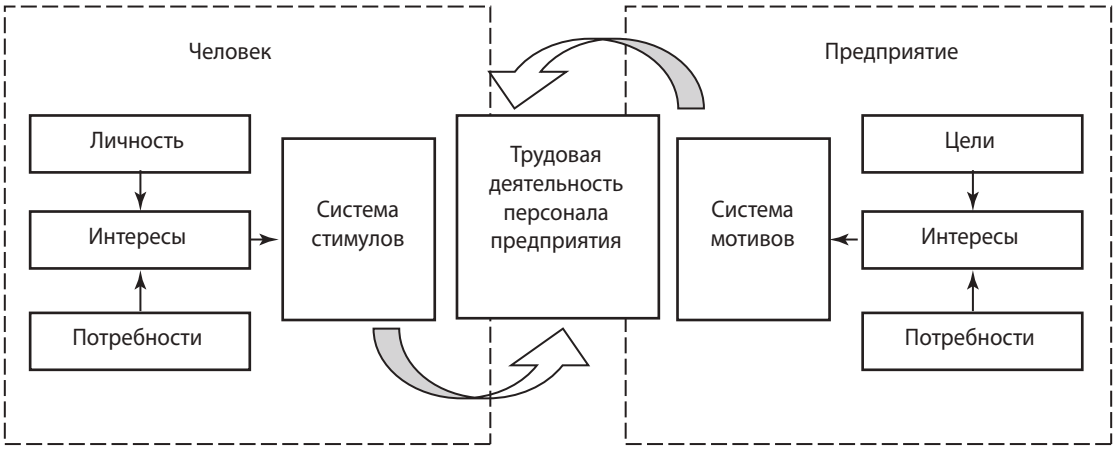



Рис. 1. **Взаимосвязь и различия мотивации и стимулирования труда персонала**

Таким образом, несмотря на существенные различия, стимулирование и мотивация взаимосвязаны стремлением побудить человека к эффективной рабочей деятельности.

В условиях развивающейся рыночной экономики основополагающее значение для теории и практики управления персоналом принимает оценка труда персонала. Многие ученые привязывают оценку труда к тому полезному эффекту, который может получить предприятие в результате трудовой деятельности персонала, то есть оценка здесь выступает как экономический эффект стимулирования персонала [5]. Тем не менее, на наш взгляд, при оценке эффективности труда необходимо учитывать мотивацию персонала, так как осознанно мотивируя свой труд, человек самостоятельно может оценить его сложность и, соответственно, его стоимость — тот необходимый размер вознаграждения за выполненные им работы.

Хорошо продуманная оценка труда позволяет найти сильные и слабые стороны каждого сотрудника, степень соответствия его сильных качеств тем, которые нужны предприятию. Следовательно, перед оценкой труда стоят следующие цели [6]:

1) административная. Заключается в необходимости принятия решений по поводу изменения должностной структуры персонала предприятия;

2) информационная. Реализация данной цели предполагает донесение результатов оценки труда да самих сотрудников и, посредством этого, определение места сотрудника на предприятии и его значимости;

3) мотивационная. Состоит в том, что оценка является важнейшим средством мотивации поведения людей, так как правильно оцененные затраты труда будут обеспечивать дальнейший его рост, но только в том случае, если труд человека будет оценен соответственно его ожиданиям.

Стоит отметить, что оценка труда касается абсолютно всех категорий работников, не исключая управленцев. Разумеется, оценка личных и профессиональных качеств генерального директора и пусть даже квалифицированного рабочего несравнимо разнятся. То же относится и к оценке результатов труда: у рабочих этот результат легко может быть выражен количественно, в то время как оценка результатов труда руководителей и специалистов представляет собой сложную методологическую проблему.

Оценка труда предполагает не просто стремление к обнаружению потенциальных возможностей работника, его профессиональных компетентностей, но и реализацию этих возможностей в ходе выполнения хозяйственной деятельности предприятия, а также соответствие процесса выполнения этой работы некой идеальной модели, конкретным условиям производства, а результатов труда — нормативным требованиям, запланированным показателям, поставленным целям [7].

Таким образом, оценка труда персонала представляет собой беспрерывный процесс определения взаимосвязи социально-психологического состояния персонала и эффективности результатов его деятельности на предмет соответствия выполненного объема работ и того вознаграждения, которым и был мотивирован сотрудник.

Оценка труда, сопряженная с мотивацией сотрудников, способна определить уровень удовлетворенности персонала системой поощрений, а также выделить наиболее действенные стимулы и мотивы, побуждающие работников к трудовой деятельности, что в результате приводит к росту эффективности труда и конкурентоспособности предприятия [8].

Ориентация работников на достижение целей предприятия становится одной из главных задач управленцев, при этом не стоит забывать о том, что человек осуществляет свою деятельность исходя из собственных важных ему побуждений, которые должны быть использованы для определения стимулов и мотивов.

Учет индивидуальных мотивов и оценка труда персонала, положенные в основу эффективной системы стимулирования труда, способны на полную мощь задействовать человеческий потенциал, а после достижения определенного "потолка" развития найти скрытые до этого резервы роста производительности труда [9].

Не стоит забывать о том, что в современных условиях широкой автоматизации и информатизации производства, а также повышения уровня образования и профессиональной подготовки персонала [10] мотивационные ожидания сотрудников возрастают, и в результате этого осуществление стимулирования и оценки труда персонала усложняется.

Так или иначе, каждое предприятие обладает определенным резервом повышения мотивации труда, необходимо только найти правильный способ его реализации. Это обуславливает необходимость внедрения инновационных разработок в области экономики труда, которые позволили бы обеспечить эффективную хозяйственную деятельность предприятия, а также повысили бы его конкурентоспособность.

*Научный руководителль – канд. экон. наук, доцент Малюкина А. А.*

**Литература:** 1. Гусина В. М. О моделях механизма мотивации трудовой деятельности в условиях рыночной экономики / В. М. Гусина — К. : КНЕУ, 2006. — 204 с. 2. Телегин В. А. Мотивация и стимулирование работников на предприятии / В. А. Телегин // ТТПС. — 2009. — № 8. — С. 85–91. 3. Ожгибесова Е. В. Сущность системы мотивации и оценки труда персонала промышленного предприятия / Е. В. Ожгибесова // Известия РГПУ им. А. И. Герцена — 2007. — № 36. — С. 91–94. 4. Том Н. А. Развитие персонала как инструмент управления предприятием / Н. А. Том // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — № 2.— С. 41–43. 5. Опанасюк Ю. А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю. А. Опанасюк // Вісник СумДУ. Серія "Економіка". – № 1. – 2012. – С. 134–140. 6. Хруцкий В. Е. Оценка персонала: современные системы и технологии / В. Е. Хруцкий, Р. А. Толмачев. – К. : Финансы и статистика, 2004. – 125 с. 7. Ковалев В. В. Социально-психологические аспекты оценки персонала / В. В. Ковалев. – М. : Юнити Дана, 2007. – 303 с. 8. Маусов Н. К. Эффективность системы управления персоналом: Социально-экономический аспект / Н. К. Маусов, М. Н. Кулапов. — М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2011. – 324 с. 9. Кадровый резерв и оценка результативности труда управленческих кадров : практич. пособие / под общ. ред. В. В. Травина, В. А. Дятлова. — М. : Дело Лтд, 2005. – 326 с. 10. Мазурова Д. Л. Особенности кадровой политики на предприятии в условиях инноваций / Д. Л. Мазурова — М. : Потенциал XXI, 2012. – 362 с.

# ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК [336.77:332.2] (477)

***Лисяк Г. С.***

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

***Анотація.*** *Проаналізовано тенденції розвитку іпотечного ринку в Україні. Розглянуто валютну структуру іпотечного ринку. Досліджено лідерів серед банків – іпотечних кредиторів. Визначено проблеми і перспективи розвитку банківського іпотечного кредитування в Україні.*

***Ключові слова:*** *: іпотека, іпотечний ринок, іпотечне кредитування, нерухоме майно.*

***Аннотация.*** *Проанализированы тенденции развития ипотечного рынка в Украине. Рассмотрена валютная структура ипотечного рынка. Исследованы лидеры среди банков – ипотечных кредиторов. Определены проблемы и перспективы развития банковского ипотечного кредитования в Украине.*

***Ключевые слова:*** *ипотека, ипотечный рынок, ипотечное кредитование, недвижимое имущество.*

© Лисяк Г. С., 2015

***Annotation.*** *The tendencies of the mortgage market in Ukraine. Considered currency composition of the mortgage market. Investigated leading banks, mortgage lenders. The problems and prospects of development of bank mortgage lending in Ukraine.*

***Keywords:*** *mortgages, mortgage market, mortgage lending, real estate.*

Іпотечне кредитування в Україні розпочало набувати надзвичайного розвитку на початку 2000-х рр., але починаючи з кінця 2008 р. обсяги його значно зменшилися. При тому, що сьогодні існує великий попит на іпотечні кредити з боку населення, все ж таки багато теоретичних і практичних питань з цього приводу залишаються невирішеними, що й обумовлює актуальність теми статті.

Проблеми іпотечного кредитування знайшли своє відображення в роботах таких науковців, як: Внукова Н. М., Дзеніс В. О., Євтух О. Т., Кручок С. І. [2–5] та ін. У роботах цих авторів досліджено сутність іпотеки та іпотечного кредиту, моделі організації іпотечного кредитування тощо, однак динамічний розвиток ринку та незмінна актуальність безпосередньо іпотечного кредитування для економічних суб'єктів зумовлюють необхідність у подальших наукових пошуках у цьому напрямі.

Метою статті є дослідження сучасного стану, тенденцій та динаміки розвитку іпотечного ринку в Україні та визначення проблем і перспектив його розвитку.

Відповідно до закону України "Про іпотеку" іпотека – це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника [5].

Водночас іпотечний ринок – це система відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю, на основі певних економічних принципів та правових норм [1].

Іпотечне кредитування є одним із перспективних напрямків розвитку банківського кредитування, оскільки іпотека є найважливішим інструментом, що підсилює забезпечення кредиту. Особливе значення цей момент має для нашої країни, економіка якої, як відомо, відрізняється високим ступенем ризику. На сучасному етапі основним напрямом реформування економіки України визначено побудову таких ринкових відносин, які передбачають широке застосування іпотечного кредитування [2].

Іпотечному ринку України властиві специфічні риси, які визначають характер і поточні тенденції його розвитку. Так, в Україні в до кризовий період характерними рисами іпотечного ринку були динамічність та стабільні темпи зростання кредитування під заставу нерухомості. Але на сьогодні обсяги таких кредитів, виданих українським позичальникам, знижуються вже четвертий рік поспіль. Так, за результатами 2013 р. вони зменшилися до 55,7 млрд грн, втративши більше трьох мільярдів порівняно з 2012 р. Більше того, обсяги іпотечного кредитування станом на 01.01.2014 р. досягли мінімального значення за останні шість років: обсяг був меншим тільки в 2007 р. – 40,8 млрд грн [6]. Динаміку обсягів іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні за 2007–2013 рр. наведено на рис. 1.

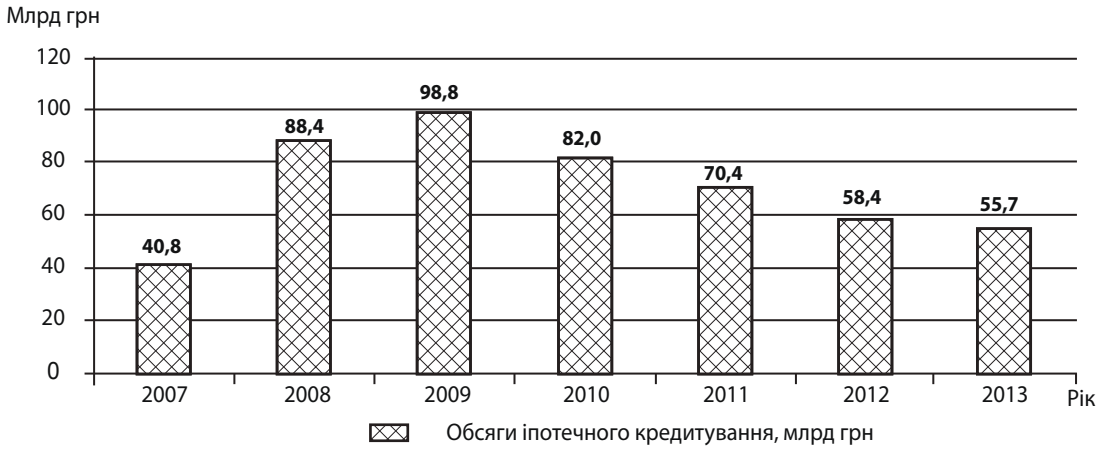



Рис. 1. **Динаміка обсягів іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні [6]**

Таким чином, розглянувши обсяги іпотечного кредитування, можна дійти висновку, що об'єми наданих іпотечних кредитів з 2009 року з кожним роком зменшуються.

В Україні станом на кінець 2013 р. на іпотечному ринку працюють близько 90 банків, а саме: ПАТ "Райффайзенбанк Аваль", ПАТ "Ощадбанк", ПАТ "Укрексімбанк", ПАТ "Укрсоцбанк", ПАТ "ПриватБанк", ПАТ "УкрСиббанк", ПАТ "ОТП банк" та ін. На рис. 2 подано банки-лідери з іпотечного кредитування.

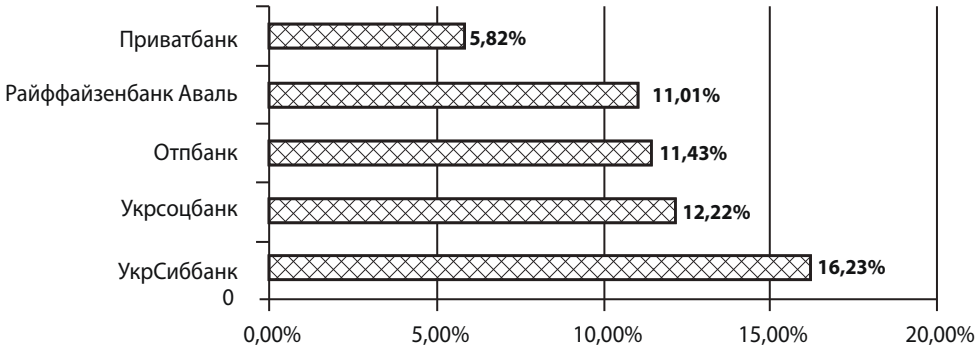



Рис. 2. **Банки-лідери з іпотечного кредитування в Україні в 2013 р.**

Отже, як видно з рис. 2, лідером з надання іпотечних кредитів в Україні є УкрСиббанк, на долю якого припадає 16,23 % всіх наданих іпотечних кредитів в Україні [7].

Важливою складовою під час дослідження ринку іпотечного кредитування є аналіз його валютної структури. Як видно з рис. 3, більше 90 % іпотечних кредитів надаються в гривні (48,37 %) та доларах США (46,64 %) [6].

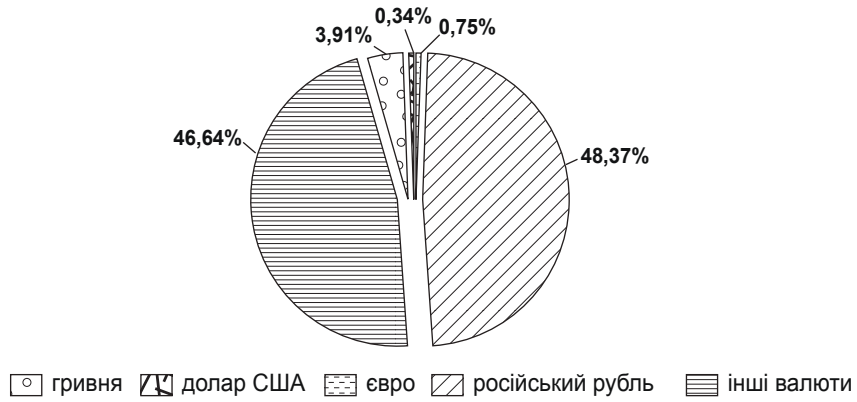



Рис. 3. **Валютна структура іпотечного ринку України у 2013 р.**

За даними НБУ в 2013 р., заборгованість перед банками за іпотечними кредитами в гривні становила 103327 млн грн, при цьому за доларовими кредитами – 107 173 млн грн. Але питома вага кредитів, наданих в іноземній валюті, складає 53,4 %, тобто 118 160 млн грн порівняно з гривневими кредитами. Питома вага інших валют досить низька. Доля заборгованості в євро складає 3,91 % , в російських рублях – 0,34 %, та інших валют, таких як швейцарський франк, англійський фунт стерлінгів та японська єна, становить 0,75 % [8]. Це говорить про те, що ринок є досить валютизований.

Розвиток іпотеки в Україні залежить від економічного зростання, стабільності цін та обмінного курсу національної валюти. В Україні можлива поява зарубіжних інвесторів, які через придбання іпотечних цінних паперів, здійснюватимуть інвестування української економіки. Перспективним напрямком становлення і вдосконалення механізму іпотечного кредитування є створення нових інститутів, зокрема формування спеціалізованих іпотечних банків; удосконалення діючих інститутів, в основному це ощадно-позичкові установи, які поки не виконують більшості функцій, притаманних цим інститутам у процесі іпотечного кредитування в розвинутих країнах.

Таким чином, для більш ефективного функціонування ринку іпотечного кредитування необхідне завершення формування нормативно-правової бази; створення конкуренції між банками; активізація участі держави в іпотечному кредитуванні; формування сприятливих умов для залучення фінансових ресурсів у сферу іпотечного кредитування; зниження процентних ставок та збільшення термінів кредитування відповідно до іноземних стандартів. Іпотечне кредитування має стати ефективною формою залучення вільних фінансових ресурсів та їх соціально вигідного розміщення.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Губарєва І. О.*

**Література:** 1. Внукова Н. М. Іпотечний ринок: теорія та практика: конспект лекцій / Н. М. Внукова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 192 с. 2. Дзеніс В. О. Актуальні питання розвитку іпотечного кредитування в Україні / В. О. Дзеніс // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – № 85. – С. 281–287. 3. Євтух О. Т. Іпотечна криза в Україні як індикатор економічних проблем / О. Т. Євтух, О. О. Євтух, Л. В. Сітовська // Вісник НАН України. – 2011. – № 10. – С. 29–35. 4. Жук О. В. Стан і перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні / О. В. Жук // Економічний простір. – 2009. – № 23. – С. 308 – 315. 5. Про іпотеку : Закон України від 5.06.2003 № 898-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : portal.rada.gov.ua. 6. Офіційний сайт іпотечного кредитування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ipoteka.gov.ua/analityka. 7. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.aub.org.ua. 8. Статистичний бюлетень НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.

# ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

УДК 336.717.061:005.21

***Лихоманова О. С.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто стратегічні цілі кредитної політики, які дають змогу банкам забезпечити ефективне використання кредитних ресурсів, оптимізувати структуру кредитного портфеля.*

***Ключові слова:*** *кредитна політика, стратегічні цілі, кредитний портфель, дохідність.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены стратегические цели кредитной политики, которые дают возможность обеспечить эффективное использование кредитных ресурсов, оптимизировать структуру кредитного портфеля.*

***Ключевые слова:*** *кредитная политика, стратегические цели, кредитный портфель, доходность.*

***Annotation.*** *The strategic aims of credit policy are considered which enable to provide the effective use of credit resources, optimize the structure of credit portfolio, cooperant development of bank establishment and adjusting of credit process.*

***Keywords:*** *credit policies, strategic objectives, the loan portfolio yield.*

Кредитна політика охоплює конкретні інструментарії, які використовуються окремим банком для реалізації його стратегічних цілей під час здійснення кредитних операцій, напрямки їх вдосконалення, порядок організації кредитного процесу. Таким чином, кредитна політика створює необхідні загальні передумови ефективної роботи персоналу кредитного підрозділу банку, зменшує ймовірність помилок і прийняття нераціональних рішень.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування основних стратегічних цілей кредитної політики банку, спрямованих на вдосконалення кредитного процесу і ефективної діяльності банка.

У сучасних умовах з метою забезпечення організації ефективної кредитної діяльності комерційні банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації.

Кредитна політика створює основу організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку та повинна чітко визначати цілі кредитування, відповідне документально-методичне забезпечення та правила їх реалізації.

Розробка кредитної політики особливо важлива в умовах адаптування банків до складних і постійно змінних умов ринкового реформування економіки та змін у законодавстві. Таким чином, стратегічні цілі кредитної

© Лихоманова О. С., 2015

політики мають вагоме значення у забезпеченні ефективної діяльності і високих темпів розвитку банків та якості обслуговування, що і визначає актуальність цієї статті.

Вивченню питань формування стратегічних цілей кредитної політики банків присвячено чимало праць багатьох вітчизняних економістів, серед яких: Дзюблюк О. В., Сусіденко В. Т., Панова Г. С., Смовженко Т. С., Лагутін В. Д. [1–4], а також зарубіжних – Ольшаний А. І., Панова Г. С., О. Лаврушин, Е. Рід, Е.Ґілл, Р. Сміт, П. Роуз, та ін.

Кредитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів і спрямування їх на кредитування своїх клієнтів [4].

Основним елементом кредитної політики в області стратегії є правильна постановка її цілей. Цілі кредитної політики банку визначаються виходячи із стратегічних цілей банку [2].

Стратегічні цілі висуваються для довготермінового періоду. Вони не вимірюються безпосередньо як грошові величини і не є індикаторами грошового ринку, тому банки розробляють проміжні цілі, інколи - систему проміжних цілей, для того щоб поступово досягти головної [3]. Банк на початку своєї діяльності визначає головну мету та профіль своєї роботи, базуючись на цих сформованих аспектах, визначає та формує стратегічні цілі кредитної політики, на які орієнтується та за якими веде свою роботу у подальшому. Від того, як правильно банк розробить свою політику, залежить його діяльність у майбутньому. Стратегічні цілі кредитної політики мають орієнтуватися до змін в економіці та світі, відповідати сучасним вимогам банківської системи у галузі кредитування [1].

Розглядаючи сучасні підходи до формування основних цілей кредитної політики банків у сучасних умовах поглиблення світової економічної та фінансової кризи, слід зазначити, що головною з них є максимізація доходів від кредитної діяльності.

Треба виділити головні стратегічні цілі кредитної політики, на яких базується робота банків у кредитній галузі:

– цілі кредитної політики не повинні суперечити законодавству та законам інших банківських установ;

– дуже важливо збереження високого рівня довіри юридичних і фізичних осіб до банку шляхом своєчасного та повного виконання своїх зобов'язань перед вкладниками та акціонерами. Забезпечення максимального рівня дохідності "кредитного портфеля" та акціонерного капіталу банку за мінімального рівня ризику;

– збереження рівня фінансової стійкості банку у процесі здійснення кредитної діяльності;

– слідкування за оптимальним співвідношення між кредитами, депозитами та іншими зобов'язаннями і власним капіталом банку;

– забезпечення зваженого та оптимального використання кредитних ресурсів;

– досягнення оптимального балансу між зростанням обсягу "кредитного портфеля" і темпами поліпшення його якості;

– розширення клієнтської бази шляхом надання кредитних послуг високої якості;

– орієнтування на зарубіжну банківську систему з урахуванням сучасної системами та новими видами кредитування.

Банк, розробляючи цілі кредитної політики, проводить розподіл кредитного ринку з точки зору його кредитного обслуговування, враховуючи при цьому рівень регіонального розвитку, макроекономічну ситуацію, рівень кон'юнктури ринку. Варто зазначити, що під час формування стратегічних цілей в його основі лежать внутрішні можливості, які визначаються конкурентоспроможністю, ліквідністю, фінансовою стабільністю та надійністю банківської установи на грошово-кредитному ринку.

Отже, формування цілей здійснюється як на довгострокову перспективу розвитку, так і на поточний рік. Причому реалізація можливостей банку щодо стратегії кредитної політики передбачає саме досягнення її кінцевої цілі – забезпечення стійкого фінансового стану на конкретному сегменті певного ринку. Тому банківські установи спочатку повинні проаналізувати усі аспекти своєї діяльності, визначити головну сферу роботи, оцінити свою конкурентоспроможність та важливість в загальній економіці. На основі кінцевих результатів визначити та сформувати цілі кредитної політики, від яких і буде залежити, як банк вийде на економічний ринок, рівень його стабільності та визначення серед клієнтів.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Хмеленко О. В.*

---

**Література:** 1. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки : монографія / О. В. Дзюблюк. – К. : ПОЛІГРАФКНИГА, 2000. – 511 с. 2. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – К. : Товариство "Знання", КОО, 2000. – 215 с. 3. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка / Г. О. Панова. – М. : Изд-во МГУ, 1997. – 464 с. 4. Кредиту-

вання і контроль : навч. посіб. / [Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський та ін.]; за ред. Т. С. Смовженко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с.

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТАТИСТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658:334

***Ляшенко Д. В.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано невід'ємну складову частину сучасного ринкового господарства – мале підприємство, діяльність якого характеризується гнучкістю, мобільністю фінансових і виробничих ресурсів. Специфіка статистичного дослідження потоків фінансових ресурсів малого підприємства відображає геометричний аналіз як з позиції візуалізації, так і характеристик оптимальності.*

***Ключові слова:*** *мале підприємство, геометричний аналіз, потоки фінансових ресурсів, функціонування.*

***Аннотация.*** *Проанализирована неотъемлемая составная часть современного рыночного хозяйства – малое предприятие, деятельность которого характеризуеться гибкостью, мобильностью финансовых и производственных ресурсов. Специфика статистического исследования потоков финансовых ресурсов малого предприятия отражает геометрический анализ как с позиции визуализации, так и характеристик оптимальности.*

***Ключевые слова:*** *малое предприятие, геометрический анализ, потоки финансовых ресурсов, функционирование.*

***Annotation.*** *Integral part of the modern market economy is a small business whose activities characterize flexibility, mobility of financial and operational resources. Specificity of statistical studies the flow of financial resources of small businesses reflects the geometric analysis, both from the point of visualization and characteristics of optimality.*

***Keywords:*** *small business, geometric analysis, financial flows, operation.*

В умовах поглиблення ринкової трансформації економіки України особливого значення набуває подальший розвиток малого підприємства.

Формування економіки ринкового типу вимагає становлення малого підприємства як повноцінного суб'єкта ринку, зміцнення його позицій в умовах конкурентного середовища [1].

Характерною особливістю розвитку діяльності малого підприємства є відповідні зміни динаміки потоку фінансових ресурсів. При цьому найбільший прояв таких змін відбувається протягом ключових етапів економічного розвитку малого підприємства як окремого суб'єкта господарювання, так і частини економічних відносин у цілому.

Такими етапами є або періоди прискореного економічного розвитку, або, навпаки, періоди економічного спаду під впливом різних чинників, що викликає інтерес дослідників, котрі вивчають динаміку потоків фінансових ресурсів різних суб'єктів господарювання.

Істотним проявом виокремлених змін діяльності малого підприємства є динаміка вхідних і вихідних потоків фінансових ресурсів. Це пов'язано з тим, що на сучасному етапі розвитку діяльність малого підприємства відіграє важливу роль не тільки як суб'єкт господарювання економіки, але і як ключовий гравець та джерело ресурсів на ринку [2].

© *Ляшенко Д. В., 2015*

Розгляд і аналіз існуючих взаємозв'язків між різними потоками фінансових ресурсів малого підприємства засновані переважно на вивченні статистичних оцінок окремих показників функціонування малого підприємства, які не тільки відображають, але й характеризують динаміку потоків фінансових ресурсів, що досліджуються.

У той же час дослідження динаміки потоків фінансових ресурсів малого підприємства, що впливають на формування ресурсного потенціалу, розглядається переважно з позиції динаміки доходів і витрат малого підприємства.

Зокрема, якщо розглядати окремі значення рядів даних, що відображають динаміку різних потоків фінансових ресурсів малого підприємства як деяку точку в фазовому просторі, то зміна таких даних відповідає зміні позиціонування малого підприємства в розглянутому фазовому просторі. Позитивні зміни позиціонування малого підприємства в фазовому просторі характеризують позитивну динаміку зміни в загальній динаміці відповідних потоків фінансових ресурсів малого підприємства, негативні – негативну динаміку. Тоді відношення величини зміни, що відбиває динаміку конкретного потоку фінансових ресурсів малого підприємства, до абсолютної величини зміни позиціонування малого підприємства, в розглянутому фазовому просторі можна асоціювати з величиною міри ризику щодо загальної зміни позиціонування малого підприємства [3].

Для подальшого аналізу діяльності малого підприємства доцільно використовувати геометричний аналіз, який може мати наступні інтерпретації.

Розглянемо два потоки фінансових ресурсів малого підприємства, які характеризуються відповідно двома рядами даних $x_t$ та $y_t$ протягом деякого періоду часу $t=\overline{1,n}$. Тоді міри ризику відповідного позиціонування розглянутого малого підприємства можна представити двома величинами.

Перша величина міри ризику ($R(x_t)$) пов'язана з потоком фінансових ресурсів малого підприємства (доходи), який описується рядом даних $x_t$, а друга – витрати малого підприємства($R(y_t)$) – рядом даних $y_t$ [3]:

$$R(x_t)=\frac{x_{t+1}-x_t}{\sqrt{(x_{t+1}-x_t)^2+(y_{t+1}-y_t)^2}}, \quad (1)$$

$$R(y_t)=\frac{y_{t+1}-y_t}{\sqrt{(x_{t+1}-x_t)^2+(y_{t+1}-y_t)^2}}. \quad (2)$$

Отже, з двох вихідних рядів даних $x_t$ та $y_t$, які характеризують певні потоки фінансових ресурсів малого підприємства, можна отримати два нових набори рядів даних $R(x_t)$ і $R(y_t)$, які відображають величину міри ризику в позиціонуванні досліджуваного малого підприємства з урахуванням зміни динаміки потоків фінансових ресурсів $x_t$ та $y_t$ [3]. Аналогічні міркування можна поширити і на інші потоки фінансових ресурсів як окремого малого підприємства, так і їх сукупності.

У цьому випадку дослідження взаємозв'язку між різними потоками фінансових ресурсів малого бізнесу зводиться до аналізу взаємозв'язку між рядами даних, що відображають величину міри ризику в позиціонуванні малого підприємства з точки зору відповідних потоків фінансових ресурсів.

Використовуючи цей метод геометричного аналізу діяльності малого підприємства маємо можливість надати оцінки регресійної залежності між окремими досліджуваними потоками фінансових ресурсів малого підприємства.

Інший метод геометричного аналізу дозволяє проаналізувати діяльність малого підприємства за допомогою візуалізації даних. Для цього використано наступну геометричну інтерпретацію: вихідні дані – чисельні значення ознак *X* та *Y*, *Z* розглядається, як нормований множник; а $X^0$ та $Y^0$ – це нормовані величини [4]:

$$Z^2=X^2+Y^2, \quad (3)$$

$$X^0=\frac{x}{\sqrt{x^2+y^2}}, \quad (4)$$

$$Y^0=\frac{y}{\sqrt{x^2+y^2}}. \quad (5)$$

У цьому випадку величина обраного потоку фінансових ресурсів малого підприємства може бути інтерпретована як радіус одиничного кола. Тоді кожен поток фінансових ресурсів малого підприємства можна показати у вигляді радіуса-вектора одиничної довжини. Для зображення радіуса-вектора одиничної довжини обчислимо величину [4]:

$$\varphi = arctg\frac{Y^0}{X^0}. \qquad (6)$$

Визначивши арктангенс кута, визначаємо стан малого підприємства як точку на одиничному колі, графічно відобразивши її на тригонометричному колі.

Завдяки використанню геометричного аналізу діяльності малого підприємства маємо змогу виявити найбільш оптимальне використання його фінансових ресурсів, що здійснить як прямий, так і опосередкований внесок у стимулювання економічного зростання та здійснення генезису підприємницького ресурсу.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровський О. Ф.*

**Література:** 1. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г. Білоус // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 34–46. 2. Збарський В. К. Малі підприємства: погляд на проблему / В. Збарський, О. Варченко, П. Канінський // Вісник Білоцерківського НАУ. – 2010. – Т. 2, № 71. – С. 5–11. 3. H. Kumamoto Probabilistic risk assessment and management for engineers and scientists / H. Kumamoto, E. J. Henley. – PUBLISHER: IEEE Press, 1996. – 598 p. 4. Дубницкий В. Ю. Геометрический анализ странових рисков / Р. Пискунов, Н. Тараскина // Бізнес Інформ – 2012. – № 2. – С. 31–34.

# ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

УДК 339.13.027(477)

***Макаренко М. С.***

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

***Анотація.*** *Проаналізовано основні проблеми кредитування банківськими установами торговельних підприємств в Україні.*

***Ключові слова:*** *кредитування, банківська установа, банківський продукт, овердрафт.*

***Аннотация.*** *Проанализированы основные проблемы кредитования банковскими учреждениями торговых предприятий в Украине.*

***Ключевые слова:*** *кредитование, банковское учреждения, банковский продукт, овердрафт.*

***Annotation.*** *The basic problems of lending by banking institutions trade enterprises in Ukraine.*

***Keywords:*** *lending, banking institutions, banking products, overdraft.*

Ефективна фінансова діяльність підприємства торгівлі неможлива без постійного залучення позикових коштів. Використання позикового капіталу дозволяє істотно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити ефективніше використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фінансових фондів і, як наслідок, підвищити ринкову вартість підприємства.

Дослідження у сфері кредитування підприємств торгівлі здійснювали такі вітчизняні вчені: І. О. Бланк, А. А. Мазаракі, Н. М Ушакова., Л. О. Лігоненко [1–2] та інші.

© Макаренко М. С., 2015

Торговельна сфера в Україні є привабливою для банків з погляду вкладення коштів, оскільки оборотність і прибутковість операцій є вищою, ніж у сфері виробництва. Кредит відіграє важливу роль в організації грошових розрахунків, збільшенні обсягу виробництва, забезпеченні безперебійного обігу основного та оборотного капіталів, а відтак, майже кожне торговельне підприємство є потенційним позичальником для банківських установ. Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та автомобілів у 2013 році становлять 28,1 % від загальної кількості підприємств та 58,7 % від загальної кількості фізичних осіб-підприємців [3]. У грудні 2013 року спостерігалось найбільш суттєве збільшення кредитного портфеля у підприємствах торгівлі на 15 174 млн грн, або на 6 % більше ніж у 2012 році [4]. Найбільший об'єм кредитів сформовано позиками підприємств сфери торгівлі 38,8 % [5].

Основними проблемами у питанні кредитування торговельних підприємств є якісна оцінка кредитоспроможності позичальника, забезпечення кредиту, оперативність у наданні позичок; широкому колу клієнтів сфери торгівлі не пропонуються такі послуги, як кредитна лінія, овердрафт, фінансовий лізинг. Тому метою даної статті є визначення особливостей кредитування торговельних підприємств і переважних форм його здійснення.

Потреби торговельних підприємств щодо банківського кредиту: строки надання, гнучкість у наданні кредитних коштів, підхід банку до забезпечення, підхід банку до повернення кредитів, задоволення потреб щодо розміру кредиту.

Важливим елементом при отриманні кредиту виступає його забезпечення. Банки віддають перевагу у кредитуванні тим підприємствам, на балансі яких є нерухоме майно, транспортні засоби, обладнання. Торговельні підприємства пропонують товар, який знаходиться на складі або у торговельній залі як забезпечення, невелика кількість банків бажає брати у забезпечення товари в обороті, це гальмує процес отримання кредиту торговельним підприємством. Більш вагомим фактором для торговельного підприємства, ніж для виробничого, є оперативність надання кредиту. У торговельного підприємства сильніша конкуренція та швидший обіг коштів порівняно з виробництвом. Отже, вимоги до строків надання кредиту зростають.

Такі послуги, як овердрафт, кредитна лінія, фінансовий лізинг пропонуються лише VIP-клієнтам банку, іншим – короткостроковий кредит.

При вирішенні вищенаведених проблем є можливість росту об'ємів кредитування торговельних підприємств. Ураховуючи динаміку розвитку торговельного бізнесу, банкам необхідно проводити заходи для підвищення своєї привабливості для даної категорії позичальників.

Під час вибору фінансової установи для отримання кредиту торговельне підприємство звертає увагу на строки його надання. Кошти, отримані торговельним підприємством невчасно втрачають свою цінність, ураховуючи те, що кредитні кошти є платними для підприємства, то несвоєчасне їх отримання може призвести до збитків. Тому необхідно досягти оперативності у наданні кредиту, оптимізувати кредитну політику банку та сам процес видачі кредиту.

Щодо гнучкості надання кредитних коштів, банки не дуже прагнуть працювати з деякими кредитними продуктами. Структура кредитного портфелю багатьох банків переважно містить короткострокові та довгострокові кредити. Такі кредитні продукти, як овердрафт, лізинг, кредитна лінія займають досить незначні позиції.

Удосконалення системи кредитування торгових підприємств можливе після перегляду структури кредитного портфеля банку. Найбільш зручним, дешевим і оптимальним для підприємств торгівлі є такий кредитний продукт, як овердрафт. Необхідно збільшувати частку овердрафту у кредитному портфелі банку. Це дозволить збільшити клієнтську базу торговельних підприємств, зменшити час на укладення і підписання кредитних угод. Однією із привілей користування овердрафтом є змінна відсоткова ставка. Відсотки за користування цим кредитним продуктом нараховуються і сплачуються або щодня, або на день, що настає за днем фактичного траншу овердрафту. Якщо у клієнта недостатньо коштів для сплати відсотків банку, вони погашаються за рахунок наявного ліміту овердрафт. У серпні 2014 року процентні ставки за новими кредитами, наданими протягом місяця нефінансовим корпораціям, у гривнях становили 16,34%, у доларах США – 8,94%, в євро – 8,13%. У табл. 1 подано процентні ставки за наданими кредитами нефінансовим корпораціям на серпень 2014 року [5].

Таблиця 1

**Процентні ставки за наданими кредитами нефінансовим корпораціям**

| За строками погашення | У гривнях, % | У доларах США, % | У євро, % |
|---|---|---|---|
| Овердрафт | 19,8 | 6,0 | 3,4 |
| До 1 року | 15,4 | 8,8 | 8,2 |
| Від 1 до 5 років | 17,4 | 10,0 | 8,1 |
| Більше 5 років | 10,7 | 8,6 | 9,4 |

З таблиці видно, що нефінансовим корпораціям вигідно брати овердрафт в іноземній валюті – найменша процентна ставка порівняно з іншими строками погашення.

Порука іншої організації, порука власників підприємства або згода банку взяти у забезпечення товари підприємства – вирішення проблеми щодо забезпечення.

В Україні існує проблема якісного проведення фінансово-економічного аналізу. Від цього залежить рішення щодо надання кредиту та визначення ризику своєчасності та повноти його повернення.

Отже, для вирішення проблем кредитування торговельних підприємств банкам необхідно: оптимізувати кредитну політику та сам процес видачі кредиту, переглянути структуру кредитного портфеля (збільшення частки овердрафту), підвищити якість фінансового-економічного аналізу. Це дозволить торговим підприємствам істотно розширити обсяги господарської діяльності, використовувати ефективніше власний капітал, досягти оперативності у формуванні цільових фінансових фондів для досягнення головної мети – підвищення ринкової вартості підприємства.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Андрійченко Ж. О.*

**Література:** 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга; Ника-Центр, 2004. – 656 с. 2. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова ; за ред. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с. 3. Бюлетень Національного банку України. – 2013. – № 1 (226) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/. 4. Удельний вес просроченой задолженности в корпоративном кредитном портфеле снизился до 7,4% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ubr.ua/. 5. Бюлетень Національного банку України. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/. 6. Статистичний випуск за серпень 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.

# ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

УДК 657.44:338.486

***Макогон І. О.***

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розкрито особливості туристичної діяльності, а саме – організацію документального оформлення та обов'язкові вимоги до суб'єктів туристичної діяльності та їх вплив на побудову обліку. Запропоновано групування особливостей обліку та розкрито особливості організації обліку.*

***Ключові слова:*** *облік, туристичні послуги, суб'єкти туристичної діяльності, документальне оформлення.*

***Аннотация.*** *Раскрыты особенности туристической деятельности, а именно – организация документального оформления и обязательные требования к субъектам туристической деятельности и их влияние на построение учета. Было предложено группирование особенностей учета и раскрыты особенности организации учета.*

***Ключевые слова:*** *учет, туристические услуги, субъекты туристической деятельности, документальное оформление.*

© Макогон І. О., 2015

***Annotation.*** *In the article it was considered the features of tourist activity and their influence on the construction of account, specifically organization of documenting and obligatory requirements for the subjects of tourism activity. Grouping of features of account is offered and the features of organization of account are exposed.*

***Keywords:*** *accounting, tourism services, tourism ACTIVITY subjects, documentation.*

У світлі національного та культурного відродження в Україні розвиток туризму і курортів набуває сьогодні нового, особливого значення. Адже туризм – це одна з форм раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, задоволення пізнавальних інтересів населення. Він став важливим засобом вивчення історії рідного краю, залучення широкого кола людей до пізнання тієї культурної спадщини, яку залишили нам попередні покоління українців. Вже стало загальнодержавним фактом те, що в сучасному світі туризм і курортна галузь належать до найбільш потужних і динамічних галузей економіки та регіонального розвитку. В Україні продовжується процес осмислення цього факту та пошуку шляхів і механізмів більш ефективного їх розвитку. Питання врахування особливостей обліку туристичної галузі стають актуальними, постають проблеми, котрі необхідно вирішувати спільними зусиллями.

Питання розвитку туризму та обліку в ньому були висвітлені у роботах багатьох учених, серед яких: М. І. Школа, Т. М. Ореховська, О. П. Корольчук, В. Ф. Кифяк, Н. А. Дехтяр, О. С. Преображенська. В Україні захищено низку дисертацій, присвячених туризму, але питання обліку та аналізу туристичної діяльності потребують подальшого дослідження.

Метою написання статті є висвітлення особливостей обліку туристичної діяльності на основі розмежування і характеристики суб'єктів туристичної діяльності та вимог до них, а також аналізу розвитку відповідних підприємств в Україні. Об'єктом дослідження є управління туристичним підприємством, предметом дослідження є організація обліку в системі управління туристичного підприємства.

Туризм – це тимчасовий виїзд людини з місця постійного проживання з оздоровчою, пізнавальною або професійно-діловою чи іншою метою без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування [1].

Суб'єктами туристичної діяльності є туристичні оператори, туристичні агенти та інші суб'єкти підприємницької діяльності, які надають послуги з проживання, харчування, екскурсійного обслуговування тощо та фізичні особи, що здійснюють туристичний супровід або надають послуги з тимчасового розміщення, харчування тощо.

Особливості обліку туристичної діяльності визначаються особливостями галузі та специфікою суб'єктів туристичної діяльності: у одних є своя матеріальна база, а інші тільки організовують тури; доходом від надання туристичних послуг є вся сума, отримана від туристів, або тільки комісійна винагорода; необхідність додаткових витрат на забезпечення безпеки туристів; значні обсяги операцій з валютними коштами під час організації іноземного та зарубіжного туризму тощо.

Організація обліку у туроператорів та турагентів залежить від особливостей документального оформлення господарських операцій та здійснення розрахунків, можливості застосування спрощеної форми обліку у туроператорів і турагентів, які не мають власної матеріальної бази (при цьому використовується спрощений план рахунків та регістри для малих підприємств) тощо. Основними документами для документального оформлення туристичних послуг є договори та інші документи, наведені на рис. 1.




Рис. 1. **Документальне оформлення туристичних послуг**

За договором на туристичне обслуговування одна сторона (туроператор, турагент) за встановлену договором плату зобов'язується забезпечити надання на замовлення іншої сторони (туриста) комплексу туристичних послуг (туристичний продукт). За договором на екскурсійне обслуговування одна сторона (суб'єкт, що здійснює туристичну діяльність) за встановлену договором плату зобов'язується надати за замовленням іншої сторони (екскур-

санта) обслуговування, істотною частиною якого є послуги екскурсовода (гіда-перекладача) загальною тривалістю не більше 24 годин, які не включають послуги з розміщення [2].

Суб'єкти туристичної діяльності, які займаються прийманням іноземних туристів, повинні вести велику кількість документів (рис. 2).

| **Обов'язкові вимоги до суб'єктів туристичної діяльності** | | |
|---|---|---|
| Більшість туристичних послуг підлягають обов'язковій сертифікації стосовно безпеки для життя та здоров'я людей, захисту їх майна та охорони довкілля, зокрема готельні послуги та послуги харчування | Обов'язковим є страхування туристів (медичне та від нещасного випадку), яке здійснюється на основі угод зі страховими компаніями, що мають право на здійснення такої діяльності і керуються законом [3] | Обов'язкове надання клієнтам і партнерам нової інформації щодо туристичних послуг, тарифів, умов обслуговування туристів, рекламних, інформаційних, довідкових матеріалів (довідники готелів, закладів громадського харчування, розклади руху транспорту, тарифи на перевезення тощо). Здійснюючи рекламну діяльність, суб'єкт туристичної діяльності повинен керуватися законом [4] |

Рис. 2. **Обов'язкові вимоги до суб'єктів туристичної діяльності**

Для більшості суб'єктів туристичної діяльності (включаючи зелений туризм) доцільне ведення журналу обліку іноземних туристів із зазначенням таких реквізитів: прізвище та ім'я іноземця; громадянство; країна, з якої приїхав турист в Україну; серію, номер і дату видачі національного паспорта іноземного туриста; дату в'їзду до України; дату і пункт виїзду з України; підприємство розміщення туриста; маршрут туру.

Обліковому процесу підприємств туристичної галузі притаманні наступні ознаки:

1) пов'язані з розміром підприємств (і можливістю застосування спрощеної форми обліку);

2) пов'язані з особливостями визнання доходу (на дату надходження коштів або за датою закінчення туру);

3) пов'язані з особливостями обліку витрат (невеликі туристичні фірми можуть вести облік тільки на рахунку 23 або лише на рахунках класу 8, а турбази, будинки відпочинку використовують рахунки 92 і 93);

4) обумовлені особливостями оподаткування тощо.

Особливості обліку туристичної діяльності обумовлюють використання специфічних рахунків (рис. 3).

| | | |
|---|---|---|
| 08 "Бланки суворого обліку" | ⟷ | Для узагальнення інформації про неоплачені ваучери |
| 331 "Грошові документи в національній валюті" | ⟷ | Для обліку оплачених путівок до санаторіїв, пансіонатів та ін. |
| 333 "Грошові кошти в дорозі в національній валюті" | ⟷ | Для обліку грошових коштів у національній валюті, перерахованих для купівлі іноземної валюти |
| 703 "Дохід від реалізації робіт та послуг" | ⟷ | Для узагальнення інформації про доходи від реалізації туристичних послуг |
| 704 "Вирахування з доходу" | ⟷ | Для відображення у турагента сум отриманого доходу, який перераховується |
| 903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг" | ⟷ | Для узагальнення інформації про витрати, які включаються до собівартості реалізованих туристичних послуг |

Рис. 3. **Використання специфічних рахунків**

Отже, облік на підприємствах туристичної галузі відповідає стандартам, прийнятим в Україні, але має специфіку власної організації. Підприємства, які функціонують на ринку туристичних послуг, використовують типові первинні документи для цієї галузі, але залежно від рівня організації обліково-аналітичної роботи можуть розробляти та застосовувати власні первинні документи. Науковий інтерес становлять подальші роботи у сфері обґрунтування реквізитів таких первинних документів.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 р. № 325/95-ВР в редакції Закону від 18.11. 2003 р. № 1282-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95. 2. Гура Н. О. Облік видів економічної діяльності : навч. посіб. / Н. О. Гура. – К. : Знання, 2004. – 541 с. 3. Про страхування : Закон України від 07.03.96 р. № 85/96-ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://document.ua/pro-strahuvannja-nor9461.html. 4. Про рекламу : Закон України від 03.07.96 р. № 270/96 – в редакції від 11.07.2003 р.№ 1121 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua. 5. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III-ВР в редакції Закону від 15.12.2009 р. N 1759-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.btmstaff.com.ua/ukr/article32.html. 6. Балченко З. А. Бухгалтерський облік у туризмі і готелях / З. А. Балченко. – К. : Ліра-К, 2008.

# УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.471: 338.486.3

***Малько Я. К.***

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Узагальнено основні положення бюджетування туристичних підприємств. Розкрито сутність бюджетування, його роль та можливості для ефективного управління витратами. Проаналізовано необхідність упровадження системи бюджетування, вдосконалено бюджети з урахуванням специфіки підприємств даної галузі.*

***Ключові слова:*** *бюджет, прямі витрати, загальногосподарські витрати, доходи, туристичне підприємство.*

***Аннотация.*** *Обобщены основные положения бюджетирования туристических предприятий. Раскрыты суть бюджетирования, его роль и возможности для эффективного управления расходами. Проанализирована необходимость внедрения системы бюджетирования, усовершенствованы бюджеты с учетом специфики предприятий данной отрасли.*

***Ключевые слова:*** *бюджет, прямые затраты, общехозяйственные затраты, доходы, туристическое предприятие.*

***Annotation.*** *. In the article the aspects of budget creation are reflected on tourist enterprises. Essence is exposed budget creation, his role and possibilities for the effective management charges. The necessity of introduction of the system of budget creation is analysed, offered budgets taking into account the specific of enterprises of this industry.*

***Keywords:*** *budget, direct costs, general costs, revenues, turistichnoe company..*

В умовах сучасного розвитку ринкових відносин особливого значення набувають проблеми управління витратами, а відповідно, і обліку як ключової інформаційної складової системи менеджменту. Процес управління передбачає своєчасне отримання менеджером повної, достовірної інформації, необхідної для прийняття оптимальних управлінських рішень. Тому виникає нагальна потреба у створенні обліково-інформаційної системи, яка б забезпечувала управлінців на всіх рівнях необхідною інформацією для прийняття рішень щодо поточної діяль-

© Малько Я. К., 2015

ності та досягнення стратегічних цілей підприємства. Як один з ефективних напрямів такої системи управління на мікрорівні для туристичних підприємств є бюджетування.

Вагомий внесок у розробленні теоретичних і методологічних основ системи бюджетування суб'єктів господарювання внесли такі науковці, як: С. Ф. Голов, А. Г. Загородній, А. А. Пилипенко, Л. В. Нападовська, Ю. Д. Маляревський. Проте значна кількість питань залишається відкритою для дослідження, зокрема: відсутні дослідження особливостей формування бюджетів на туристичних підприємствах з урахуванням специфіки процесу надання туристичних послуг. Отже, розробка форм бюджетів та надання практичних рекомендацій щодо їх складання є важливим напрямом підвищення ефективного управління туристичних підприємств.

Метою даного дослідження є подання методики бюджетування в системі управління витратами туристичних підприємств та надання пропозицій щодо її удосконалення.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

– розглянути перспективи можливого використання різних підходів до процесу бюджетування діяльності туристичних підприємств;

– визначити напрямки вдосконалення інформаційного забезпечення бюджетування в системі управління витратами туристичних підприємств.

Управління починається з інформації, за допомогою якої оцінюють діяльність підприємства, виявляють невикористані можливості, приймають рішення та оцінюють їх ефективність.

Одним з етапів процесу управління витратами туристичного підприємства є планування діяльності, протягом якого визначається перелік базових показників та їх величина на плановий період. Повноцінне планування можливе за умови передбачення різних варіантів розвитку ситуації на ринку, тому гнучкі плани є одночасно і сценаріями розвитку подій, що слугують орієнтиром під час прийняття керівництвом підприємств управлінських рішень у майбутньому. Основним методом планування є бюджетування. Проте бюджетування дозволяє здійснювати не лише планування, але й формує інформацію про витрати та дозволяє оцінити результати за окремими напрямами діяльності.

Завдання бюджетування полягає в обґрунтуванні та розширенні річного плану господарської діяльності підприємства з метою усунення непередбачуваних змін, які виникають у процесі його діяльності, визначенні координації дій між окремими його ланками для уникнення прийняття неузгоджених рішень, підвищенні ефективності управлінського контролю щодо вилучення неефективних чинників, а також оцінки вкладеної праці, дій та прийнятих рішень керівництвом підприємства.

Запровадження бюджетування на туристичному підприємстві необхідно починати з документального забезпечення ведення даної системи. Для цього на підприємстві повинно бути розроблено, затверджено керівником і доведено до виконавців Положення про бюджетування, в якому визначено особливості складання, виконання бюджетів та затверджено терміни.

Застосовуючи на практиці існуючі методи розробки бюджетів, кожне підприємство визначає для себе організаційну структуру системи бюджетування, беручи до уваги "вузькі місця". Проте, незалежно від галузевих особливостей підприємства розробка операційних бюджетів розпочинається зі складання бюджету продажів. Показники обсягів діяльності доходів, визначені у бюджеті продажів, є основою для бюджетування витрат операційної діяльності.

Найбільшу питому вагу витрат охоплюють однотипні бюджети, які детально розкривають кожну із статей витрат, що поліпшують процес управління витратами. Тому для туристичних підприємств (операторів) пропонуємо наступні форми бюджетів витрат (табл. 1).

Таблиця 1

**Бюджети доходів і витрат туристичного підприємства** (власна розробка)

| Назва бюджету | Статті калькуляції |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Бюджет прямих витрат | Витрати на перевезення (авіаперевезення) |
| | Трансфер (на 1 особу) |
| | Витрати на проживання та харчування |
| | Екскурсійні послуги |
| | Заробітна плата експедитора |
| | Нарахування єдиного соціального внеску |
| Бюджет загальногосподарських витрат | Заробітна плата працівників апарату управління |
| | Нарахування єдиного внеску на соціальне страхування |

Закінчення табл. 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| | Заробітна плата працівників апарату управління |
| | Нарахування єдиного внеску на соціальне страхування |
| | Канцелярські витрати |
| | Витрати на тел. зв'язок та мережі Інтернет |
| | Заробітна плата менеджерів з реалізації продукту |
| | Нарахування єдиного внеску на соціальне страхування |
| | Канцелярські витрати |
| | Витрати на рекламу |
| | Витрати на тел. переговори та мережі Інтернет |
| | Кур'єрські послуги |
| | Витрати на підвищення кваліфікації персоналу |
| | Заробітна плата обслуговуючого персоналу |
| | Нарахування єдиного внеску на соціальне страхування |
| Бюджет доходів та витрат туру | Прямі витрати |
| | Загальновиробничі витрати |
| | Витрати адміністративного апарату управління |
| | Витрат на збут |
| | Інші операційні витрати |
| | Дохід від реалізації послуг |
| | Інший операційний дохід |
| Контрольний бюджет витрат туристичного підприємства за рік | Прямі витрати |
| | Загальновиробничі витрати |
| | Витрати адміністративного апарату управління |
| | Витрат на збут |
| | Інші операційні витрати |

На основі розрахункових бюджетів прямих і загальногосподарських витрат формуються показники для наступних бюджетів, що дасть змогу ефективно управляти витратами та здійснювати їх оперативний контроль.

Бюджет прямих витрат туристичного підприємства містить витрати, що залежать від набору послуг, які обирає клієнт.

Запропонований бюджет накладних витрат включає витрати, що залежать від установленої системи оплати праці на підприємстві, планів найму нових робітників та інших факторів.

Наступним пропонується форма бюджету доходів та витрат, який дозволяє управляти ефективністю туристичного підприємства, яка може вимірюватися такими показниками, як прибуток і рентабельність, відповідно до мети. Причому на практиці виділяють декілька рівнів прибутку і, відповідно, рентабельності. Це може бути і маржинальний прибуток, і операційний прибуток, і прибуток до вирахування податків, і чистий прибуток. Дане бюджетування в розрізі туристичних продуктів дозволить проводити аналіз економічної ефективності продуктового ряду, а також за наслідками цього аналізу уточнювати цінову, асортиментну і кредитну політику підприємства. У кінці звітного періоду на основі бюджетів прямих та накладних витрат складається контрольний бюджет витрат. Цей бюджет дозволить порівняти планові показники з фактичними витратами, визначити відхилення. Отримані дані бюджетів дозволять поліпшити фінансовий результат підприємства шляхом ефективного управління витратами, впровадити оперативний контроль витрачання коштів, координувати дії окремих відділів підприємства, а також напрямків діяльності з метою досягнення поставлених цілей.

Важливим є те, що в процесі своєї діяльності туристичні підприємства можуть здійснювати трансформацію бюджетів витрат, наприклад, в разі необхідності виділення в окремі бюджети інших видів витрат, або навпаки, зменшення кількості бюджетів при умові втрати актуальності управління тим чи іншим видом витрат у майбутньому. У цьому як раз і виявляється гнучкість технології бюджетування, яка також є однією з переваг, тобто дозволяє виділяти і створювати таку кількість бюджетів, яка необхідна для якісного управління витратами на підприємстві.

Упровадження процесу бюджетування витрат на туристичних підприємствах дозволить: розподіляти і доцільно використовувати ресурси, оптимізувати витрати і проводити оперативний контроль за постійними і змінними витратами; підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень; координувати дії окремих відділів підприємства, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених цілей.

Отже, правильно організована система бюджетування значно полегшить роботу керівникам усіх рівнів, менеджерам і фінансистам та дозволить визначати "правила гри" на рік вперед. Запровадження на туристичних підприємствах системи бюджетування дозволить здійснювати ефективне управління витратами на формування туристичного продукту (зниження витрат на формування туристичного продукту підприємств у сучасних умовах) забезпечить конкурентоспроможність послуг на внутрішніх і зовнішніх ринках та підвищення прибутковості діяльності туристичних операторів.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Білик М. Д. Бюджетування у системі фінансового планування / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 3. – С. 97 – 109. 2. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов. – 4-те вид. – К. : Лібра, 2008. – 704 с. 3. Друрі К. Основы управленческого и производственного учета / К. Друрі. – М. : Юніті-Дана, 2005. – 1071 с. 4. Нападовська Л. В. Управлінський облік: підручник для вузів / Л. В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К. : КНТЕУ, 2010. – 648 с. 5. Пушкар М. С. Управлінський облік : навч. посіб. / М. С. Пушкар. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Тернопіль : Поліграфіст, 1997. – 160 с. 6. Шумило Ю. О. Управління витратами в системі бюджетування / Ю. О. Шумило // Фінанси – 2009. –№ 12. – С. 19 – 24

# ВПЛИВ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ НА ЯКІСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

УДК 330.131.7

***Мендес Варела К. Б.***

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто питання ефективності взаємозв'язку валютного та кредитного ризиків. Приділено увагу ролі цього ефекту у банківській сфері. Проведено порівняльний аналіз динаміки валютного курсу та темпів зростання проблемної заборгованості на основі даних банків України.*

***Ключові слова:*** *валютний ризик, кредитний ризик, обмінний курс.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены вопросы эффективности взаимосвязи валютного и кредитного рисков. Уделено внимание роли этого эффекта в банковской сфере. Проведен сравнительный анализ динамики валютного курса и темпов роста проблемной задолженности на основании данных банков Украины.*

***Ключевые слова:*** *валютный риск, кредитный риск, обменный курс.*

***Annotation.*** *The article examines the effectiveness of relationship currency and credit risks, paid attention to the role of this effect in the banking sector, The question of the effectiveness of the relationship of currency and credit risks, paid attention to the role of this effect in the banking sector, a comparative analysis of changes in the exchange rate and the growth rate of bad debts based on data banks of Ukraine.*

***Keywords:*** *foreign currency risk, credit risk, exchange rate.*

Світова фінансова криза добре проілюструвала, як взаємодія валютного та кредитного ризиків призводить до синергетичного впливу на зниження фінансової стійкості окремих банків та банківської системи в цілому. Низка джерел наголошує на можливості виникнення значного негативного ефекту для банку від взаємозв'язку кредитного та валютного ризиків в умовах різких коливань валютних курсів [1].

© Мендес Варела К. Б., 2015

Цей ефект становить можливість втрат банку від погіршення якості кредитного портфеля внаслідок несприятливої зміни валютних курсів, яка погіршує кредитоспроможність позичальників. Він виникає у випадку, коли банк делегує відповідальність по валютному ризику на власних позичальників шляхом надання їм кредитів в іноземній валюті. Таким чином, при значній девальвації національної грошової одиниці відносно до валюти кредиту банк може зазнати значних збитків не від валютних операцій чи переоцінки активів, а від розширення обсягу проблемних кредитів, що в свою чергу потребує додаткових коштів для здійснення резервування під можливі втрати від кредитної діяльності [2].

Описаний ефект досліджується науковцями та регуляторними органами в Азії, розглядається в комплексі з проблемами доларизації економіки в Латинській Америці, його враховують центральні банки багатьох країн, в тому числі і країн Східної Європи. Що стосується України, то дана проблема набула особливої актуальності в період розгортання світової фінансової кризи і значних коливань валютних курсів. Кредитні портфелі українських банків відчутно постраждали внаслідок взаємодії валютного та кредитного ризиків, яка стала однією з найнебезпечніших проблем для банківської системи. Попри все це вітчизняними науковцями дане питання майже не розглянуте [3].

З метою виявлення особливостей впливу даного ефекту на діяльність банків України було проаналізовано вплив змін офіційного курсу гривні до долара США на якість кредитного портфеля банків України з 2009 по 2013 рр., бо саме на цьому проміжку часу спостерігається значна волатильність обмінних курсів.

Протягом указаного періоду а загальній структурі кредитів, наданих банками домашнім господарствам та нефінансовим корпораціям у іноземній валюті, частка доларової заборгованості складала в середньому 95,1 % – 84,7 %. Саме цим обумовлено використання у дослідженні курсу гривні до долара США [4].

Для характеристики якості кредитного портфеля було використано значення частки проблемної заборгованості у кредитному портфелі та резервів у відсотках до кредитного портфеля.

Суттєва девальвація гривні спостерігається на початку 2014 р., значні коливання курсу можна пояснити політичною ситуацією, яка складалася наприкінці 2013 р. і призвела до зростання частки проблемної заборгованості в загальному обсязі наданих кредитів (рис. 1).




Рис. 1. **Динаміка обмінного курсу та якості кредитного портфеля банків України**

Слід зазначити, що якість кредитного портфеля нефінансових корпорацій відреагувала на зміну курсу. Як видно на рис. 2, збільшення темпів приросту курсу долара США призводить до погіршення якості кредитного портфеля, тобто до збільшення обсягів простроченої заборгованості. В період 2010 – 2012 рр. спостерігається поступове зростання темпів збільшення курсу гривні до долара США, що помітно відображається на темпах зростання проблемної заборгованості в цей період. Від початку 2014 р. спостерігається значне зростання курсу долара США відповідно до національної валюти. Станом на кінець першого кварталу 2014 р. темп зростання проблемної заборгованості в кредитному портфелі зріс до 109,19 % порівняно з 86,25 % у 2013 р., коли курс долара США був стабільним [4].

Оскільки такі фактори, як інфляція, рівень безробіття ще не подіяли на такому короткому часовому проміжку (перший квартал 2014 р.), можна вважати, що значне погіршення якості кредитного портфеля викликане саме впливом ефекту від взаємодії валютного та кредитного ризиків [1].

Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що значна девальвація гривні, особливо в кризових умовах, підсилена іншими негативними факторами функціонування економіки, може викликати суттєве погіршення якості кредитного портфеля банків через вплив ефекту взаємодії валютного та кредитного

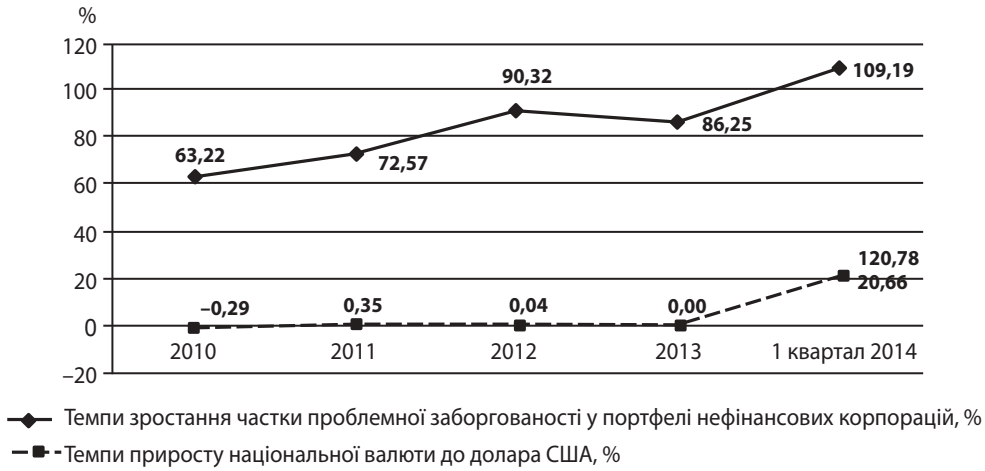



Рис. 2. **Динаміка обмінного курсу та якості кредитного портфеля нефінансових корпорацій за період 2010 р. – 1 квартал 2014 р.**

ризиків. Зважаючи на це, необхідно розробляти дієві механізми управління досліджуваною проблемою як на рівні банківської системи, так і на рівні окремих фінансових установ.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Тищенко В. Ф.*

**Література:** 1 Романенко Л. Ф. Ризики банківської діяльності / Л. Ф. Романенко, А. В. Коратеєва // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 22. 2. Ковальов О. П. Стратегічне управління кредитними ризиками / О. П. Ковальов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (59). – С. 21–31. 3. Фабер С. Нагляд на основі оцінки ризиків: українська перспектива / С. Фабер, І. Пожарська, О. Куценко // Вісник НБУ. – 2012. – № 6. – С. 24–26. 4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

## СУТНІСТЬ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.8:005.412

***Мирошник О. Ю.***

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто і досліджено сутність поняття збуту продукції. Проведено аналіз цього поняття. Виявлено основні елементи збуту, а також вплив збутової діяльності на роботу підприємства.*

***Ключові слова:*** *збут, збутова діяльність, збутова система, елементи збуту.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена и исследована сущность понятия «сбыт продукции». Проведен анализ этого понятия. Выявлены основные элементы сбыта, а также влияние сбытовой деятельности на деятельность предприятия в целом.*

***Ключевые слова:*** *сбыт, сбытовая деятельность, сбытовая система, элементы сбыта.*

© Мирошник О. Ю., 2015

***Annotation.*** *The essence the concept of sales has been considered and studied. The analysis of this concept has been made. The basic elements of sales as well as the influence the sales activity on the enterprise as a whole have been identifie.*

***Keywords:*** *: sales, sales activities, sales system, sales elements.*

На сучасному етапі розвитку економіки нашої держави організація збутової діяльності підприємницьких структур відбувається в умовах загострення конкуренції та характеризується активізацією зовнішньоекономічної діяльності. Від того, як побудована збутова діяльність на підприємстві, залежить успіх функціонування підприємства в цілому та його подальший розвиток.

Даною проблематикою займалися такі провідні вчені, як: Д. І. Баркан, Л. В. Осипова, Ф. Котлер, В. Н. Наумов, С. Н. Третьяк, А. І. Ільїн, В. Д. Маркова, А. Б. Борисов. Сьогодні збутова діяльність є одним з найбільш значних факторів успішного розвитку підприємств. Проведений аналіз спеціальної літератури дозволяє зробити висновок, що поняття "збут" трактується вченими по-різному (табл. 1).

Таблиця 1

**Визначення збуту**

| Автор | Визначення |
|---|---|
| Котлер Ф. [1] | Збут – процес реалізації виробленої продукції з метою перетворення товарів у гроші й задоволення запитів споживачів |
| Осипова Л. В. [2] | Збут – процес реалізації виробленої продукції з метою перетворення товарів у гроші й задоволення запитів споживачів |
| Баркан Д. І. [3] | Збут – це сфера діяльності підприємства, спрямована на реалізацію продукції на певних ринках |
| Наумов В. Н. [4] | Збут – система відносин у сфері товарно-грошового обміну між економічно і юридично вільними суб'єктами ринку збуту |
| Третьяк С. Н. [5] | Збут – це ключова ланка маркетингу і всієї діяльності підприємства по створенню, виробництву і доведенню товару до споживача, основним завданням якого є повернення вкладених у виробництво товарів коштів та отримання прибутку |

Метою збутової діяльності підприємства з позицій маркетингу є не тільки безпосередній продаж продукції, але і задоволення платоспроможного попиту покупців. Виходячи з цих визначень, можемо зробити висновок, що до основних елементів збуту можна віднести наступне:

- транспортування продукції – її фізичне переміщення від виробника до споживача;
- доопрацювання продукції – добір, сортування, складання готового виробу та інше, що підвищує ступінь доступності й готовності продукції до споживання;
- зберігання продукції – організація створення та підтримка необхідних її запасів;
- контакти зі споживачами – дії з фізичної передачі товару, оформлення замовлень, організації платіжно-розрахункових операцій, юридичного оформлення передачі прав власності на товар, інформування споживача про товар і фірму, а також збору інформації про ринок [3].

Збут є завершальною стадією забезпечення споживача продукцією. Збут спрямований на формування механізму переміщення продукту від виробника до споживача. Поняття "збут" можна розглядати у двох значеннях: вузькому і широкому. У першому випадку під збутом розуміється реалізація продукції кінцевому споживачеві, у другому – збут характеризується сукупністю організаційно-управлінських рішень щодо формування попиту і стимулювання збуту з метою максимального задоволення потреби покупців в умовах невизначеності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища для постачальника і споживача [6].

У процесі формування системи збуту необхідно орієнтуватися на споживача і розробляти систему, максимально під нього адаптовану. При цьому необхідно прийняти безліч рішень. Одними з найважливіших є стратегічні рішення щодо: вибору методів ведення збуту, формування логістичної системи, визначення каналів руху товару, а також форм інтеграції учасників процесу.

Збутова діяльність відіграє ключову роль у багатьох областях стратегічного планування підприємства. Можуть бути прийняті та реалізовані рішення, спрямовані на [2]:

- максимізацію прибутку;
- збільшення частки ринку;
- вивчення ринку споживачів;
- підвищення конкурентоспроможності продукції;

- задоволення попиту споживачів;
- просування товару на ринок;
- стимулювання збуту;
- створення позитивного іміджу підприємства.

У процесі формування системи збуту продукції необхідно враховувати наступне:

- купівельну спроможність населення;
- обмеженість ресурсів,
- технічні та технологічні можливості підприємства.

Отже, збут продукції можна визначити як завершальний процес доведення товару до кінцевого споживача і задоволення платоспроможного попиту покупців.

На основі проведеного дослідження слід приділити увагу збутовій діяльності підприємства і взяти його за основу подальших досліджень, адже збут продукції або послуг є завершальним процесом будь-якого підприємства. Від того, як налагоджений збут на підприємстві, залежить те, наскільки будуть задоволені споживачі та який прибуток отримає підприємство.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Кривобок К. В.*

**Література:** 1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. – М. : Проспект, 2009. – 440 с. 2. Осипова Л. В. Коммерческая деятельность на промышленном предприятии: учебник для студентов вузов / Л. В. Осипова – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2005. – 324 с. 3. Баркан Д. И. Управление сбытом : учебн. пособ. / Д. И. Баркан. – СПб. : Изд-во С. – Петербургского университета, 2008. – 341 с. 4. Наумов В. Н. Маркетинг сбыта : учебн. пособ. / В. Н. Наумов ; под науч. ред. профессора Багиева Г. Л. – СПб. : Изд-во СПб ГУЭФ, 2003. – 84 с. 5. Третьяк С. Н. Коммерческая деятельность / С. Н. Третьяк. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 1999. – 155 с. 6. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : ИНФА – М; Новосибирск : Сибирское издание, 1999. – 288 с. 7. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учебник / А. И. Ильин. – Мн. : Новое издание, 2003. – 635 с.

# ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

УДК 369.51

***Мохонько В. М.***

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто механізм пенсійного страхування як один із елементів фінансової системи держави, досліджено систему пенсійного страхування України. На основі аналізу системи пенсійного страхування Польщі запропоновано основні напрямки вдосконалення пенсійної системи України.*

***Ключові слова:*** *пенсійне страхування, система недержавного пенсійного страхування, накопичувальна пенсійна система.*

© Мохонько В. М., 2015

***Аннотация.*** *Рассмотрен механизм пенсионного страхования как один из элементов финансовой системы государства, исследована система пенсионного обеспечения Украины. На основе анализа системы пенсионного страхования Польши предложены основные направления совершенствования пенсионной системы Украины.*

***Ключевые слова:*** *пенсионное страхование, система негосударственного пенсионного страхования, накопительная пенсионная система.*

***Annotation.*** *The article presents the mechanism of pension insurance as one of the elements of the financial system of the state and investigated the pension system of Ukraine. Based on the analysis of the pension insurance system of Poland the basic directions of improvement of the pension system of Ukraine.*

***Keywords:*** *pension insurance, private pension insurance system, funded pension system..*

Поряд з важливими соціально-економічними та політичними питаннями, що домінували в інформаційному просторі останнім часом, помітно виділилася тема реформи пенсійної системи в Україні. Система пенсійного страхування є важливою складовою соціально-економічної стратегії держави, тому її удосконалення є необхідною умовою створення ефективної системи соціального захисту населення.

Розгляду пенсійного страхування у фінансовій системі України присвячені наукові праці В. Опаріна, Н. Горюк, В. Ульянова [1–3] та інших. Розробки у сфері недержавного пенсійного забезпечення здійснюють такі дослідники, як: В. В. Гордієнко, Б. О. Зайчук, М. В. Лазебна [4–6]. Пенсійна реформа досліджується у працях багатьох зарубіжних учених та фахівців, зокрема М. Вінера та А. Соловйова [8].

Метою статті є порівняльний аналіз системи пенсійного страхування Польщі та України та формування основних напрямів удосконалення пенсійної системи України.

За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, у 2050 р. майже третину населення України становитимуть особи віком 60 років і старші, частка населення працездатного віку сягне 71 %. Вже нині у пенсійній системі України на 10 платників внесків припадає майже 9 пенсіонерів. За незмінності рівня участі населення у пенсійному страхуванні досить швидко кількість пенсіонерів зрівняється з кількістю платників, а до 2050 р. – перевищуватиме її майже на третину. Згідно з даними Держкомстату Україні, у 2014 р. на 10 млн людей, що працюють, припадає понад 13,5 млн пенсіонерів та 12 млн осіб, що не працюють [9].

Пенсійна реформа в Україні реалізовується з 2004 р. Її суть полягає в тому, що відповідальність за пенсійне страхування з держави частково перекладається на самого громадянина, а досягається це завдяки впровадженню трирівневої пенсійної системи [10]:

1. Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених Законом України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування".

2. Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій та одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

3. Третій рівень – система недержавного пенсійного страхування, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне страхування.

На сьогодні в Україні діє солідарна система пенсійного страхування. Однак за останні роки спостерігається активний розвиток недержавного пенсійного страхування. Це видно з того, що станом на 30.06.2013 р. в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 80 недержавних пенсійних фондів (НПФ), через рік у Державному реєстрі налічувалось вже 89 НПФ.

Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ, недержавні пенсійні фонди зареєстровано у 9 регіонах України (рис. 1). Найбільша кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 60, або 75,0 % від загальної кількості зареєстрованих НПФ [11].

Основні показники діяльності НПФ, згідно з поданими звітними даними, та темпи їх приросту наведено в табл. 1.

У першому півріччі 2014 р. з недержавними пенсійними фондами укладено 56,5 тис. шт. пенсійних контрактів, що на 8,0 % (4,9 тис. шт.) менше ніж на кінець 2013 р. та на 7,8 % (4,8 тис. шт.) менше показника відповідного періоду рік тому.

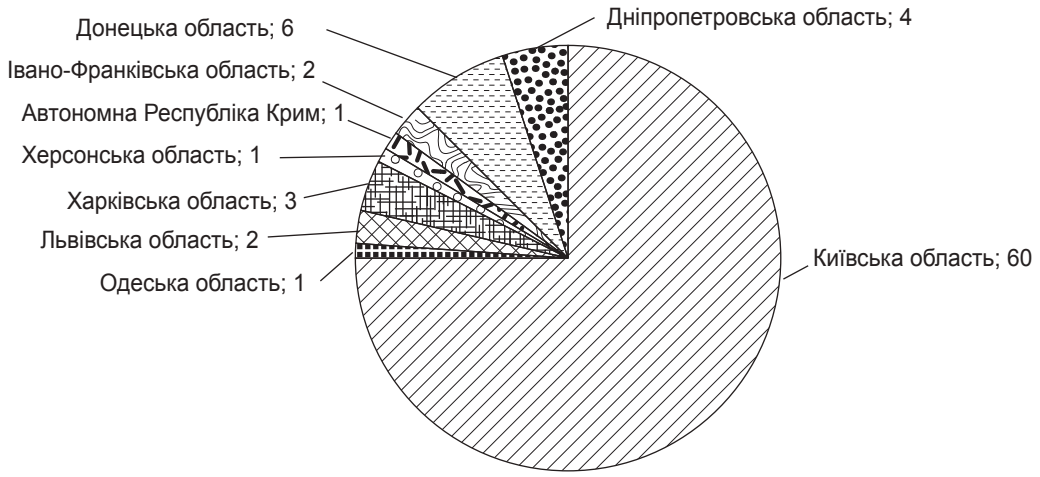



Рис. 1. **Територіальний розподіл НПФ**

Таблиця 1

**Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів**

| Показники | Станом на 30.06.2013 р. | Станом на 31.12.2013 р. | Станом на 30.06.2014 р. | Темпи приросту, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 30.06.2014 р. 31.12.2013 р. | 30.06.2014 р. 30.06.2013 р. |
| Кількість контрактів, тис. шт. | 61,3 | 61,4 | 56,5 | -8,0 % | -7,8 % |
| Пенсійні внески млн грн | 1 442,7 | 1 587,5 | 1 722,8 | 8,5 % | 19,4 % |
| у тому числі: | | | | | |
| від фіз. осіб | 62,7 | 66,5 | 114,0 | 71,4 % | 81,8 % |
| від фіз. осіб-підприємців | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0 % | 0 % |
| від юр. осіб | 1 379,8 | 1 520,5 | 1 608,3 | 5,8 % | 16,6 % |
| Пенсійні виплати, млн грн | 274,3 | 300,2 | 339,7 | 13,2 % | 23,8 % |

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Сума пенсійних внесків з початку 2014 р. збільшилась на 8,5 % (135,3 млн грн). Порівняно з відповідним періодом 2013 року сума пенсійних внесків збільшилась на 19,4 % (280,1 млн грн).

У загальній сумі пенсійних внесків станом на 30.06.2014 р. основну частину, або 93,4 %, становлять пенсійні внески від юридичних осіб, на яких припадає 1 608,3 млн грн [11]. Із таблиці видно, що кількість бажаючих скористатися недержавними пенсійними фондами значно зменшилась. Це пов'язано в першу чергу зі зменшенням кількості укладання контрактів з юридичними особами.

Так, порівняно з першим півріччям 2013 р. зменшення кількості контрактів з юридичними особами становило 28,8 % (3,8 тис. шт.), а з фізичними особами – 2,1 % (1,0 тис. шт.).

З рис. 2 видно, що зменшення кількості вкладників відбулось за рахунок зменшення кількості вкладників фізичних осіб. Так, протягом 2014 р. їхня кількість зменшилась на 2,9 %, а порівняно з відповідним періодом 2013 року – на 2,3 % [11].

Хоча кількість вкладників та пенсійних контрактів зменшилась, пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) у середині 2014 р. становили 339,7 млн грн, що на 13,2 % більше порівняно з кінцем 2013 р., при цьому одноразові виплати зросли на 11,8 %, а пенсійні виплати на визначений строк – на 31,6 % [11].

Пенсійні системи розвиваються та вдосконалюються практично в усьому світі, як у країнах з високорозвиненими суспільними відносинами, так і в тих, що мають соціально-економічні проблеми.

Не стала винятком і Польща, яка реформувала систему пенсійного страхування ще в 1999 р. В результаті реформи виникла система індивідуальних пенсійних рахунків, на які кожен поляк відраховує 19,5 % зарплати. Ця сума ділиться на дві частини: 12 % йде в державну Систему соціального страхування, а 7,5 % в обов'язковому порядку – на рахунок Відкритих пенсійних фондів, якими управляють приватні компанії [12].

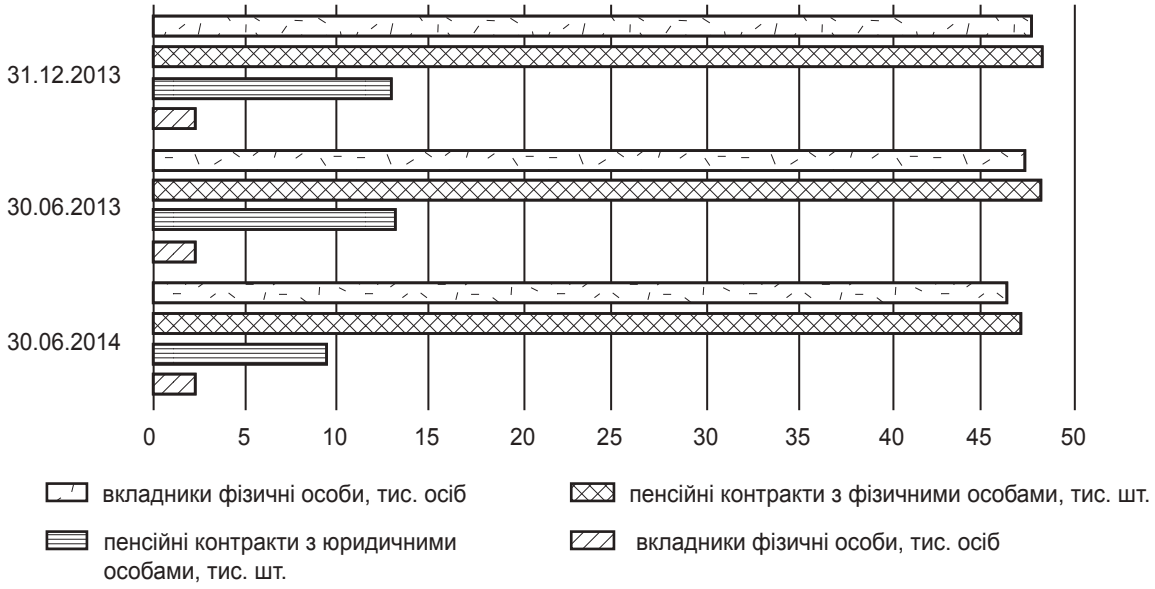



Рис. 2. **Динаміка кількості укладених пенсійних контрактів та кількості вкладників**

Така пенсійна система спирається на систему індивідуальних рахунків. Внески на цих рахунках потім поділяються на дві частини. Одна частина спрямовується в реальну економіку, а інша – потрапляє на фінансові ринки. Тобто кожен працюючий робить внески на два рахунки – один з них адмініструє Система соціального страхування, а інший – один з відкритих пенсійних фондів [12].

Крім того, у 2012 р., незважаючи на занепокоєння в суспільстві, Польщі вдалося прийняти закон про поступове підвищення пенсійного віку для жінок і чоловіків до 67-ми років. Щоб не викликати суспільної напруги різким підвищенням пенсійного віку, його вирішено піднімати поступово: для чоловіків – до 2020 року, для жінок – до 2040 р. [12].

Піти на ці кроки уряд Польщі змушує об'єктивна реальність, а саме – зростання середньої тривалості життя. З 1950 по 2007 рр. цей показник у Польщі збільшився на 15 років для чоловіків – до 71 року, і на 18 років для жінок – до 80 років [12].

Ще одним фактором є досить низький рівень народжуваності, який спостерігається по всій Європі. Сьогодні в Польщі на чотирьох працюючих припадає один пенсіонер, а в 2030 році ця пропорція буде виглядати ще менш привабливою – 2:1. Якщо не підвищувати пенсійний вік, доведеться поступово збільшувати навантаження на пенсійні відрахування з зарплат працюючих [12].

Схожа демографічна ситуація спостерігається й в Україні, що дозволяє говорити про необхідність трансформації системи пенсійного страхування, і така накопичувальна система була б найбільш сприятливою для нашої держави.

Україні, враховуючи досвід Польщі, варто діяти обережно і врахувати всі можливі ризики. У нашій країні різке впровадження накопичувальної системи може бути небезпечним. У Законі України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" передбачено, що в накопичувальну систему повинно відраховуватися 7 % від фонду заробітної плати. Тобто ці 7 % буде недоотримувати Пенсійний фонд. А при нинішньому дефіциті, це може суттєво похитнути систему пенсійного страхування. Саме тому в одному із законопроектів, запропонованому на розгляд Верховній Раді, йдеться про впровадження експериментального режиму накопичувальної системи протягом 2 років [13].

Запровадження накопичувальної системи дозволить поліпшити матеріальний стан майбутніх поколінь пенсіонерів, які без запровадження накопичувальної пенсійної системи не змогли б отримувати пенсії в достатньому розмірі винятково за рахунок солідарної пенсійної системи.

Отже, пенсійне страхування відіграє вирішальну роль не лише в соціальному і суспільно-політичному житті країни, але й в її фінансовій системі, впливаючи на формування і перерозподіл грошових ресурсів у регіональному і галузевому аспектах. Це зумовлює необхідність постійного вдосконалення пенсійної системи у відповідності до потреб суспільства і реального рівня економічних досягнень.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Штаєр О. М.*

**Література:** 1. Горюк Н. Розвиток пенсійного страхування в Україні / Н. Горюк // Главное. – 2010. – № 13. – С. 14. 2. Опарін В. М. Фінанси : навч. посіб. / Опарін В. М. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с. – С. 26–27. 3. Ульянов В. Удосконалення пенсійного страхування у фінансовій системі держави / В. Ульянов // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – № 6(84). – С. 17–19. 4. Міщенко В. І. Недержавні пенсійні фонди в системі реформування ПСУ / В. І. Міщенко, В. В. Гордієнко // Фінанси України. – 1997. – № 12. – С. 32. 5. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б. О. Зайчук, О. Б. Зарудний, С. Б. Березіна та ін. – К. : АВТ, 2005. – 244 с. 6. Лазебна М. В. Організаційно-економічний механізм державного регулювання діяльності НПФ / М. В. Лазебна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8. – С. 148–151. 7. Вінер М. Дискусії навколо пенсійної системи в Україні / М. Вінер // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 2. – С. 4–8. 8. Соловйов А. Економічні передумови пенсійної реформи / Соловйов А., Бурнашов Р. А. // Пенсія. – 2001. – № 4. – С. 7. 9. Голишевська Л. В. Особливості пенсійного страхування в Україні [Електронний ресурс] / Л. В. Голишевська, В. Є. Пундик. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Economics/59905.doc.htm. 10. Структура системи пенсійного забезпечення в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.12254.0. 11. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення. Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_I%D0%86_kv%202014.pdf. 12. Пенсионная система Польши [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrinform.ua/rus/news/pensioneri_v_polshe _1515377. 13. Україна майбутнього [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://for-ua.com/analytics/2014/03/06/080000.html.

# ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

УДК 336.71

***Нгуєн Тху Хує***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано теоретичні основи, пов'язані з кредитним портфелем банку. Досліджено динаміку показників якості кредитного портфеля банків України. Розкрито сутність кредитного портфеля банку та запропоновано основні способи оптимізації якості кредитного портфеля банку.*

***Ключові слова:*** *банківська діяльність, кредитний портфель, кредитний ризик, управління кредитним портфелем, проблемні кредити, ідентифікація ризиків.*

***Аннотация.*** *Проанализированы теоретические основы, связанные с кредитным портфелем банка. Исследована динамика показателей качества кредитного портфеля банков Украины. Раскрыта сущность кредитного портфеля банка и предложены основные способы оптимизации качества кредитного портфеля банка.*

***Ключевые слова:*** *банковская деяльность, кредитный портфель, кредитный риск, управление кредитным портфелем, проблемные кредиты, идентификация рисков.*

***Annotation.*** *The theoretical foundations, which are associated with the loan portfolio of the bank, were analyzed. The dynamic of indicators of quality of the loan portfolio of banks in Ukraine was investigated. The essence of the bank's loan portfolio is exposed and the basic ways to optimize the quality of the loan portfolio were proposed.*

***Keywords:*** *ACTIVITY Banking, the loan portfolio, credit risk, loan portfolio management, problem loans, risk identification.*

© Нгуєн Тху Хує, 2015

Проблема оцінювання якості кредитного портфеля банку є однією з найактуальніших в Україні, оскільки на сьогодні доходи від здійснення кредитної діяльності банківськими установами складають найбільшу питому вагу доходів банку. Кредитний портфель займає найбільшу частину в активах банку, тому рівень фінансової стійкості банку залежить від якості кредитного портфеля.

Кредитний портфель – це сукупність активів банку у вигляді позик, урахованих векселів, міжбанківських кредитів, депозитів та інших вимог кредитного характеру, які класифіковані за групами якості на основі певних критеріїв [1].

Останнім часом різні вчені та фахівці займаються питанням оцінювання якості кредитного портфеля банку, наприклад: А. М. Герасимович, В. А. Челноков, Л. О. Примостка, І. Ц. Гуцал, Н. А. Антіпов, Р. І. Шевченко, А. С. Кокін та інші. На думку В. І. Пашкова, кредитний портфель комерційного банку являє собою сукупність засобів, розміщених у вигляді позик (міжбанківські кредити, кредити юридичним особам, кредити фізичним особам) [2].

У своїх дослідженнях А. С. Кокін та К. Г. Шумкова представляють кредитний портфель як результат діяльності банку з надання кредитів [3]. В. А. Челноков дає визначення кредитного портфеля через аналіз якості активів і, на його думку, "аналіз якості активів банку проводиться за допомогою портфеля кредитів". Під кредитним портфелем він має на увазі вибір напрямів кредитних вкладень залежно від їх прибутковості і ступеня ризику і вважає, що "побудова кредитного портфеля ґрунтується на диференціації підприємств за ознаками ліквідності активів, фінансового стану та стану платоспроможності" [4].

Отже, одні вчені представляють кредитний портфель як сукупність виданих позичок і враховують лише завершення дії, а інші представляють кредитний портфель як вибір напрямків вкладень, тобто плановані дії. Ці дві точки зору доповнюють одна одну; кредитний портфель становить сукупність кредитів, що відповідає вимогам банку за напрямками кредитування.

Кредитний портфель, будучи частиною банківського портфеля, що характеризується прибутковістю, ризиком, ліквідністю, володіє всіма характеристиками банківського портфеля, але при цьому має свою специфіку. Основною характеристикою прибутковості кредитного портфеля є ефективна річна ставка відсотків, яка слугує інструментом зіставлення з прибутковістю інших видів активів та аналізу обґрунтованості процентних ставок по виданих кредитах [5]. Для аналізу зазвичай використовується реальна прибутковість – дохід, отриманий на одиницю активів, вкладених у кредити за певний період часу. Ризик кредитного портфеля являє становить ступінь можливості того, що настануть обставини, за яких банк зазнає втрат, викликаних кредитами – складовими портфеля.

Під ліквідністю розуміють здатність фінансового інструменту трансформуватися в грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю тимчасового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена [4], тому для кредитного портфеля ліквідність знаходить своє вираження у своєчасному поверненні кредитів.

Динаміку показників якості кредитного портфеля банків України наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка показників якості кредитного портфеля банків України**

| Показник | 01.01.2011 р. | 01.01.2012 р. | 01.01.2013 р. | 01.01.2014 р. |
|---|---|---|---|---|
| Активи, млн грн | 942 088 | 1 054 280 | 1 127 192 | 1 278 095 |
| Кредити надані, млн грн | 755 030 | 825 320 | 815 327 | 911 402 |
| Питома вага кредитів у загальному обсязі активів, % | 80,14 | 78,28 | 72,33 | 71,31 |
| Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, % | 11.2 | 9.6 | 8.9 | 7.7 |
| Резерви під активні операції банків, млн грн | 148 839 | 157 907 | 141 319 | 131 252 |
| Питома вага резервів у загальному обсязі активів, % | 15,80 | 14,98 | 12,54 | 10,27 |
| Адекватність регулятивного капіталу (Н2), % | 20.83 | 18.90 | 18.06 | 18.26 |
| Рентабельність активів (ROA), % | -1.45 | -0.76 | 0.45 | 0.12 |
| Рентабельність капіталу (ROE), % | -10.19 | -5.27 | 3.03 | 0.81 |

Як видно з таблиці, згідно з даними, відбулося збільшення активів банківських установ, зокрема, за рахунок збільшення наданих кредитів банками. Найбільше вплив економічних і фінансових факторів на кредитні операції банків відображає показник рентабельності активів банку (ROA), він характеризує ефективність управління активами банку. Оптимальне значення цього показника дорівнює 1 % та більше. Отже, ми бачимо, що рентабельність активів з 01.01.2013 до 01.01.2014 рр. має позитивне значення, але оптимального значення ще не досягнуто. Змен-

шення показників рентабельності активів банку (ROA) та рентабельності капіталу (ROE) на початок 2014 р. порівняно з 2013 р. свідчить про зниження якості кредитного портфеля та зростання кредитних ризиків банківських установ [6].

Щоб поліпшити якість кредитного портфеля, необхідно:

– проводити постійний моніторинг діяльності клієнта. Це необхідно зробити на ранній стадії для того, щоб максимально збільшити ефект від виправних дій банку та знизити його збитки. Пропонована міра на етапі супроводу виданого кредиту полягає в тому, щоб включити в договір кредитування пункт про надання актуальних даних за запитом працівників банку. Актуалізація даних допоможе своєчасно виявити такі зміни, як перехід на нове місце роботи, постановку на облік у центрі зайнятості населення, появу нових паспортних даних при заміні паспорта, зміну в сімейному стані позичальника і т.д.

– зменшити ризик від поспішності при видачі кредитів. Однією з причин виникнення проблемних кредитів вважається поспішність, з якою позичальники приймають рішення при оформленні кредиту і не завжди вірно оцінюють своє матеріальне становище. Це призводить в кінцевому результаті до того, що позичальники не можуть впоратися з виплатою щомісячного платежу і відсотків по кредиту [3].

– розробити можливі ситуації погіршення якості кредитного портфеля та збільшення кількості проблемних кредитів під час економічної кризи чи впливу внутрішніх і зовнішніх факторів для того, щоб моделювати наступний рівень погіршення якості активів банку.

– покращувати та здійснювати аналіз надійності систем контролю ефективності управління кредитними ризиками банку [8].

Відтак, слід зазначити, що дуже важко оцінити та дослідити якість кредитного портфеля банку, оскільки на неї впливають різноманітні фактори. Щоб поліпшити стан свого кредитного портфеля, кожен окремий банк використовує різні системи та методи оцінювання якості кредитного портфеля й управління проблемними кредитами. Отже, розробка та поліпшення методів оцінювання кредитного портфеля банку є головними завданнями керівництва банка та банківських співробітників. Дослідження різних методів оцінювання кредитного портфеля банку сприяє забезпеченню теоретичної основи і практичних навиків щодо оцінювання якості кредитного портфеля банку.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Яременко О. Р.*

**Література:** 1. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во "Юнити", 2002. – 560 с. 2. Герчиков В. И. Управление персоналом: Работник – самый эффективный ресурс компании : учебн. пособ. / В. И. Герчиков – М. : Инфра-М, 2008. – 282 с. 3. Егоршин А. П. Управление персоналом. / А. П. Егоршин – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 210 с. 4. Управление персоналом организации : учебник / под ред. Кибанова А. Я. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2002. – 564 с. 5. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия / Е. В. Маслов – М. : Инфра-М, 2009. – 318 с.

# ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

УДК [005.51:658.15](477)

***Непран И. В.***

Студент 3 курса
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Анотація.*** *Розглянуто теоретичні положення щодо сутності та ролі фінансового планування на підприємстві. Визначено основні проблеми фінансового планування та його організації, внесено пропозиції щодо удосконалення процесу організації планування на підприємствах України для підвищення рівня їх конкурентоспроможності.*

***Ключові слова:*** *фінансовий план, планування, організація фінансового планування.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены теоретические положения сущности и роли финансового планирования на предприятии. Определены основные проблемы финансового планирования и его организации. Внесены предложения по совершенствованию процесса организации планирования на предприятиях Украины для повышения уровня их конкурентоспособности.*

***Ключевые слова:*** *финансовый план, планирование, организация финансового планирования.*

***Annotation.*** *The theoretical principles of the nature and role of financial planning at an enterprise have been researched. The main problems of financial planning and its organization have been identified, Suggestions for improving the process of planning in Ukraine have been made in order to raise their competitiveness.*

***Keywords:*** *financial plan, planning, organization of financial planning.*

Организация гибкого финансового планирования на предприятии является довольно актуальной темой в нынешних условиях украинской действительности. Это связано с тем, что в ходе финансового планирования каждая организация всесторонне оценивает свое финансовое состояние, определяет возможность увеличения финансовых ресурсов и выявляет направления наиболее эффективного их использования, что помогает сохранить устойчивое положение предприятия и решить его финансовые проблемы.

Изучение вопроса планирования всегда находилось в центре внимания таких отечественных и зарубежных ученых, как: М. М. Алексеева, И. Т. Балабанов, О. М. Бандурка, О. И. Бородина, О. Г. Била, М. Д. Билык, И. А. Бланк, А. Н. Жилкина, Р. И. Жовновач, А. М. Ковалева, В. В. Ковалев, В. А. Лиман, Л. Н. Павлова, А. М. Поддерегин, Р. Л. Акофф, И. В. Ансофф, М. В. Алексеева, В. М. Бочаров, Г. Брейли, И. Бригхеми и другие.

В современных условиях существуют проблемы целостной концепции финансового планирования, связанные с правильностью оформления и порядка разработки финансового плана, поэтому целью исследования является изучение организации финансового планирования на предприятии.

Важнейшим элементом любой предпринимательской деятельности, направленной на выбор оптимальной альтернативы развития объекта управления и рассчитанной на определенный период времени является процесс планирования.

Планирование – это процесс экономического обоснования рационального поведения субъекта хозяйствования для достижения своих целей [1]. Оно охватывает все сферы деятельности предприятия. Успешное ведение хозяйственной деятельности предприятия, а также его развитие во многом зависят от финансовой стабильности предприятия, которую определяет правильная организация финансового планирования.

Финансовое планирование – это процесс определения объемов поступающих финансовых ресурсов соответствующих видов и их распределения по направлениям использования в запланированном периоде [2].

Основными задачами финансового планирования деятельности организации являются [3]:

– обеспечение нормального кругооборота денежных средств предприятия, включая их вложение в реальные финансовые, интеллектуальные инвестиции, прирост оборотных средств, социальное развитие;

– выявление резервов и мобилизация ресурсов в целях эффективного использования разнообразных доходов предприятия;

– соблюдение интересов акционеров и инвесторов;

© Непран И. В., 2015

– определение взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами и вышестоящими организациями, работниками предприятия;

– оптимизация налоговой нагрузки и структуры капитала;

– контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью предприятия и целесообразностью планируемых операций и ситуаций.

Процесс финансового планирования включает несколько этапов [4]:

– анализ инвестиционных возможностей и возможностей финансирования, которыми распоряжается предприятие. Для этого используют основные финансовые документы предприятий: бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, отчеты о движении денежных средств. Они имеют весомое значение для финансового планирования, так как содержат данные для анализа и расчета финансовых показателей деятельности предприятия, а также служат основой для составления прогноза этих документов;

– второй этап предусматривает составление основных прогнозных документов, таких как прогноз баланса, отчета о прибылях и убытках, движения денежных средств (движение наличности), которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру научно-обоснованного бизнес-плана предприятия;

– на третьем этапе уточняются и конкретизируются показатели прогнозных финансовых документов посредством составления текущих финансовых планов;

– на четвертом этапе осуществляется оперативное финансовое планирование;

– завершается процесс финансового планирования практическим внедрением планов и контролем за их выполнением.

Таким образом, четырехстадийный процесс планирования предполагает принятие решений и осуществление мероприятий, влияющих на будущее предприятия. То есть необходимо постоянно, на каждом этапе финансового планирования учитывать новую информацию.

Потребность финансового планирования предприятия побуждает к исследованию проблем финансового планирования и его практической реализуемости (табл. 1).

Таблица 1

**Проблемы организации финансового планирования на предприятиях в Украине [1; 2; 3]**

| № | Проблемы организации финансового планирования | Сущность проблемы |
|---|---|---|
| 1 | Нереальность формируемых планов | Необоснованные плановые данные по сбыту<br>Увеличенные потребности в финансировании и т. п. |
| 2 | Оперативность составления планов | Отсутствие четкой системы подготовки и плановой информации из отдела в отдел<br>Длительность процедуры согласования планов<br>Недостаток и недостоверность информации и т. п. |
| 3 | "Оторванность" стратегического планирования от текущего | Оторванные от реальности рискованные шаги, не подкрепленные ее возможностями<br>Нарушение последовательности операций планирования |
| 4 | Невыполнение планов | Необеспеченность необходимыми финансовыми и материальными ресурсами |
| 5 | Прогноз на основе бухгалтерской отчетности | Подмена сущности финансового планирования и прогнозирование тех результатов деятельности, которые отображены в формах бухгалтерской отчетности |
| 6 | Прозрачность планов для руководства | Отсутствие четких внутренних стандартов формирования финансовых планов |
| 7 | Комплексность | Отсутствие реальных планов по:<br>прибыли и убыткам;<br>движению задолженности;<br>плановым балансам |

Таким образом, для практической реализуемости финансового планирования необходимо усовершенствование его организации путем устранения проблем, связанных с ним. Это возможно при использовании финансового планирования в форме бюджетов, что позволит предприятию достичь [6]:

– улучшения оперативного управления, в частности сбалансированности поступлений и расходования средств предприятия;

– роста продаж и оптимизации затрат за счет маневрирования ресурсами предприятия;

– улучшения управления долговыми обязательствами и инвестициями;

– оптимизации структуры дебиторской и кредиторской задолженности;

– создания надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений предприятия, а также его финансового состояния в целом;

– быстрой реакции на изменения во внешней среде.

Существование в Украине комплексной проблемы организации финансового планирования, результатом которой является низкая практическая реализуемость финансовых планов, приводит к необходимости разработки и внедрения новых подходов к организации финансового планирования для предотвращения ошибочных действий в области финансов, а также уменьшения числа неиспользованных возможностей, создания предпосылок для получения чистой прибыли, достаточной для самоокупаемости и самофинансирования предприятия.

*Научный руководитель – докт. экон. наук, профессор Лукашев С. В.*

**Литература:** 1. Близнюк О. П. Фінанси : навч. посіб. / О. П. Близнюк, Л. І Лачкова, В. І. Оспіщев та ін. – К. : Знання, 2006. – 415 с. 2. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 3-є вид. перероб. і доп. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 432 с. 3. Найденова Р. И. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / Р. И. Найденова, А. Ф. Виноходова, А. И. Найденов. – М. : КНОРУС, 2011. –208 с. 4. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: підручник / А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 385 с. 5. Кірсанова Т. О. Проблеми та перспективи фінансового планування на підприємстві / Т. О. Кірсанова, Н. А. Дьяченко // Вісник СумДУ. Серія "Економіка". – 2011. – № 4. – С. 48–57. 6. Четверов В. С. Финансовое планирование как фактор эффективного управления деятельностью предприятия [Электронный ресурс] / Четверов В. С. // Экономика и социум. – 2013. – № 4 (9). – Режим доступа : http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_4_2013.

# ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ПЛАТІЖНА СИСТЕМА"

УДК 3336.717.13

***Новіченко А. В.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто економічний зміст поняття "платіжна система", яка забезпечує здійснення розрахунків на безготівковій основі, що у свою чергу відіграють вирішальну роль в успішному функціонуванні фінансової системи країни.*

***Ключові слова:*** *платіжна система, переказ коштів, платіжна організація, розрахунки.*

***Аннотация.*** *Рассмотрено экономическое содержание понятия «платежная система», которая обеспечивает осуществление расчетов на безналичной основе, которые, в свою очередь, играют решающую роль в успешном функционировании финансовой системы страны.*

***Ключевые слова:*** *платежная система, перевод средств, платежная организация, расчеты.*

***Annotation.*** *The economic essence of the concept "payment system" is studied which provides non-cash payments that, in turn, play a crucial role in the successful functioning of the financial system of the country.*

***Keywords:*** *payment system, funds transfer, payment organization, estimates.*

Невід'ємним спеціалізованим елементом практично всіх економічних операцій, що стосуються передачі грошової вартості в обмін на товар, послугу або фінансовий актив, є платіжні системи. Платіжна система є визначальною складовою економічної системи, центральною ланкою господарського механізму.

© Новіченко А. В. , 2015

Як показує досвід інших країн, раціональна організація платіжної системи сприяє удосконаленню товарно-грошових (ринкових) відносин, ефективному функціонуванню фінансової сфери та забезпеченню національних інтересів.

Метою статті є вдосконалення визначення поняття "платіжна система".

Слід зазначити, що коли впровадження платіжних систем (НСМЕП, СЕП) було лише на початкових стадіях, вони регулювалися підзаконними нормативно-правовими актами. Головними недоліками правового забезпечення платіжних систем попередніх періодів можна назвати наявність безсистемності законодавства та несподіваної визначеності термінів. Отже, сфера функціонування платіжних систем вимагала створення та ухвалення відповідного базового закону.

Закон України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" від 05.04.2001 р. [1] став першим законодавчим актом, в якому було зроблено спробу врегулювати основні відносини, які виникали у сфері функціонування платіжних систем. Вперше на офіційному рівні було визначено поняття "платіжна система" та її елементи. Даний закон і сьогодні є одним з основних нормативно-правових актів, що регламентує функціонування платіжних систем в Україні.

Питання визначення сутності поняття "платіжна система" досліджують у своїх наукових працях такі вчені-економісти, як Г. Бєлоглазова, А. Загородній, В. Ющенко, С. Юрій та інші [2 – 5]. Але треба сказати, що серед проаналізованих авторів немає спільної думки щодо цієї проблеми.

Так, у Законі України "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні" [1] платіжну систему визначено як платіжну організацію, членів платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів, який і є обов'язковою функцією цієї системи.

У ряді праць [2–4] платіжну систему представляють як систему механізмів, які слугують для переказу грошових коштів між суб'єктами господарювання, для розрахунку за платіжними зобов'язаннями, що виникають між ними.

Слід зазначити, що поняття платіжної системи має досить широке розуміння серед науковців (табл. 1).

Таблиця 1

**Точки зору авторів щодо визначення платіжної системи**

| Автори | Визначення |
|---|---|
| ЗУ "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" [1] | платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів |
| Ющенко В. А. [4, с. 16] | набір платіжних інструментів банківських процедур і зазвичай міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг, разом з інвестиційними та організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів та механізмів |
| Загородній А. Г. [3, с. 56] | це платіжна організація, члени платіжної системи, учасники платіжної системи та відносини, що виникають між ними при здійсненні розрахунків за операції, що виконуються із застосуванням платіжних карток цієї системи |
| Юровский Б. [6, с. 89] | платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними під час проведення переказу грошей |
| Бєлоглазова Г. Н. [2, с. 90] | це сукупність правил, договірних відносин, технологій, методик розрахунку, внутрішніх та зовнішніх нормативних актів, які дозволяють всім учасникам виконувати фінансові операції та розрахунки один з одним |
| Страхарчук А. Я. [7, с. 243] | це набір платіжних інструментів та банківських процедур, які забезпечують грошовий обіг на основі інвестиційних та організаційних правил та процедур |
| Юрій С. І. [5, с. 77] | система механізмів, які слугують для переказу грошових коштів між суб'єктами господарювання, для розрахунку за платіжними зобов'язаннями, що виникають між ними |
| Борисов А. Б. [8, с. 522] | сукупність інструментів і методів, що застосовуються для переказу грошей, здійснення розрахунків і врегулювання боргових зобов'язань між учасниками економічного обігу |
| Гетманцев Д. О. [9, с. 192] | це платіжна організація, члени платіжної системи та відносини, які виникають між ними під час проведення переказу грошей, що є обов'язковою функцією кожної платіжної системи |

Але все ж таки слід спробувати дослідити визначення такої дефініції, як "платіжна система" у більш широкому її значенні, при цьому беручи до уваги точки зору проаналізованих авторів.

Отже, для виведення науково обґрунтованого поняття "платіжна система" застосовуємо метод контент-аналізу. Для цього було розраховано питому вагу складових елементів визначення та виявлено частоту згадування кожного з них. Абстрактну модель кінцевих результатів контент-аналізу представлено на рис. 1.

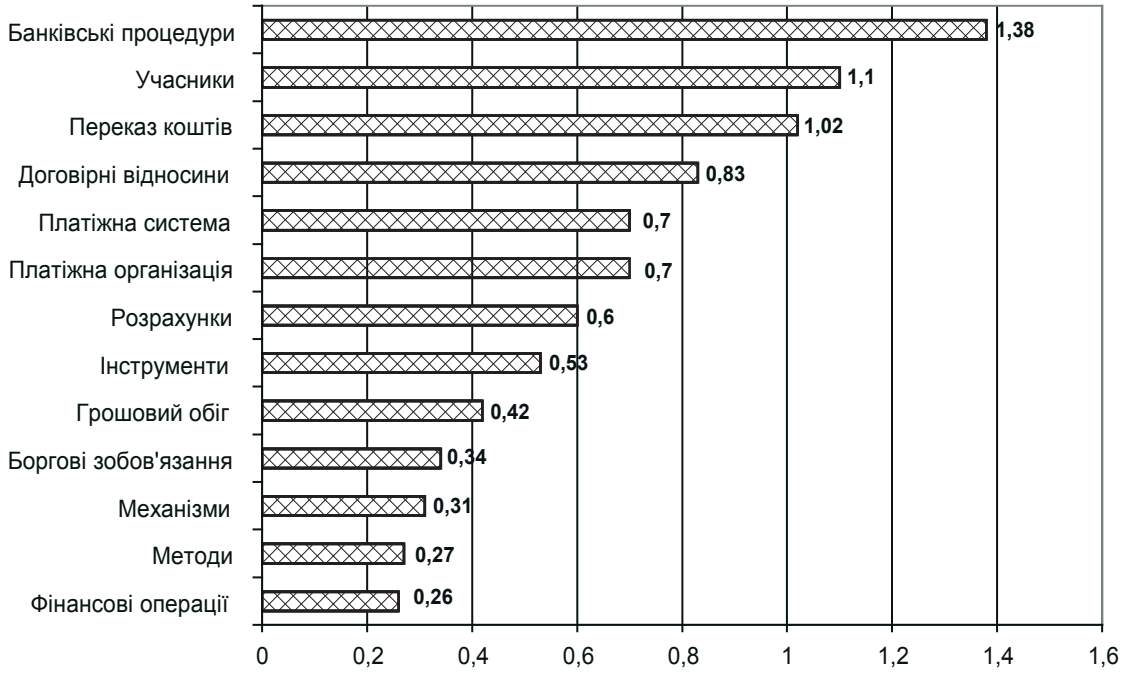



Рис. 1. **Кінцеві результати проведення контент-аналізу**

Отже, платіжна система – це платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність договірних відносин, які виникають між ними під час проведення розрахунків та інших фінансових операцій із застосуванням платіжних інструментів, методів і механізмів здійснення банківських процедур переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошових обіг.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що, даючи визначення платіжній системі, автори мають деякі розбіжності щодо сфери проведення операцій у розрізі платіжної системи.

Відтак, комплексне визначення платіжної системи, яке було запропоновано, дає можливість чітко зрозуміти всі характерні особливості її сутності та принципів функціонування.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Азізова К. М.*

---

**Література:** 1.Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 №2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14. 2. Белоглазова Г. Н. Деньги. Кредит. Банки : учебник / Г. Н. Белоглазова. – М. : Высшее образование, 2009. – 392 с. 3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с. 4. Платіжні системи: навч. посіб. для студ. вузів / В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол, І. М. Новак. – К. : Либідь, 1998. – 416 с. 5. Юрій С. І. Казначейська система : підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, М. Й. Мац. – Тернопіль, 2002. – 394 с. 6. Юровский Б. Энциклопедия бухгалтера и экономиста. Платежные карточки / Б. Юровский, С. Колесник. – Х. : [б. и.], 2002. – 115 с. 7. Страхарчук А. Я. Інформаційні системи і технології в банках : навч. посіб. / А. Я. Страхарчук, В. П. Страхарчук. – К. : УБС НБУ; Знання, 2010.– 515 с. 8. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – изд. 2-е., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2009. – 860 с. 9. Гетманцев Д. О. Банківське право України / Д. О. Гетманцев, Н. Г. Шукліна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

# АНАЛІЗ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ НАДХОДЖЕНЬ В УКРАЇНУ

УДК 330.322

***Олійник А. В., Шрестха К. К.***

Студенти 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проведено аналіз іноземних інвестицій в економіку України на основі статистичних даних за 2003 – 2014 рр. Розглянуто зарубіжний досвід у вирішенні проблем щодо покращення інвестиційного клімату країни.*

***Ключові слова:*** *прямі іноземні інвестиції, інвестиційна політика, іноземний інвестор, макрофінансова допомога.*

***Аннотация.*** *Проведен анализ иностранных инвестиций в экономику Украины на основе статистических данных за 2003 – 2014 гг. Рассмотрен зарубежный опыт в решении проблем по улучшению инвестиционного климата страны.*

***Ключевые слова:*** *прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика, иностранный инвестор, макрофинансовая помощь.*

***Annotation.*** *In the article the analysis of foreign investments into economy of Ukraine on the basis of statistical data for the years 2003 – 2014. Considered foreign experience in solving problems to improve the investment climate in the country.*

***Keywords:*** *Foreign direct investments, investment policy, a foreign investor, macro-financial assistance.*

Досить великий внесок у розвиток національної економіки роблять іноземні інвестиції, розмір яких до теперішнього року постійно збільшувався. Але наразі Україна знаходиться у досить непростій ситуації. І як ніколи вона потребує додаткових фінансових надходжень. Переважна більшість учених стверджують, що інвестиційна діяльність тепер стала однією з визначальних ланок в економічній політиці держави. Вона необхідна для швидкого подолання загальноекономічної кризи і виходу на позиції економічного зростання.

Теоретичні та практичні аспекти іноземного інвестування є однією з найактуальніших тем дослідження таких вітчизняних науковців, як Г. Я. Глуха, Д. Г. Лук'яненко, О. А. Прокопчук, А. Д. Чернявський [1–4] та інші. Однак через складну сучасну економічну ситуацію в Україні дослідження інвестиційних процесів набувають нового змісту та потребують ретроспективного аналізу для виявлення можливих шляхів покращення інвестиційного клімату країни. Тому метою даної роботи є аналіз інвестиційних надходжень в Україну за останні одинадцять років та дослідження зарубіжного досвіду щодо покращення інвестиційного клімату.

Слід зазначити, що залучення іноземних інвестицій не може бути панацеєю від економічної кризи. Воно повинно оформитися в ранг самостійного напрямку державної інвестиційної політики та стати свідченням фактичного проведення Україною курсу на цілеспрямовану відкритість для іноземних ринків [4].

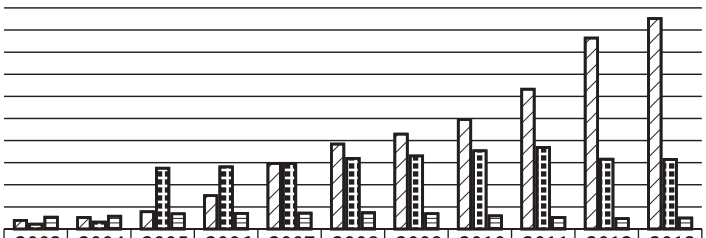
Прямі іноземні інвестиції – це довгострокові вкладення матеріальних засобів компаніями-нерезидентами в економіку країни (наприклад, для організації та будівництва підприємств) [2]. Це найбільш затребувана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, оскільки вона дозволяє реалізовувати великі проекти; крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління [5].

За офіційними даними Державної служби статистики [6] та на основі ретроспективного аналізу інвестицій, що надходять в країну, можна зробити висновок, що найбільшу долю інвестицій у 2003 – 2004 рр. займають надходження із США – 16 % та 11 % відповідно. Протягом 2005 – 2006 рр. – Німеччина (34 % та 26 % відповідно). У 2007 р. перше місце за обсягами інвестицій посіли Кіпр та Німеччина по 20 %. А починаючи з 2008 р. і дотепер лідируюче місце займають надходження з Кіпру (рис. 1).

Як видно з рис. 1, надходження з Кіпру мали постійну позитивну динаміку. У період з 2003 до 2013 р. обсяг інвестиційних надходжень зріс з 779,2 до 19036 млн дол. США.

Щодо Німеччини можна зробити наступні висновки: з 2003 до 2011 рр. спостерігається позитивна динаміка надходжень до України, а саме: обсяг інвестицій збільшився з 441,4 до 7 386,4 млн дол. США. Однак, починаючи з 2011 до 2013 р. розмір надходжень поступово зменшився до 6 291,8 млн дол. США.

© Олійник А. В., Шрестха К. К., 2015



| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кіпр | 779,2 | 1035,6 | 1562 | 3011,7 | 5941,8 | 7682,9 | 8593,2 | 9914,6 | 12645,5 | 17275,1 | 19035,9 |
| Німеччина | 441,4 | 631,6 | 5505,5 | 5620,7 | 5917,9 | 6393,8 | 6613,0 | 7076,9 | 7386,4 | 6317 | 6291,8 |
| США | 1074,8 | 1153,7 | 1374,1 | 1418 | 1436,8 | 1471,5 | 1387,1 | 1192,4 | 1043,1 | 936,7 | 991,1 |

Рис. 1. **Інвестиційні надходження в Україну протягом 2003–2013 рр. (млн дол. США)**

Динаміка інвестицій з США набуває позитивного значення з 2003 до 2008 рр. Найбільший темп приросту спостерігався у 2005 р. і складав 19,1 %, що відповідає зростанню з 1 153,7 до 1 374,1 млн дол. США. Протягом 2008 – 2012 рр. динаміка була негативною, найбільші зміни відбулися у 2010 р. – зменшення на 14,04 %, тобто на 194,7 млн дол. США. І на 2013 рік обсяг інвестицій склав 991,1 млн дол. США, що більше за попередній рік на 5,81 %.

Слід зауважити, що порівнюючи динаміку інвестицій всіх країн, найбільший стрибок надходжень спостерігався у період за 2004 – 2005 рр., фінансування збільшилося на 96,02 %. Тобто розмір інвестицій з 8 353,9 збільшився до 16 375,2 млн дол. США. Це можна пояснити тим, що у 2005 році німецький концерн Mittal Steel Germany викупив 93,02 % акцій "Криворіжсталі" за 24 млрд грн.

Зацікавленість в Україні з боку іноземних інвесторів досить істотна, і причини цього цілком зрозумілі:

- Україна становить ринок близько п'ятдесяти мільйонів споживачів;
- Україна займає стратегічне в економічному відношенні положення в Європі, звідси виробник може експортувати свою продукцію до Центральної Європи, Балкан, Росії, Кавказу й Центральної Азії;
- Україна має найродючіші сільськогосподарські землі у світі і багата на різноманітні природні ресурси;
- Україна володіє низкою унікальних технологій;
- Україна має добре підготовлені і кваліфіковані кадри.

Однак існуючий обсяг іноземних інвестицій в Україну є недостатнім. Україна є одним із претендентів у змаганні за іноземний капітал з іншими країнами Центральної Європи і новими незалежними державами, де створюється ринкова економіка, такими, як країни Латинської Америки, де економіка розвивається, а також із країнами Південно-Східної Азії, чиї економічні системи досі переживають труднощі [7].

Тепер розглянемо ситуацію, що склалася на сьогодні. Основними інвесторами України, на яких припадає 82% від загального обсягу інвестицій, залишалися Кіпр – 31 %, Німеччина – 12 %, Нідерланди – 11 %, Російська Федерація – 6 %, Австрія – 5 % і Велика Британія – 5 %, Британські Віргінські острови – 4 %, Франція – 3 % і Швейцарія – 3 %, Італія – 2 % [6].

Так, за даними Державної служби статистики [6], в І кварталі 2014 р. в економіку України надійшло понад 570 млн дол. США прямих іноземних інвестицій. Але за рахунок коливання курсу долара вартість акціонерного капіталу в Україні зменшилася майже на 6,3 млрд дол. та станом на 1 квітня 2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, унесених з початку інвестування становить 52 179,4 млн дол. США. Але незважаючи на високий попит на іноземні інвестиції з українського боку, з кожним місяцем обсяг іноземних інвестицій зменшується. В другому кварталі – 50 021,8 млн дол. США та у третьому – 48 522,6 млн дол. США.

Порівняння обсягів інвестиційних надходжень за 2013 р. та третій квартал 2014 р. наведено на рис. 2.

Незважаючи на те, що інвестиційний клімат України за сучасних умов несприятливий, загальна картина має досить оптимістичний вигляд. Це можна пояснити тим, що Рада ЄС з питань закордонних справ схвалила пакет фінансової допомоги Україні на суму 1 млрд євро середньострокової позики і 610 млн євро макрофінансової допомоги [8].

За сучасних умов Україні необхідно підвищувати інвестиційну привабливість, що можна зробити на основі зарубіжного досвіду щодо формування інвестиційної політики на прикладі Польщі та Чехії.

Після інтеграції в ЄС протягом останніх майже десяти років у Польщі побудували ефективну та справедливу ринкову економіку, що сприяло збільшенню прямих іноземних інвестицій. Поліпшення репутації Польщі на міжнародній арені сприяло додатковому надходженню прямих іноземних інвестицій до Польщі. Завдяки відносно

низькій вартості праці і кваліфікованим молодим працівникам Польща є лідером у залученні прямих іноземних інвестицій [9].

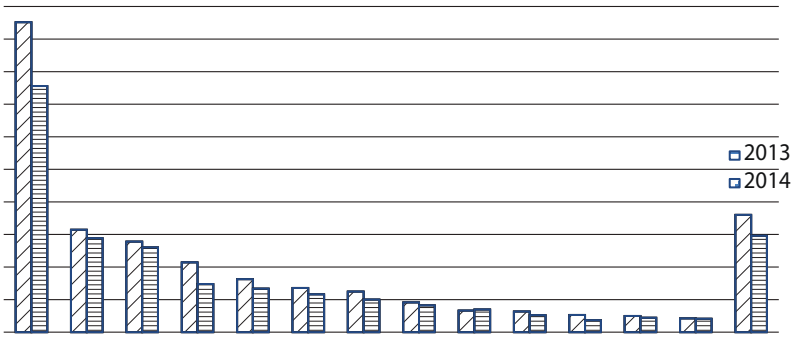



Рис. 2. **Порівняння обсягів інвестицій в Україну за 2013 р. та третій квартал 2014 р.**

У Чехії розроблено порядок надання пільг інвесторам – Закон "Про заохочення інвестицій". До наданих заохочень належать [10]:

– надання безоплатної позички на створення кожного нового робочого місця в Чехії в розмірі до 100 тис крон (приблизно 3 тис. дол. США) на одну особу; у разі виконання встановлених умов позика трансформується в дотацію;

– фінансова підтримка інвесторів, які вкладають кошти в наукові дослідження, розробки та пов'язаний з ними розвиток виробництва, орієнтований переважно на експорт;

– введення нульової ставки прибуткового податку строком на 10 років для новостворених юридичних та фізичних осіб і на 5 років для вже зареєстрованих компаній, які здійснюють модернізацію виробництва.

Іноземний інвестор на загальних підставах також може скористатися такими пільгами [10], як:

– фінансова підтримка для розвитку промислових зон країни;

– надання субсидій у розмірі до 50 % інвестиційних витрат при створенні робочих місць з північно-західній Чехії та північній Моравії;

– надання субсидій при прийомі на роботу місцевих жителів, зареєстрованих на біржі праці, випускників середніх шкіл, професійних училищ і вищих навчальних закладів, інвалідів.

Отже, провівши аналіз іноземних надходжень, можна зробити висновок про те, що незважаючи на тенденцію до збільшення обсягів інвестицій в Україну за останні роки, у 2014 р. з кожним кварталом спостерігається відтік інвестицій. Економіка країни і раніше зазнавала проблем, пов'язаних з недостатнім надходженням іноземного капіталу, а враховуючи події цього року спостерігається загострення цієї проблеми. Для вирішення цього питання на основі зарубіжного досвіду необхідно переглянути інвестиційну політику держави та законодавчу базу для заохочення іноземних інвесторів.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Штаєр О. М.*

**Література:** 1. Глуха Г. Я. Прямі іноземні інвестиції у контексті економічного зростання / Г. Я. Глуха // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7) – С. 113 – 121. 2. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О.М. Мозговий та ін. – К. : КНЕУ, 2002. 3. Прокопчук О. А. Іноземні інвестиції в економіку України: тенденції та перспективи [Електронний ресурс] / О. А. Прокопчук. – Режим доступу : file:///C:/Users/kafuprfin2/Downloads/znptdau_2013_1_3_29.pdf. 4. Антикризове управління: навч. посіб. / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2000. – 208 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bombabooks.com/book/28-antikrizisnoe-upravlenie-chernyavskij-a-d/18-glava-13-investicionnyj-menedzhment-kak-metod-antikrizisnogo-upravleniya.html. 5. Фінансовий портал "Мінфін" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/fdi/. 6. Державна Служба Статистики України. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/zd/ivu/ivu_u/ivu0314.html. 7. Новини та огляд: фінанси, ринок цінних паперів, банки, інвестиції, страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://financials.com.ua/investitsii-v-ukraine/69-privlechenie-investitsij-v-ekonomiku-ukrainy.html. 8. Трибуна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.trubyna.org.ua/ukrajina/rada-es-z-pytan-zakordonnyh-sprav-shvalyla-paket-finansovoji-dopomohy-ukrajini/. 9. Посольство Республіки Польща в Москві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://moskwa.msz.gov.pl/ru/embassy/economic_division

/ moskwa_ru_a_468. 10. Російський діловий портал Альянс Медіа – новини бізнесу інформація для підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.czech.allbusiness.ru/content/document_r_46847D2F-2BCD-4DE9-B9B1-0CAEA0A6B016.html.

# EXPENSES AND PRICE GROUNDING FOR A TRAVEL PRODUCT

УДК 338.486.4:338.512

***A. Pavlova***

4th year Student
of the Department of International Economic Relations of S. Kuznets KhNUE

***Annotation.*** *Pricing challenges and tasks in the tourism field were set up. Types of pricing were described. The stages of the price formation for a tour were considered based on the example of an eight-day tour to Spain offered by a travel enterprise of Ukraine.*

***Keywords:*** *pricing, tourist product, package, challenge, direct cost, indirect cost, overhead.*

***Анотація.*** *Поставлено проблеми та завдання ціноутворення в туристичній сфері діяльності. Позначено види ціноутворення. Розглянуто етапи формування вартості туристичної подорожі на прикладі восьмиденного туру до Іспанії об'єкта туристичної діяльності України.*

***Ключові слова:*** *ціни, туристичний продукт, упаковка, завдання, прямі витрати, непрямі витрати, накладні витрати.*

***Аннотация.*** *Поставлены проблемы и задачи ценообразования в туристической сфере деятельности. Обозначены виды ценообразования. Рассмотрены этапы формирования стоимости туристической поездки на примере восьмидневного тура в Испанию объекта туристической деятельности Украины.*

***Ключевые слова:*** *цены, туристический продукт, упаковка, задача, прямые затраты, косвенные затраты, накладные расходы.*

One of the keys to success in the tourism industry is how you price your product. To make consumers purchase your product and distributors promote it one has to provide that the price is consistent, accurate and competitive. Whether you are selling your product in the domestic or international market, it is important to precisely determine and understand the individual elements that make up the total price, and their impact on your product. In the tourism industry, price is often referred to as rate.

Analysis of recent researches and publications on package pricing has shown that the following pricing methods are applied to packages and (the most appropriate method depend on the type of product being sold).

Disguised pricing. Generally, discounted package components, such as accommodation, meals, entry fees, transport, are presented as one upfront cost. This method disguises the exact cost of individual components and also the extent of discount provided by individual operators. In general, a minimum of three elements should be included to disguise pricing.

Visible pricing. By offering a range of activities, attractions and options with each component costed at its full price, the final package cost may be too expensive to be appealing. This can be overcome by offering a flexible package with each component priced separately and available for purchase individually. The customer is then able to select their preferred package components according to their travel preferences and budget.

The analysis of challenges of tourism product pricing is presented in numerous scientific researches of such scientists as D. S. Ushakov, E. Iliina, O. G. Zyma, A. V. Shtereverya, U. U. Lola and others.

© A. Pavlova , 2015

In pricing a tourism product, failure to understand the consumers and see the destination from their perspective creates two major problems.

The first problem is that many destinations don't see the unique tourism experience they have to offer. Many examples of this problem manifest themselves in heritage tourism. For instance, residents in some rural areas cannot see how special their destination is because it is so familiar. It is hard to look at what is around you as if you had never seen it before. Planning requires looking at the product through someone else's eyes.

The flip side of the same coin and the second problem is when tourism managers are so focused on the product that they forget the consumer. This is common with folks associated with new facilities. They focus on every attribute of the building or operation and forget to consider what really creates value for the consumer.

The challenge for the tourism product developer is to be completely aware of the many product options available within the destination area. With this knowledge, sites and experiences can be organized and presented to the visitor in a way that creates value for the consumer and maximizes benefits for the destination.

A local tourism enterprise was chosen as an example for analysis of price formation for a tour package. The object of this paper is creating and calculation of price of a tour package for 1 person. The subject is to consider all the stages of pricing of a travel product. The purpose is to find possible solutions to problems that arise thereof. As an example, it was decided to choose an 8-day tour to Spain that it proposed by a given travel enterprise.

The Tour Program

Day 1 (Kyiv – Barcelona): Arrival at the airport of Barcelona, transfer to the hotel. Free time. Excursion to the mountain of Montjuic, a visit to the complex " Olympic Ring ", open air museum " Spanish Village ". At the end of the day an unforgettable light show "Magic Fountains" is offered. Late return to the hotel. Overnight.

Day 2 (Barcelona – Valencia): Breakfast. A sightseeing tour of Barcelona with a tour of its main attractions, walking on the Ramblas , Gothic Quarter, Barcelona's visit to the aquarium and the Cathedral of the Holy Family. Moving to Valencia. Accommodation at the hotel. Free time. Overnight.

Day 3 (Valencia – Toledo): Breakfast. Meeting with the capital of Valencia: a walking around through the historic center, Valencia Cathedral, Palace of the Palau de la Generalitet, town of art and science. Moving to Toledo. Accommodation in the hotel. Free time. Overnight.

Day 4 (Toledo – Madrid): Breakfast. A walking tour of Toledo with a tour of the old center, the Cathedral, synagogues, houses – El Greco Museum, the Monastery of San Juan de Reyos. Moving to Madrid. After accommodation in the hotel – free time. Dinner. Overnight.

Day 5 (Madrid ): Breakfast. A sightseeing tour of the capital of Spain: Gran Vía, Plaza Cibeles, Puerta de Alcalá, the Prado Museum. Free time. Dinner. Overnight.

Day 6 (Sargos): Breakfast. Moving to Sargos. Stop in the historic center of Sargos, visit to the Cathedral, the Cathedral of San Salvador, the Palace of Aljafería. Moving to the Costa Brava. Accommodation in a hotel in Lloret de Mar. Free time. Dinner. Overnight.

7 day (Figueres): Breakfast. A visit to the home of the most famous in the world Catalan and the richest in the world artist. An excursion to the theater-museum of Salvador Dali. Return to the hotel. Free time. Dinner. Overnight.

Day 8 (Costa Brava – Barcelona – Kyiv): Breakfast. Free time. Transfer to the airport.

Calculation of the tour.

**The tour is designed for 20 people, the duration of the trip is 8 days**

| **Direct costs:** | |
|---|---|
| Air flight Kyiv – Barcelona – Kyiv | 47060 UAH per group (1 ticket – 2353 UAH) |
| Renting a bus (petrol, driver) | 10 230 UAH |
| The head of the group | 1 534 UAH |
| Accommodation and food for the group leader and the bus driver | 3 683 UAH |
| Visa for tourists | 10 230 UAH |
| Indirect costs: | |
| Medical insurance of tourists | 2 864 UAH |
| Accommodation and food for tourists (breakfast and dinner, 7 nights) | 42 964 UAH |
| Entrance tickets to the Prado Museum | 1 228 UAH |
| Entrance tickets to the Theatre-Museum of Dali | 1 432 UAH |

The overheads of the company (negotiations, rent, salaries, advertising of the tour) make 10 % of the direct costs.

Direct costs are 72 737 UAH.

Overheads make 7 274 UAH.

Indirect costs amount to 48 488 UAH.

The cost of the tour: 72 737+7 274+48 488=128 499 UAH.

The target profit is 10 % of the cost of the tour, i.e. 12 850 UAH.

The tour price: 128 499+12 850=141 349 UAH.

Tour price per person: 141 349/20 = 7 068 UAH.

After overcoming of all necessary steps of price formation, there was calculated the price of tour per person which was defined as 7068 UAH.

Conclusion and perspectives. So, after analyzing and calculating the creation of tour package it was determined that there was used disguised pricing technique which was described at the beginning of the article. This technique is tending to face the problem of high price that can seem as not affordable for some representatives of target consumers. The perspective for overcoming such problem is transforming the technique of pricing from disguised pricing to visible pricing which can allow consumers to choose the components of their tour package, decreasing in such way the price or re-evaluating the importance of one or another component of a tour. This approach can be beneficial for travel enterprises as well, as it can attract more customers with less sophisticated needs and less level of income as well.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Туроперейтинг : учеб. пособ. / Е. Ильина. – М. : Финансы и статистика, 2005. – С. 24–28. 2. Ушаков Д. Прикладной туроперейтинг / Д. Ушаков. – М. : ИКЦ "МарТ", 2004. – 416 с. 3. Жукова М. Менеджмент в туристском бизнесе / М. Жукова // М. : КНОРУС, 2006. – 192 с. 4. Любіцева О. Методика розробки турів : навч. посіб. / О. Любіцева – К. : Альтерпрес, 2003. – 104 с. 5. Кабушкин Н. Менеджмент туризма : учебник / Н. Кабушкин. – Мн. : Новое знание, 2002. – 409 с.

## СПЕЦИФИКА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ БАНКА

УДК 336.23.1

***Петрова Е. Н.***

Студентка 6 курса
факультета экономической информатики ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Аннотация.*** *Рассмотрены проблемы рейтинговой оценки надежности банков Украины, основная коэффициентная рейтинговая система надежности коммерческих банков EAGLES, ее компоненты, расчет их, а также выявлены основные преимущества данной системы.*

***Ключевые слова:*** *банковская система, рейтинговая оценка, надежность коммерческих банков, система оценки надежности банка.*

© Петрова Е. Н., 2015

***Анотація.*** *Розглянуто проблеми рейтингової оцінки надійності банків України, основну коефіцієнтну рейтингову систему надійності комерційних банків EAGLES, її компоненти, їх розрахунок, а також виявлено основні переваги даної системи.*

***Ключові слова:*** *банківська система, рейтингова оцінка, надійність комерційних банків, система оцінки надійності банку.*

***Annotation.*** *One of work problems with the personnel in the organization at attraction of shots is investigated – management of adaptation. It is considered interaction of the worker and the organization during which there is their mutual adaptation.*

***Keywords:*** *bankovskaya system peytingovaya otsenka, nadezhnost kommepcheskih bankov, sistema otsenki nadezhnosti banka.*

Степень развития экономики государства во многом определяется стабильностью банковской системы. Одним из вариантов комплексной оценки финансового состояния коммерческих банков является разработка системы рейтингов надежности. Проведение такой оценки требует значительных затрат средств и времени, и в настоящее время базируется на ежемесячно публикуемой информации по единичным показателям. Поэтому актуальной является проблема создания рейтинговой системы оценки надежности банка, которая позволила бы по публикуемой отчетности определить итоговый рейтинг, что в свою очередь не будет являться банковской тайной и предоставит возможность периодически публиковать рейтинги всех банков Украины.

Анализом проблем оценки надежности банка занимались Фетисов Г. Г., Панова Г. С. [1 – 2]. Все существующие методики классифицируются на балльные (CAMELS) и коэффициентные (методики Кромонова В. С., Ширинской О. Б., "КоммерсантЪ") [1]. Преимуществом балльных методик является возможность ранжировать банки на надежные и ненадежные. Коэффициентные методики определяют, какой банк является более или менее надежным по сравнению с другими, выстраивают банки по степени убывания надежности, но не являются точными. В современных условиях хозяйствования предъявляемым выше требованиям отвечает рейтинговая система EAGLES, компоненты которой имеют такой вид (табл. 1):

Таблица 1

**Компоненты рейтинговой системы EAGLES и их расчет**

| Компоненты рейтинга | Расчет компонент | Условные обозначения | Минимально допустимое значение |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ec – Equity capital signs<br>Показатели капитализации Банка | $E_c = \frac{CK}{PAP}$, (1) | *CK* – собственный капитал;<br>*PAP* – рабочие активы, взвешенные с учетом риска | *Ec* не менее 0,08 (рекомендовано Базельским комитетом по банковскому надзору) |
| A – Attribute characteristics | Наличие генеральной лицензии НБУ – 0,3 балла.<br>Выполнение требований НБУ по резервированию, по соблюдению обязательных экономических нормативов – от 0 до 0,3 балла.<br>Масштабность деятельности – от 0 до 0,2 балла.<br>Опыт работы на финансовом рынке (с момента получения лицензии НБУ) – от 0 до 0,1 балла.<br>Сотрудничество с международными финансово-кредитными организациями – от 0 до 0,1 балла | | Компонента А не менее 0,6, так как если банк не имеет лицензии НБУ и не выполняет его требования, надежным его считать не рекомендуется и нет смысла рассчитывать его рейтинг |
| G – Growth signs<br>Показатели динамики активов и собственного капитала | $G = \frac{1}{2}G_1 + \frac{1}{2}G_2$ (2)<br>$G_1 = \frac{CA_n}{CA_{n-1}}$ (3)<br>$G_2 = \frac{CK_n}{CK_{n-1}}$ (4) | $CA_n, CA_{n-1}$ – совокупные активы, соответственно, текущего и предыдущего года (месяца); $CK_n, CK_{n-1}$ – капитал банка на текущий и предыдущий год (месяц) | *G* не менее индекса инфляции цен *Iц* за рассматриваемый период (год, месяц соответственно) |
| L – Liquidity signs<br>Показатели ликвидности | $L = \frac{1}{2}\cdot L_1 + \frac{1}{2}\cdot L_2$ ; (5)<br>$L_1 = \frac{ВЛА}{ТО}$; (6)<br>$L_2 = \frac{АНР}{СО}$ ; (7) | *ТО* – текущие обязательства;<br>*ВЛА* – высоколиквидные активы;<br>*СО* – совокупные обязательства;<br>*АНР* – активы, не подверженные риску ВЛА, государственные ЦБ, основные средства и нематер. активы) | *L*1 не менее норматива НБУ мгновенной ликвидности для банков – 0,2<br>*L*2 не установлен |

Закінчення табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| E – Earnings<br>Показатели прибыльности | $E = \frac{1}{2}\cdot E_1 + \frac{1}{2}\cdot E_2$ ; (8)<br>$E_1 = \frac{ФР + ПТ}{СК}$ ; (9)<br>$E_2 = \frac{ФР + ПТ}{СА}$ ; (10) | *ФР* – финансовый результат;<br>*ПТ* – прибыль текущего года;<br>*РА* – рабочие активы;<br>*СК* – собственный капитал | –<br>–<br>–<br>– |
| S – Structure signs<br>Показатели структуры баланса | $S = S_1 + S_2 + S_3$ ; (11)<br>$S_1 = \frac{1}{2}\cdot\left(\frac{АНР}{СА} + \frac{1 - ПСД}{ДН}\right)$ ; (12)<br>$S_2 = \frac{МБК + СД}{СО}$ ; (13)<br>$S_3 = \frac{СК}{УФ}$ ; (14) | *АНР* – активы, не подверженные риску;<br>*ПСД* – просроченные и сомнительные доходы;<br>*ДН* – доходы начисленные;<br>*СК* – собственный капитал;<br>*УФ* – уставный фонд | –<br>–<br>–<br>– |

Заявленные показатели надежности вносят неодинаковый вклад в общий результат рейтинга.

Так, значение *ROA* варьирует от 0 до 1 среди банков Украины, а показатель S3 структуры капитала – от 1 до 14 единиц.

Суммирование таких коэффициентов теряет экономический смысл, так как влияние прибыльности окажется несравненно меньшим, чем влияние показателя S3 на итоговый результат рейтинга.

В этой связи будет уместно провести корректировку каждого из коэффициентов надежности, которая позволит привести значения всех показателей к диапазону изменения от 0 до 1.

$$K_{ck}^{i} = \frac{K^{i} - K_{Min}^{i}}{K_{Max}^{i} - K_{Min}^{i}}, \qquad (1)$$

где $K_{ck}^{i}$ – скорректированный коэффициент надежности банка;

$K^{i}$ – исходное значение коэффициента надежности;

$K_{Min}^{i}$ – минимальное статистическое значение данного коэффициента среди исследуемой совокупности (банков Украины);

$K_{Max}^{i}$ – максимальное статистическое значение данного коэффициента среди исследуемой совокупности.

Процесс корректировки можно отобразить графически (рис. 1).

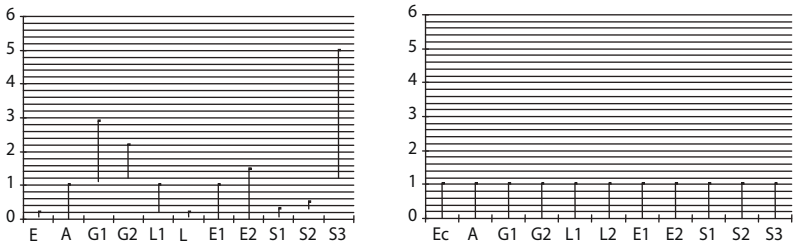



Рис. 1. **Диапазоны изменения значений показателей EAGLES до и после корректировки**

После проведения корректировки каждый показатель будет адекватно отражать равный не только по качественной, но и по количественной значимости вклад в суммарный рейтинг.

В методике EAGLES всем компонентам надежности придается одинаковая степень важности при формировании итогового показателя, что отражается присвоением каждой из компонент веса, равного единице. Значение итогового рейтинга рассчитывается по формуле:

$$R = Eск + Aск + Gск + Lск + Eск + Sск. \qquad (2)$$

где *Еск, Аск, Gск, Lск, Еск, Sск* – компоненты, составные коэффициенты которых предварительно скорректированы по формуле 1.

Полученному числовому результату следует дать экономическую интерпретацию – надежен банк или нет, и если да, то в какой степени. Для расчета рейтинга банка, надежность которого минимальна, в формулу 2 подставляются минимально допустимые (рекомендуемые) значения тех коэффициентов, для которых эти значения определены законодательно или экспертным путем (*L*1, *E*, *G*1 и *G*2, *A*). Для показателей, минимальную границу которых определить проблематично, при расчете берется минимальное статистическое значение. Банки, рейтинг которых превысил минимальную границу рейтинга EAGLES, следует считать надежными. Максимальный рейтинг равен 8.

В пределах максимальной и минимальной границы значения рейтинга банки можно классифицировать на неограниченное количество групп – как равных, так и неравных. С этой целью для каждого коэффициента, составляющего рейтинг, определяются диапазоны изменения, характерные для той или иной группы. В формулу 2 подставляются значения коэффициентов, разбивающие банки на группы. Графически рейтинговая позиция банка может быть подана на рис. 2.

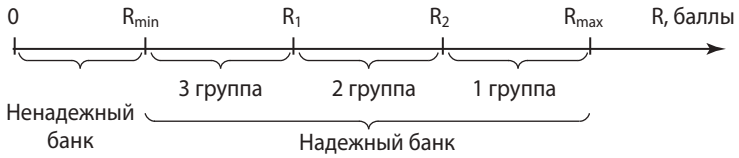



Рис. 2. **Экономическая интерпретация рейтинга EAGLES**

Таким образом, рассмотренная методика оценки надежности коммерческого банка EAGLES имеет такие преимущества:

1. Подбор показателей надежности в достаточной мере отражает финансовое состояние банка. Рассчитать рейтинг возможно по публикуемой банком отчетности. Результат рейтинга не будет являться банковской тайной.

2. Корректировка показателей позволяет исключить влияние на значение рейтинга таких факторов, как порядок и диапазон изменения значения коэффициентов. Это позволит сделать показатели равноправными и позволит уйти от субъективизма выбора веса при коэффициентах.

3. Возможность более объективной характеристики по степени убывания надежности банков в пределах каждой из групп.

Использование системы оценки надежности коммерческого банка для расчета рейтингов будет являться рекламой и стимулом к более эффективной работе банков.

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Серова И. А.*

**Література:** 1. Фетисов Г. Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки : учеб. пособ. / Г. Г. Фетисов. – М. : Финансы и статистика, 1999. 2. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка: монография / Г. С. Панова. – М. : Финансы и статистика, 1996. 3. Погремушный А. А. Рейтинг украинских банков по версии НБУ / А. А. Погремушный, А. Е. Комаха, Е. В. Андрущенко // Бизнес. – 2005. – № 50 (673). – с. 52. 4. Рейтинговое агентство "Кредит-Рейтинг". Список рейтингов заемщиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.credit-rating.com.ua/ru/researches.html. 5. Пирошка М. Н. Базель 2 для управляющих банками / М. Н. Пирошка // Банковское дело. – 2006. – № 3. – С. 10.

# ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 330.342:331.2

***Пєшкова Г. І.***

Магістрант 1 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто особливості та основні вимоги до застосування ключових показників ефективності (КПЕ) на промисловому підприємстві, проаналізовано вплив їх запровадження на систему оплати праці.*

***Ключові слова:*** *оплата праці, ключові показники ефективності, ефективність праці.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены особенности и основные требования к применению ключевых показателей эффективности (КПЭ) на промышленном предприятии, проанализировано влияние от их внедрения на систему оплати труда.*

***Ключевые слова:*** *оплата труда, ключевые показатели эффективности, эффективность труда.*

***Annotation.*** *The features and the basic requirements for the use of key performance indicators (KPI) in industry are considered, the impact on the wages of their introduction is analyzed.*

***Keywords:*** *labour remuneration, key performance indicators, labour efficiency.*

Останнім часом з метою поліпшення результатів роботи організації через потенціал своїх співробітників спостерігається тенденція до проведення роботодавцями періодичної оцінки якості виконання роботи персоналом. Найкращим способом виділити внесок окремого працівника в досягненні кінцевого результату підприємством є застосування системи ключових показників ефективності (КПЕ).

Проблеми і особливості запровадження системи КПЕ на підприємстві було розглянуто в працях таких учених, як Р. Каплан, Д. Нортон, А. А. Віхров, Ф. Б. Кубатієва, Є. Стишнєва [1 – 4]. Спочатку КПЕ було розглянуто як інструмент управління в методології системи збалансованих показників, яка була запропонована Р. Капланом і Д. Нортоном [1].

За результатами багатьох досліджень один з основних висновків, сформульованих Р. Капланом і Д. Нортоном, полягає в тому, що співробітники багатьох організацій часто не розуміють своєї ролі в реалізації стратегії і не мотивовані тим, щоб підвищити її ефективність.

Саме це і є основною метою впровадження системи КПЕ – знайти прямий зв'язок між щоденною діяльністю персоналу як з результатами діяльності організації в цілому, так і з розміром їхньої заробітної плати, що дозволить установлювати справедливий розмір матеріальної і нематеріальної винагород. Коли всі співробітники компанії бачать загальну мету і чітко уявляють, що їм необхідно зробити для її досягнення, кожен из них підходить до своєї ділянки роботи з більшою відповідальністю.

Така система управління, орієнтована на цілі компанії, охоплює всі механізми управління: від бачення загальних перспектив до індивідуальних конкурентних стратегій, а також опис і контроль заходів з використанням збалансованих КПЕ [5].

На великому промисловому підприємстві можна як найкраще спостерігати ефект від застосування ключових показників, адже є можливість чітко визначити зони відповідальності кожного працівника, встановити ключові показники ефективності для кожної категорії працівників, виміряти ступінь їх виконання, і, як наслідок, керівнику зручніше контролювати діяльність окремих підрозділів підприємства. З іншого боку, розвинена структура промислового підприємства і, відповідно, наявність розгалуженої системи зв'язків між підрозділами значно ускладнюють узгодження КПЕ різних структурних одиниць.

Головна умова під час упровадження КПЕ – зробити так, щоб дії співробітників з різних служб не були суперечливими і не гальмували роботу фахівців з інших підрозділів, а в діяльності організації попереджали про можливі проблеми.

Основною проблемою при впровадження системи КПЕ на промисловому підприємстві є те, що дуже складно оцінити якість роботи кожного окремого працівника, особливо якщо немає конкретної норми виробітку, і його робота впливає на кінцевий результат опосередковано.

© Пєшкова Г. І., 2015

Всі КПЕ необхідно формулювати на основі основних цілей, які ставляться перед кожним працівником. Формулювання показників для кожного рівня управління, для кожної окремої посади – необхідно починати по ієрархії, тобто зверху вниз. Отже, КПЕ для певної посади буде формулюватися на основі КПЕ для безпосереднього керівництва, якому вона підпорядковується. Такий спосіб дає можливість уникнути протиріч між головними цілями та основними завданнями персоналу на різних рівнях.

Не рекомендується обирати більше 4 – 5 показників, адже це дезорієнтує працівника і ускладнює процес визначення ключових завдань, що ставляться перед ним, та значно ускладнює процес підрахунку.

Прив'язуючи ключові показники ефективності до заробітної плати, потрібно розуміти, що під час використання КПЕ заробітна плата складатиметься зі змінної та основної частини. КПЕ можуть бути прив'язані тільки до змінної частини, адже рівень виконання планових завдань за КПЕ буде коливатися з місяця в місяць. Також необхідно визначити, який відсоток заробітної плати буде змінною частиною [6].

Питома вага бонусів не має бути менше 20 %, адже в такому випадку втрачається їх мотиваційна роль, і запровадження системи КПЕ буде неефективним. Базуючись на досвіді зарубіжних компаній, частку бонусів у заробітній платі доцільно встановити на рівні 40 %. Питома вага показників розділяється за ступенем важливості, враховуючи, що для кожного окремого показника вона не має бути меншою за 5 %, оскільки в такому випадку він не буде сприйматися робітником як важливий.

Відтак, можна зробити висновок, що запровадження системи ключових показників ефективності на промисловому підприємстві матиме позитивний ефект, обумовлений підвищенням загальної ефективності діяльності підприємства, оскільки при дієвості системи кожен співробітник усвідомлюватиме зв'язок між своїми конкретними обов'язками і стратегічними цілями компанії. А керівники, володіючи механізмом підтримки прийнятого рішення, матимуть можливість виміряти ефективність роботи кожного підрозділу і зможуть впливати на процес реалізації стратегії компанії.

При цьому світовий досвід показує, що правильне впровадження системи КПЕ дає змогу підвищити ефективність роботи підприємства, а отже, і його прибутковість на 10 % [7].

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Котлик А. В.*

**Література:** 1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-бизнес, 2008. – 320 с. 2. Віхров А. А. Інтеграція систем KPI/BSC в єдиний інструмент управління / А. А. Віхров, П. А. Лекомцев // Управління компанією. – 2005. – № 10 (53). – С. 15. 3. Кубатиева Ф. Б. KPI – каждому по способностям / Ф. Б. Кубатиева // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. – 2010. – № 2. – С. 129 – 131. 4. Стишнева Е. Как работать с KPI [Електронний ресурс] / Е. Стишнева // Проблемы современной экономики. – Режим доступа: http://www.rusconsult.ru. 5. Мейер М. В. Оценка еффективности бизнеса / М. В. Мейер; пер. с англ. – М. : Вершина, 2008. – 243 с. 6. Клочков А. К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А. К. Клочков. – М. : Эксмо, 2010. – 160 с. 7. Литягин А. А. Реальное целевое управление / А. А. Литягин. – М. : Эльга, 2010. – 352 с.

# АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ

УДК 33.02:336.717

***Пісецька Д. С.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розкрито сутність поняття "кредитоспроможність". Наведено ознаки, які розкривають сутність кредитоспроможності. Розглянуто методи оцінки кредитоспроможності клієнтів банку. Сформульовано висновки та запропоновано методи поліпшення оцінки кредитоспроможності клієнтів банку.*

***Ключові слова:*** *кредитоспроможність, методи оцінки, шляхи удосконалення.*

***Аннотация.*** *Раскрыта сущность понятия «кредитоспособность». Приведены признаки, раскрывающие сущность кредитоспособности. Рассмотрены методы оценки кредитоспособности клиентов банка. Сформулированы выводы и предложены методы улучшения оценки кредитоспособности клиентов банка.*

***Ключевые слова:*** *кредитоспособность, методы оценки, пути усовершенствования.*

***Annotation.*** *The essence of the concept of "creditworthiness", given signs that reveal the essence of the credit, the methods of assessing the creditworthiness of clients. The conclusions and the methods of improving the assessment of the creditworthiness of clients.*

***Keywords:*** *creditworthiness, evaluation methods, ways to improve.*

У сучасних умовах загострення конкуренції у банківському секторі зростає роль банківського кредитування. При цьому банки у процесі надання кредитних позик зіштовхуються зі значними кредитними ризиками. Одним із основних інструментів виявлення та управління кредитним ризиком є оцінка кредитоспроможності позичальника.

Проблемам оцінки кредитоспроможності позичальника приділяється значна увага в економічній та фінансовій літературі. Але не існує єдиної методики до оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання.

Проблемні питання теорії оцінки кредитоспроможності позичальника привертають значну увагу вчених у галузі економіки, фінансів та банківської справи. Зокрема, в Україні дослідженням цих проблем займалася велика кількість вітчизняних учених, а саме: Т. Андрушків, Ю. Бугель, О. Васюренко, В. Вітлінський, В. Галасюк, І. Гуцал, Н. Дехтяр, О. Дзоблюк, А. Єпіфанов, Н. Маслак, О. Мороз, О. Остафіль, О. Пернарівський, О. Петрук, Л. Примостка, М. Савлук, Н. Тарасенко, О. Терещенко, Я. Чайковський та ін.

Значний внесок у дослідження питань оцінки кредитоспроможності зробили закордонні науковці: Е. Альтман, А. Бітті, Е. Брігхем, К. Бюлер, Е. Ваухем, Л. Гапенські, Д. Гелей, В. Єдронова, Д. Єндовицький, Ф. Захер, Т. Карлін, М. Кроухі, О. Лаврушин, А. Макмін, Г. Панова, Г. Притч, П. Рассел, М. Роберт, П. С. Роуз, Дж. Сінкі, М. Слау, В. Усоскін, С. Хасянова та інші.

Метою є узагальнення та аналіз сучасних наукових підходів щодо тлумачення кредитоспроможності та уточнення його економічного змісту та вивчення основних методик оцінки кредитоспроможності позичальників банку.

Задачами статті є:

- удосконалити оцінки кредитоспроможності позичальника, висвітлити значення;
- проаналізувати методи, які використовуються при оцінці кредитоспроможності;
- запропонувати шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності.

Проаналізувавши історію використання поняття "кредитоспроможність", можна зазначити, що воно з'явилося ще у XVIII ст. Одним із перших визначення кредитоспроможності надав Н. Бунге наприкінці XIX ст.

Історія використання поняття "кредитоспроможність" свідчить про те, що це економічне поняття тісно пов'язане насамперед із культурою кредитування, яка є відображенням розвиненості кредитних відносин у країні. Еволюція даного поняття відбувається під впливом економічного середовища, у якому функціонують кредитні установи, тобто від ступеня розвиненості економіки країни, її вступу до світового ринку [1, с. 15].

Проаналізувавши зазначені вище визначення кредитоспроможності, можна зробити такий висновок. В більшості джерел під кредитоспроможністю розуміється "спроможність", "можливість", "наявність або сукупність можливостей", "система умов", "оцінка банком", "здатність", "наявність передумов".

© Пісецька Д. С., 2015

На підставі аналізу поглядів учених можна зробити висновок, що кредитоспроможність є комплексним поняттям, яке слід характеризувати з різних сторін. Тому потрібно виокремити певні ознаки, які повинні розкривати сутність кредитоспроможності, а саме:

– спроможність позичальника розрахуватись за борговими зобов'язаннями, тобто його задовільний фінансовий стан;

– здатність виконати свої зобов'язання перед банком у повному обсязі та у визначений строк (тобто виконання принципів терміновості, платності і забезпечення кредиту);

– наявність джерел повернення кредиту – грошові кошти.

Виходячи з виокремлених ознак, під кредитоспроможністю будемо розуміти спроможність позичальника розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями перед банком у повному обсязі та у визначений строк грошовими коштами [2, с. 20].

Методи оцінки кредитоспроможності:

– на основі системи фінансових коефіцієнтів;

– на основі аналізу грошових потоків;

– на основі рейтингової системи оцінки.

При здійсненні оцінки фінансового стану позичальника – фізичної особи, мають бути враховані:

– соціальна стабільність клієнта (наявність власної нерухомості, цінних паперів, постійної роботи, сімейний стан);

– вік та здоров'я клієнта;

– загальний матеріальний стан клієнта;

– інтенсивність користування банківськими позиками у минулому та своєчасність їх погашення і відсотків по них;

– зв'язки та репутація клієнта у діловому світі.

Серед існуючих зарубіжних методів і моделей оцінки кредитоспроможності виокремлюють наступні:

– класифікаційні (статистичні) методи оцінки, до яких належать рейтингові (бальні) системи оцінки та моделі прогнозування банкрутства;

– моделі комплексного аналізу (базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту): "правило п'яти Сі", PARTS, CAMPARI, MEMO RISK, PARSER, система 4FC.

У міжнародній банківській практиці одним із найпоширеніших підходів до визначення кредитоспроможності позичальника є рейтингові системи, що враховують і кількісні, і якісні характеристики клієнта. Кредитоспроможність визначається за допомогою рейтингу, вираженого у балах, і залежно від кількості балів визначається належність позичальника до того чи іншого класу клієнтів за рівнем ризику. Рейтингові системи оцінки передбачають передусім вибір і обґрунтування системи показників та їхню класифікацію за групами. Ці групи ранжуються залежно від їх значущості в оцінці кредитоспроможності клієнта з позицій банку.

Для поліпшення оцінки кредитоспроможності позичальника необхідно:

– використовувати розширений набір фінансових коефіцієнтів, оскільки застосування обмеженої їх кількості знижує якість аналізу, що проводиться;

– використовувати для аналізу кредитоспроможності на додаток до аналізу на основі фінансових коефіцієнтів аналіз грошового потоку клієнта;

– окрім аналізу фінансового положення позичальника необхідно аналізувати моральні якості клієнта і його здатність заробити гроші для погашення кредиту, оскільки від цього значною мірою залежать своєчасність і повнота повернення позикових засобів;

– ретельно вивчати кредитну історію клієнта.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Жуков В. В.*

---

**Література:** 1. Основи банківської справи: підручник / [І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін, В. В. Соляр та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 410 с. 2. Борисов А. Б. Большой енциклопедический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2010. – 895 с. 3. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р., зі змінами, внесеними 22.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40 &nobreak=1. 4. Яценко П. М. Банківська справа / П. М. Яценко. – К. : Центр навчальної

літератури, 2011. – 410 с. 5. Аналіз банківської діяльності : підручник / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2010. – 599 с.

# ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657:63

***Плюсніна Н. В.***

Студентка 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Визначено напрями впливу елементів облікової політики на формування фінансових результатів діяльності підприємства та проведено аналіз різних підходів до розкриття поняття "фінансовий результат". Надано рекомендації щодо забезпечення об'єктивності вибору елементів облікової політики.*

***Ключові слова:*** *фінансові результати, облікова політика, елементи, методи, положення (стандарти) бухгалтерського обліку.*

***Аннотация.*** *Определены направления влияния элементов учетной политики на формирование финансовых результатов деятельности предприятия, и проведен анализ различных подходов к раскрытию понятия «финансовый результат». Даны рекомендации по обеспечению объективности выбора элементов учетной политики.*

***Ключевые слова:*** *финансовые результаты, учетная политика, элементы, методы, положения (стандарты) бухгалтерского учета.*

***Annotation.*** *The main lines of accounting policy elements influence on the financial performance of a company have been studied, the level of impact of fixed assets assessment and inventory disposal assessing methods on the financial results has been determined. The recommendations on ensuring the objectivity of selecting accounting policy items have been given.*

***Keywords:*** *financial results, accounting policy, elements, methods, regulations (standards) of accounting.*

Загальновідомо, що основним економічним чинником, який значною мірою визначає прибутковість підприємства, є фінансовий результат. При цьому фінансовий результат виступає тим комплексним показником, який узагальнює всі результати виробничо-господарської діяльності підприємства та визначає її ефективність. У свою чергу ефективна організація діяльності залежить від належно розробленої облікової політики.

Величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку та створює запаси фінансової стійкості, яка дає змогу підприємству оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі, саме тому питання впливу облікової політики на формування фінансових результатів є актуальним.

Проблеми обліку фінансових результатів та вплив облікової політики підприємства на їх формування досліджувались у працях таких відомих вітчизняних науковців, як: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, В. В. Сопко, А. Б. Борисов, О. О. Вороніна, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, А. Д. Шеремет, О. А. Подолянчук, С. В. Мочерний та інші. Підходи вчених до визначення терміну "фінансовий результат" у сучасній економічній та обліковій літературі наведено в табл. 1.

© Плюсніна Н. В., 2015

Таблиця 1

**Визначення сутності поняття "фінансовий результат"**

| № | Автор | Сутність поняття "фінансовий результат" |
|---|---|---|
| 1 | Бутинець Ф. Ф. [1] | Приріст (або зменшення) вартості власного капіталу підприємства, який утворився в процесі її підприємницької діяльності за звітний період |
| 2 | Вороніна О. О. [2] | Якісна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства |
| 3 | Мочерний С. В. [3] | Грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках |
| 4 | Червінська С. Л. [4] | Економічна категорія в контексті створення доданої вартості та в аспекті методики визначення результату діяльності конкретного суб'єкта господарювання, що є об'єктом обліку і контролю |
| 5 | Борисов А. Б. [5] | Підсумки господарської діяльності підприємства або його підрозділів, приріст (зменшення) вартості власного капіталу. Визначаються шляхом співставлення витрат з отриманими доходами |

Методика обліку в багатьох питаннях визначається обліковою політикою, яка обирається підприємством самостійно. Правильне формування облікової політики має вагомий вплив на розмір доходів, витрат, активів та зобов'язань, що у свою чергу визначає кінцевий стан господарювання суб'єкта підприємницької діяльності та стратегію його розвитку в майбутньому.

Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" визначає, що "облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності" [6].

Підприємство, обираючи конкретну облікову політику на поточний фінансовий рік забезпечує організацію бухгалтерського (особливо аналітичного) обліку відповідно до показників форм річної фінансової звітності, знижує трудомісткість і тривалість формування фінансової звітності, забезпечує використання оптимальних методів облікових робіт із метою отримання очікуваних результатів фінансово-економічної діяльності підприємства.

Можна сказати, що всі елементи облікової політики підприємства так чи інакше впливають на фінансові результати. Серед них можна виділити такі:

- визначення методу нарахування амортизації;
- визначення методу оцінки вибуття запасів;
- вибір методу визначення оцінки резерву сумнівних боргів.

Одним із найвпливовіших елементів облікової політики на фінансовий результат діяльності підприємства є вибір методу нарахування амортизації. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", встановлені такі методи нарахування амортизації: прямолінійний, зменшення залишкової вартості (відсотковий), прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний та виробничий [7].

Перевагою прямолінійного методу є простота розрахунку амортизації, а також можливий рівномірний розподіл амортизації для кожного звітного періоду. Це дає можливість зіставляти собівартість продукції, що виготовляється, з доходами від її реалізації. При використанні прямолінійного методу показники фінансових результатів не будуть коливатися в різних періодах за більш-менш аналогічних умов виробничого процесу.

Основою прискореного методу нарахування амортизації є накопичення великої суми коштів, що необхідні для відтворення основних засобів протягом перших років їх використання, коли виконується значна кількість ремонтів і збільшуються витрати на їх здійснення.

Виробничий метод амортизації передбачає, що функціональна корисність основних фондів залежить не від часу, а від результатів їх використання. Разом з тим, на термін корисної служби впливає кількість продукції або обсяг послуг, які підприємство планує виготовити або надати, використовуючи наявні засоби праці. Недолік цього методу полягає у тому, що в умовах нестабільності ринкової економіки важко передбачити обсяги продукції на майбутні періоди.

Вагомий вплив на фінансові результати має також вибір методів оцінки вибуття запасів. Найбільш доцільним є метод оцінки вибуття запасів за середньозваженою собівартістю, що використовується більшістю підприємств.

Метод оцінки ФІФО викривлює фінансовий результат в умовах інфляції, адже при цьому занижується собівартість унаслідок списання запасів з нижчою собівартістю, ніж вони реально коштують на момент їх списання.

Значно впливає на формування фінансових результатів метод визначення резерву сумнівних боргів, від якого залежить сума витрат підприємства. Відповідно до П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість" передбачено три

методи нарахування такого резерву: на підставі платоспроможності дебітора; на основі класифікації дебіторської заборгованості, на основі коефіцієнта сумнівності [8]. Застосування будь-якого з трьох методів нарахування резерву сумнівних боргів є чи не найбільш суб'єктивним моментом, адже будь-які норми чи базові показники, наприклад, для визначення коефіцієнту сумнівності, зовсім відсутні.

Одним із елементів облікової політики, який непомітно впливає на фінансові результати, є вибір порогу суттєвості. Суттєвою вважається та інформація, відсутність якої може вплинути на прийняття рішень сторонніми користувачами звітності. Від того, яке значення цього порогу буде обрано, залежить фінансовий результат, адже придбані активи, які не перевищують суттєве значення, зразу ж будуть списані на витрати підприємства і, як наслідок, зменшують його прибутковість.

Можливість вибору облікової політики дає широкі можливості суб'єктам господарювання впливати на результати їх діяльності. Але багато підприємств підходять до цього питання лише формально та не усвідомлюють, що отримали інструмент, який реально дозволяє покращити їх фінансовий стан.

Основною проблемою, що перешкоджає розповсюдженню оптимізації облікової політики, є відсутність стандарту, який би регламентував формування облікової політики. Самостійність, яка надана суб'єктам господарювання у цьому питанні, сприяла тому, що при формуванні облікової політики керівники і бухгалтери спираються на власне суб'єктивне судження та не оцінюють результат використання того чи іншого методу обліку.

*Науковий керівник – викладач Шушлякова О. В.*

**Література:** 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський і фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів // Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП "Рута", 2009. – 912 с. 2. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами [Електронний ресурс] / О. О. Вороніна. – Х., 2009. – Режим доступу : http://disser.org.ua/file23976.html. 3. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) – К. : ВЦ "Академія", 2000. – 864 с. 4. Визначення та облік фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. [Електронний ресурс] / С. Л. Червінська. – К., 2006. – 20 с.– Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ard/2006/06csldap.zip. 5. Борисов А. Б. Большой экономический словарь // А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2001.– 895 с. 6. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996-XIV від 16.07.1999 [Електроннийресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" від 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00. 8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" від 8 жовтня 1999 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99.

# ВПЛИВ ТРУДОВОЇ КАР'ЄРИ НА ПРОФЕСІЙНЕ ЗРОСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ

УДК 005.966

***Прядко І. О.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто значення та види трудової кар'єри. Визначено роль трудової кар'єри та її вплив на професійне зростання персоналу.*

***Ключові слова:*** *професійне зростання, управління, управляння персоналом, кар'єра.*

© Прядко І. О., 2015

***Аннотация.*** *Рассмотрено значение и виды трудовой карьеры. Определена роль трудовой карьеры и ее влияние на профессиональный рост персонала.*

***Ключевые слова:*** *профессиональный рост, управление, управление, персоналом, карьера.*

***Annotation.*** *The importance and types of working career. Defines the role of labor career and its impact on the professional growth of personnel.*

***Keywords:*** *professional growth, management, management, personnel, career.*

Сутність сучасного управління персоналом полягає в оптимізації конкретних завдань завдяки раціональному та оптимальному використанню ресурсів: матеріальних, матеріально-технічних, кадрових, фінансових тощо. Управління – це складний процес, який неможливо виконати успішно, керуючись завченими формулами і постулатами. Тому однією з актуальних проблем сучасного керівника є проблема професійного зростання, або професійної кар'єри працівників як однієї із складових особистого розвитку, підвищення рівня знань, умінь та компетентності, тобто постійного руху до успіху.

Багато вчених присвятили свої наукові праці значенню трудової кар'єри та її впливу на професійне зростання персоналу. Це питання розглядали Л. В. Балабанова, О. В. Сардак, О. В. Крушельницька, В. С. Пономаренко, В. О. Лук'янихін, А. Я. Кібанов [1 – 5] та інші.

Незважаючи на це, наукового обгрунтування впливу кар'єри і кар'єрного процесу на професійне зростання персоналу у нашій країні ще немає. Тому в суспільстві існує суперечливе ставлення до кар'єри, де кар'єрна поведінка розглядається не з позитивного боку, а як відхилення від соціальної норми, як кар'єризм. В Україні таке ставлення має історичне коріння.

Одні вважають, що кар'єра – це шлях до успіху, помітного становища у суспільстві, а також саме досягнення такого становища. Це успішне просування вперед у сфері службової діяльності [6, с. 215].

Кар'єризм – це гонитва за кар'єрою, прагнення до власного добробуту, просування по службі у власних інтересах. Це прагнення до успіху у своїй службовій діяльності, яке викликане корисливими цілями на шкоду інтересів суспільної справи.

Інші вважають, що кар'єра – це результат свідомої позиції і поведінки людини у сфері трудової діяльності, пов'язаної з посадовим або професійним зростанням [7, с. 113].

І все ж необхідно дати визначення поняттю трудової кар'єри. Трудова кар'єра – це поступальний рух особистості в якій-небудь сфері діяльності, зміна навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагороди, пов'язаних з діяльністю; просування вперед по один раз обраному шляху діяльності, досягнення популярності, слави, збагачення [8, с. 201]. Існує декілька видів трудової кар'єри (рис. 1).

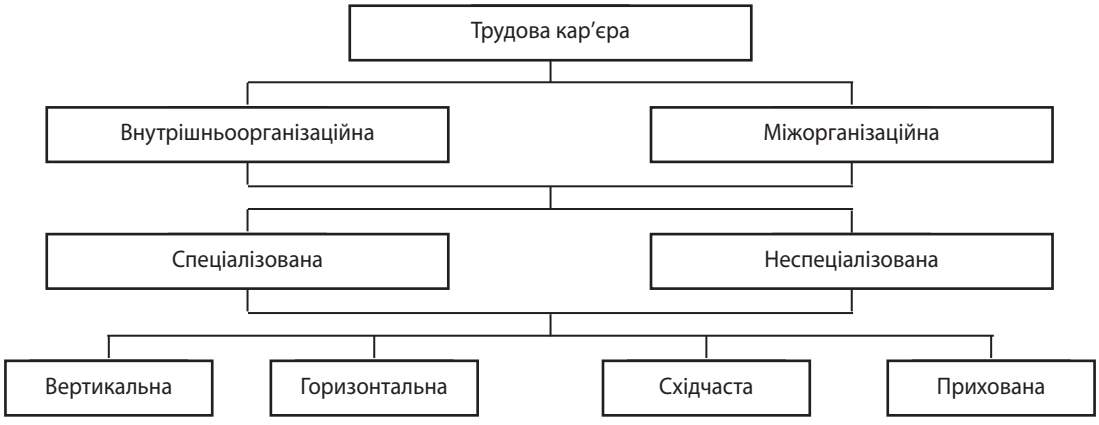



Рис. 1. **Види трудової кар'єри**

Кар'єра внутрішньоорганізаційна, коли конкретний працівник у процесі своєї професійної діяльності проходить усі стадії розвитку: навчання, надходження на роботу, професійне зростання, підтримка і розвиток індивідуальних професійних здібностей, відхід на пенсію. Ці стадії конкретний працівник проходить послідовно в стінах однієї організації.

Кар'єра міжорганізаційна має на меті процес, коли конкретний працівник проходить всі стадії розвитку: навчання, надходження на роботу, професійне зростання, підтримка і розвиток індивідуальних професійних здібностей, відхід на пенсію. Ці стадії працівник проходить послідовно, працюючи на різних посадах у різних орга-

нізаціях. Внутрішньоорганізаційна та міжорганізаційна кар'єри можуть бути як спеціалізованими, так і неспеціалізованими [9, с. 184].

Спеціалізована кар'єра характеризується тим, що конкретний співробітник у процесі своєї професійної діяльності проходить різні стадії кар'єри. Ці стадії конкретний працівник може пройти послідовно як в одній, так і в різних організаціях, але в рамках професії та області діяльності, в якій він спеціалізується.

Неспеціалізована кар'єра характеризується тим, що керівник повинен бути фахівцем, здатним працювати на будь-якій ділянці компанії, а не з якої-небудь окремої функції. Піднімаючись службовими сходами, людина повинна мати можливість поглянути на компанію з різних боків, не затримуючись на одній посаді більш ніж на три роки. Щаблі цієї кар'єри працівник може пройти як в одній, так і в різних організаціях [8, с. 211].

Кар'єра вертикальна – вид кар'єри, з яким найчастіше ототожнюють саме поняття ділової кар'єри, тому що в цьому випадку просування найбільш помітне. Під вертикальною кар'єрою розуміють підйом на більш високу ступінь структурної ієрархії, що супроводжується більш високим рівнем оплати праці.

Кар'єра горизонтальна – вид кар'єри, що припускає переміщення в іншу функціональну область діяльності, і тому виконання певної службової ролі не має жорсткого формального закріплення в організаційній структурі.

Кар'єра східчаста – вид кар'єри, що сполучає в собі елементи горизонтальної та вертикальної видів кар'єри. Просування працівника може здійснюватися за допомогою чергування вертикального зростання з горизонтальним, що дає значний ефект. Такий вид кар'єри зустрічається досить часто і може приймати як внутрішньоорганізаційні, так і міжорганізаційні форми.

Кар'єра прихована – вид кар'єри, що є найменш очевидним для оточуючих. Він доступний обмеженому колу працівників які зазвичай мають великі ділові зв'язки поза організацією. Під доцентровою кар'єрою розуміється рух до ядра, керівництва організації [10, с. 302].

Для одержання від працівників повної самовіддачі, для забезпечення успіху підприємства, необхідно надавати їм можливості успішного просування по службі. Система управління персоналом повинна здійснювати наголос на планування і розвиток кар'єри, сприяти працівникам ставити перед собою реальні цілі і досягати їх. Планування персоналу може бути використане не тільки для прогнозування вакансій на посаді та виявлення потенційних внутрішніх кандидатів на ці посади і навчання, які їм вкрай необхідні, а також безпосереднього впливу на зростання професіоналізму [9, с. 154].

Едгард Шейн підкреслює, що планування кар'єри – це процес повільного розвитку професіоналізму і самовизначення щодо власних здібностей, талантів, мотивів, потреб та цінностей [10]. Періодичні оцінки своїх працівників підприємства можуть використовувати не тільки для прийняття рішення по оплаті праці, але й для визначення потреб у розвитку особистостей та їх задоволення. Іншими словами, здійснення всіх дій по задоволенню потреб як підприємства, так і окремих працівників. Це вигідно як підприємству з точки зору покращення виконання працівниками своїх обов'язків, так і працівникам для більш повної, напруженої та змістовної роботи і можливості зробити кар'єру [3].

Враховуючи той фактор, що розвиток і планування кар'єри включає обов'язкове підвищення кваліфікації та проходження всіх стадій розвитку на підприємстві, можна зробити висновок, що з досвідом і професіоналізм працівника буде зростати.

Перспектива подальших наукових досліджень полягає в розробці плану трудової кар'єри на підприємстві.

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

---

**Література:** 1. Балабанова Л. В. Управління персоналом : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ВД "Професіонал", 2006. – 512 с. 2. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2003. – 296 с. 3. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узунов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 226 с. 4. Лук'янихін В. О. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / В. О. Лук'янихін.– Суми : ВТД "Університетська книга", 2004. – 592 с. 5. Управление персоналом организации : учебник / под общ. ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд. и перераб. – М. : ИНФРА – М, 2006. – 638 с. 6. Веснин В. Р. Управление персоналом : учеб. пособ. / В. Р. Веснин – М. : Велби;. Проспект, 2007. – 345 с. 7. Кравченко А. И. Трудовые организации: структура, функции, поведение / А. И. Кравченко – М. : Наука, 2001. – 254 с. 8. Романов В. Л. Проходження державної служби: кар'єрна стратегія та службова тактика. / В. Л. Романов – М. : ИНФРА-М, 1997. – 233 с. 9. Іванісов О. В. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / О. В. Іванісов, О. А. Єрмоленко, О. Ф. Доровський. – Х. : 2008. – 226 с. 10. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн; пер. с англ. под ред. Спивака В. А. – М. : Питер, 2002. – 336 с.

# ОСНОВНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇН СВІТУ

УДК 332.12.338

***Пузікова Я. О.***

Студентка 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто основні риси, притаманні промисловому комплексу України та країн світу. Представлено показники, що дозволяють оцінити економіку країн світу.*

***Ключові слова:*** *промисловість, промисловий комплекс, структура промисловості, галузь промисловості.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены основные черты, присущие промышленному комплексу Украины и стран мира. Представлены показатели, позволяющие оценить экономику стран мира.*

***Ключевые слова:*** *промышленность, промышленный комплекс, структура промышленности, отрасль промышленности.*

***Annotation.*** *One of work problems with the personnel in the organization at attraction of shots is investigated – management of adaptation. It is considered interaction of the worker and the organization during which there is their mutual adaptation.*

***Keywords:*** *industry, industrial complex, industrial structure, industry.*

Провідна роль промисловості в економіці України визначається перш за все тим, що, забезпечуючи всі галузі народного господарства знаряддями праці та новими матеріалами, вона є найбільш активним фактором науково-технічного прогресу і розширеного відтворення в цілому. Серед інших галузей господарства промисловість вирізняється комплексними і районоутворюючими функціями. Темпи росту, рівень розвитку і структура промисловості – важливі показники не тільки кількісної, але і якісної характеристики народного господарства та життєвого рівня населення. Від рівня розвитку промисловості, залежить розвиток економіки в цілому. Тому лише за умови інтенсивного розвитку промисловості можлива стабілізація економічної ситуації в країні.

Метою роботи є проведення аналізу основних методів та підходів для дослідження промисловості та її структури в різних країнах світу (рис. 1).

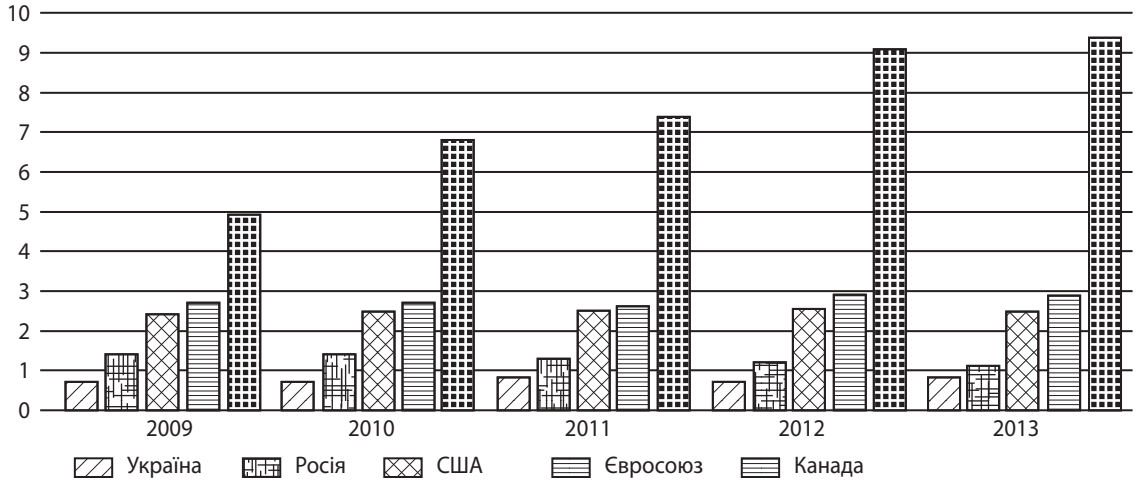



Рис. 1. **Частка в обсязі розвинутих галузей в структурі економічних країн світу промислового комплексу**

З рис. 1 видно, що за аналізований 2013 р. найбільшу долю відсотка промислового комплексу країн мають країни, в яких доля галузевої структури в загальному обсязі змінювалась непропорційно.

© Пузікова Я. О., 2015

У структурі промислового комплексу найбільш провідними галузями вважаються машинобудування і хімічна промисловість. Темпи росту видобувних галузей (до яких відносимо гірничовидобувну, лісозаготівельну, морський промисел і рибальство) останнім часом знизились. Ще меншими темпами розвиваються такі галузі обробної промисловості, як текстильна, взуттєва, харчова. Лідерство машинобудування зумовлене зростанням наукомістких галузей, що визначають науково-технічний прогрес: електротехніка і електроніка, виробництво роботів і офісного обладнання тощо.

Нафтова промисловість є специфічною галуззю. Вона відчутно впливає на все світове господарство [1].

Основні підходи розміщення, подібні з рисами розміщення у світовій промисловості, де склалися 4 головних регіони:

Найбільший з них – зарубіжна Європа (випускає близько 2/5 продукції галузі (56,2 %). Особливо швидкими темпами в багатьох країнах регіону промисловість стала краще розвиватися, коли в структурі галузі стала лідирувати нафтохімія.

В результаті центри нафтохімії і нафтопереробки розташовуються в морських портах і на трасах магістральних нафтопроводів.

2 регіон – США (13,5 %), де промисловість характеризується великою різноманітністю. Основним чинником розміщення підприємств став сировинний фактор, що багато в чому сприяло територіальній концентрації виробництв.

3 регіон – Східна і Південно-Східна Азія (11,5 %), особливо важливу роль відіграє Японія (з потужною нафтохімією на базі привізної нафти). Зростає також значущість Китаю і нових індустріальних країн, які спеціалізуються на виробництві синтетичних продуктів і напівфабрикатів.

4 регіон – країни СНД, що володіють різноманітною хімічною промисловістю, орієнтованою як на сировинний, так і на енергетичний фактор [2].

Серед основних типів країн за запасами нафти виділяються країни, що розвиваються, – 86 %, частка країн – членів ОПЕК – 77 %.

Останнім часом потужності нафтопереробних підприємств США, високорозвинених країн Європи і навіть Японії зменшуються. В Європі за останніх 10 років вони скоротилися майже наполовину, а у США – на 20 %. Це пов'язано зі зростанням імпорту в ці країни готових нафтопродуктів [3]. Зате потужності нафтопереробних заводів у країнах, що розвиваються, зростають.

За останні тридцять років їхня потужність зросла більше ніж утричі, склавши понад 40 % світових потужностей нафтопереробних заводів.

З метою аналізу економічного стану країн і регіонів світу та їх систематизації експерти зазвичай використовують ряд важливих індикаторів, які надано на рис. 2 [5].

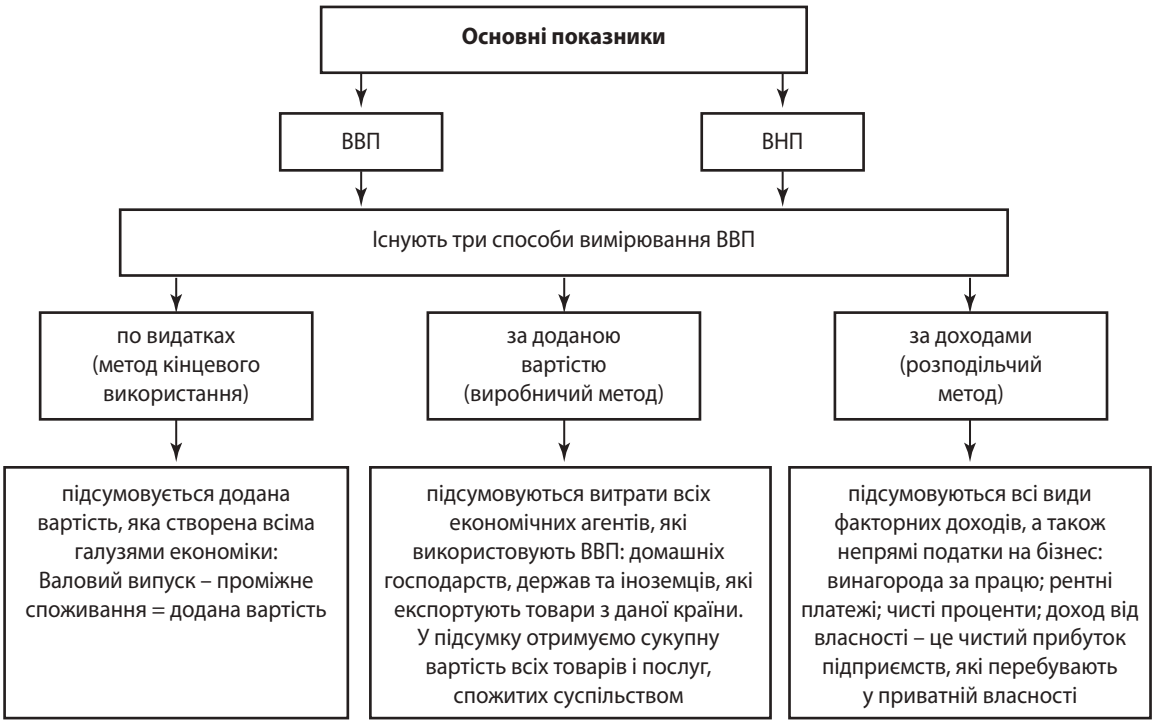



Рис. 2. **Основні показники, які оцінюють розвиток промисловості країн**

Економічні індикатори мають дуже важливе значення в економіці країн, серед яких першорядне значення мають показники стану та результатів функціонування економіки в цілому, які часто називають агрегованими показниками. Найбільш широко використовуваним показником є показник такого роду, як валовий внутрішній продукт (ВВП). Він представляє вартість всіх товарів і послуг, вироблених на території країни фермами, фабриками і заводами, шахтами, електростанціями, залізницями, роздрібними магазинами, державними організаціями, банками та іншими виробничими одиницями, не менш вагомим для економіки країн є валовий національний продукт (ВНП) він показує сукупність усіх вироблених у країні товарів та наданих послуг за рік незалежно від розташування національних підприємств. Показник ВНП використовується в багатьох цілях, але найважливішим є те, що він визначає результативність роботи всієї економіки.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що розвиток промисловості країн суттєво залежить від тенденцій розвитку світової економіки та розвитку його домінуючих галузей.

Економіка промислового комплексу визначає принципи організацій виробництва, управління промисловістю її розміщення, суть спеціалізації, кооперування в цілому.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Чанкіна І. В.*

**Література:** 1. Промисловість України за 2005 р. Теорія статистики : практикум / за ред. О. Г. Осадченко. – К. : Знання; КОО, 2008. – 180 с. 2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/. 3. Теорія статистики: Практикум – К. : Знання; КОО, 2008. – 123 с. 4. Державний комітет статистики України "Методика розрахунку виробництва (враховуючи індекси промислової та будівельної продукції" № 224, 02.08.2005) – 80 с. (укр.). 5. Соціально-економічна статистика: підручник / Під ред. А. В. Головача. – К. : Вища школа, 2008 – 210 с.

# ЗНАЧЕННЯ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

УДК 005.32:331.101.3

***Пятак В. В.***

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

***Анотація.*** *Здійснено аналіз проблем, які виникають при оптимізації стимулювання праці персоналу організації. Описано основні методи стимулювання праці працівників, а також принципи ефективності дії стимулу.*

***Ключові слова:*** *праця, управління організацією, трудова діяльність, стимули трудової діяльності, управління, стимулювання праці.*

***Аннотация.*** *Осуществлен анализ проблем, возникающих при оптимизации стимулирования труда персонала организации. Описаны основные методы стимулирования труда работников, а также принципы эффективности действия стимула.*

***Ключевые слова:*** *труд, управление организацией, трудовая деятельность, стимулы трудовой деятельности, управления, стимулирования труда.*

***Annotation.*** *The analysis of the problems that arise when optimizing stimulation of the personnel organization, describes the main incentives of workers and the principles of the effectiveness of the stimulus.*

***Keywords:*** *: work, management of the organization, work, incentives of work, management, work incentives.*

© Пятак В. В., 2015

Управління в даний час все щільніше постає перед проблемою оптимізації стимулювання праці персоналу, співробітників організацій. Політика та стратегія якісного стимулювання праці повинні гарантувати працівникам гідну якість трудового життя не тільки для ефективного відтворення їх трудового потенціалу, але й для формування самого сенсу трудового життя [1].

Одне з головних завдань будь-якого сучасного підприємства полягає у пошуку ефективних способів управління працею, які сприятимуть активізації трудового потенціалу. Найважливішим аспектом, що впливає на ефективність роботи персоналу, є стимулювання праці працівників.

Проблемами, пов'язаними з мотивацією і стимулюванням персоналу, займалися багато вчених різних напрямків наукової діяльності. Наприклад, на думку А. І. Пригожина, "підхід до проблеми трудового стимулювання полягає у виділенні і зіставленні, з одного боку, системи стимулів, з іншого – системи мотивів і потреб, на задоволення яких спрямовуються ці стимули ", також різні аспекти даного питання розглянуто в працях таких учених, як К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Дж. Гібсон, П. Друкер, Д. Мак-Клелланд, А. Г. Маслоу, Л. Портер, Б. М. Генкін, В. М. Данюк, В. С. Пономаренко та інші. Але значущість цього питання потребує більш детального доопрацювання [2].

Мета дослідження – аналіз і систематизація способів стимулювання праці, визначення проблем, які виникають при стимулювання праці на підприємстві.

Стимул, як відомо, є зовнішньою спонукальною причиною до якої-небудь діяльності. Тому як зовнішня причина стимул не залежить від працівника. Однак дієвість стимулу залежить від якості та глибини його сприйняття працівником. Мотив на відміну від стимулу становить внутрішнє спонукання людини до праці і певною мірою може усвідомлюватися працівником. Зрозуміло, що стимули і мотиви по суті явища взаємопов'язані. Тому стимулювання праці можна визначити як вплив системи управління організацією на мотиваційну структуру особистості працівника з метою отримання певного результату за допомогою спрямованого впливу.

Стимули можна розглядати залежно від мети впливу. У даному випадку їх слід поділити на [3]:

1) мотиваційні (орієнтують людину на досягнення цілей, в яких він сам зацікавлений, тим самим спонукають його продуктивну активність і становлять інтерес для самого працівника, згідно з його життєвими цілями);

2) маніпулятивні (стимули змушують людину діяти відповідно до вимог стимулюючого). Подібні стимули становлять інтерес тільки організації, відповідають виключно її цілям.

За ступенем часу дії можна виділити стимули:

1) тривалого впливу (наприклад, можливість отримання житла після певного терміну роботи в організації);

2) короткострокового впливу (стимулювання з метою виконання разових робіт/задач).

Головна мета будь-якого стимулу полягає в тому, щоб стати рушійною силою діяльності працівника організації. Але такою рушійною силою може стати не будь-який стимул, а лише той, який відповідає таким критеріям [3]:

1) ефективність (стимул повинен задовольняти актуальну потребу);

2) оптимальне співвідношення стимулів прямого (заробітна плата, премії і т. д.) і непрямого впливу (умови праці);

3) однозначність сприйняття (стимул повинен бути не тільки прийнятий співробітником, але й правильно ним зрозумілий і оцінений);

4) цілеспрямованість впливу (не стихійно виниклий вплив, а спланованe для досягнення наміченого результату праці);

5) оптимальне співвідношення стимулів тривалої і короткострокової дії (таким чином буде досягнуто ефект якісного виконання співробітниками завдань і підвищення їх впевненості у своїй організації).

До стимулювання праці належать як матеріальні, так і нематеріальні методи, а саме [4]:

1. Надбавки. Надбавки за продуктивність вище норми у формі відрядного приробітку можуть мати місце, якщо причиною перевиконання норм стала наявність у працівника здібностей до даної роботи, що перевищують середній рівень.

2. Доплати за умови праці. Несприятливі умови праці, якщо їх практично неможливо поліпшити, повинні компенсуватися працівникові насамперед за рахунок збільшення часу відпочинку, додаткового безкоштовного харчування на виробництві, профілактичних і лікувальних заходів. Доплати за змінність встановлюються за роботу в вечірні та нічні зміни. Доплати за рівень зайнятості протягом зміни вводяться переважно для багатоверстатників, наладчиків та ремонтного персоналу. Також доплати встановлюються за суміщення професій (функцій).

3. Моральні стимули до праці пов'язані з потребами людини в повазі з боку колективу, у визнанні його як працівника, як морально схвалюваної особистості. Визнання може бути особистим чи публічним.

4. Соціальні стимули пов'язані з потребою працівників у самоствердженні, з їх прагненням займати певне суспільне становище, з потребами в певному обсязі влади. Ці стимули характеризуються можливістю брати участь

в управлінні виробництвом, працею і колективом, приймати рішення; перспективами просування по службових сходах, можливістю займатися престижними видами праці. Отже, передбачається, що працівникам надається право голосу при вирішенні ряду проблем, їм делегуються права та відповідальність.

Як показує досвід вітчизняних та іноземних підприємств, у даний час основними проблемами в стимулюванні працівників є:

– відсутність взагалі будь-якої оцінки або необ'єктивна оцінка підприємцем індивідуальних трудових показників найманих працівників;

– недостатня гнучкість механізму формування оплати праці, його нездатність реагувати на зміни в ефективності й якості праці окремого працівника;

– негативне ставлення персоналу до розміру оплати їх праці та до існуючої системи оплати;

– відсутність справедливої оплати праці керівників, фахівців і службовців; наявність необгрунтованих співвідношень в оплаті їх праці.

З метою вирішення певних проблем, протиріч і неузгодженостей при стимулюванні працівників на підприємствах, необхідно створити систему стимулювання праці.

Підприємець, вирішуючи питання про створення на підприємстві системи стимулювання працівників, повинен враховувати і такий макропоказник, що не залежить від ефективності та якості праці працівників і колективу підприємства в цілому, як індекс споживчих цін. Відповідно, наявність такого показника робить необхідним автоматичну індексацію заробітної плати з урахуванням зміни індексу цін за певний період. Система стимулювання на підприємстві повинна чітко визначати свої цілі, встановлювати види стимулювання відповідно до досягнутих результатів, визначати систему оцінки, період і терміни виплат винагороди. Будь-які види стимулювання повинні бути цільовими і голосними, оскільки очікувати від співробітників поліпшення ефективності та якості виконуваної роботи можна тільки тоді, коли вони знають, що їх праця оплачується справедливо. Система стимулювання повинна відповідати принципу: оплата повинна відповідати праці.

Отже, при побудові якісної системи стимулювання праці працівників організації необхідно враховувати не тільки ті, що стали класичними, критерії та принципи стимулювання. Важливо, щоб політика підприємства захищала і забезпечувала реалізацію прав працівників, вміють і бажають працювати з високою трудовою віддачею. Політика та стратегія якісного стимулювання праці повинні гарантувати працівникам гідну якість трудового життя не тільки для ефективного відтворення їх трудового потенціалу, але й для формування самого сенсу трудового життя як найважливішої соціальної цінності. Стимулювання високопродуктивної праці дозволяє забезпечити в підсумку поряд з відновленням нормальної працездатності працівника формування його нової трудової свідомості та трудової етики організаційних відносин у цілому.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровський О. Ф.*

---

**Література:** 1. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учебник / Б. М. Генкин – 2-е изд., испр. и доп. – М. : НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – 412 с. 2. Доровський О. Ф. Організація праці менеджера : навч. посіб. / О. Ф. Доровський, О. В. Іванісов. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 291 с. 3. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 322 с. 4. Організація праці : навч. посіб. / В. М. Данюк, А. С. Тельнов, С. Л. Решміділова [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 332 с.

# ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

УДК 339.137:332.143(477)

***Риженко О. Е.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто поняття конкурентоспроможності з позицій товару, підприємства, галузі економіки, домогосподарства, регіону. Надано характеристику підходів щодо визначення конкурентоспроможності регіонів.*

***Ключові слова:*** *конкурентоспроможність, регіон, фактори конкурентоспроможності, рейтинг, рівень конкурентоспроможності.*

***Аннотация.*** *Рассмотрено понятие конкурентоспособности с позиций товара, предприятия, отрасли экономики, домохозяйства, региона. Дана характеристика подходов к определению конкурентоспособности регионов.*

***Ключевые слова:*** *конкурентоспособность, регион, факторы конкурентоспособности рейтинг, уровень конкурентоспособности.*

***Annotation.*** *The article deals with the concept of competitiveness from the standpoint of product, company, industry, households in the region. The characteristic approaches to determining the competitiveness of regions.*

***Keywords:*** *competitiveness, region, factors of competitiveness rating, the level of competitiveness.*

У сучасних умовах глобалізації економіки рівень конкурентоспроможності є інструментом, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити сильні та слабкі сторони регіонів країни порівняно з іншими країнами та регіонами. Результати також допомагають провести аналіз пріоритетного впровадження тих чи інших реформ та виявити приклади успішного досвіду та практики. Проводячи детальний аналіз результатів, державні органи і дослідні центри можуть окреслити ті сфери розвитку економічного життя регіонів країни, що потребують покращення, а також визначити приклади впровадження успішного досвіду в певних сферах.

Поняття "конкурентоспроможність" є одним із базових у ринковій економіці. У теоретичних і прикладних роботах економістів і практиків надаються численні визначення конкурентоспроможності, які зазвичай подібні за суттю, але відрізняються конкретними формулюваннями. При цьому, якщо не розглядати конкурентоспроможність національних економік, то може бути вибудувана наступна схема використання поняття "конкурентоспроможність", яке відноситься до різних об'єктів [1].

По-перше, поняття конкурентоспроможності може описувати вироблені товар або послугу. Під конкурентоспроможністю останніх розуміється сукупність споживчих властивостей конкретного товару (послуги), що відрізняють його від аналогічного товару (послуги) конкурента за ступенем відповідності конкретним суспільним потребам. При аналізі факторів, що впливають на конкурентоспроможність, ураховуються витрати на виробництво товару (послуги), його ціна і т. п. До товарів (послуг) належить і такий специфічний вид, як робоча сила.

По-друге, поняття конкурентоспроможності використовується при характеристиці господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм. Конкурентоспроможність може бути визначена як можливість суб'єктів, що присутні на ринку товарів (послуг), отримуючи при цьому економічну вигоду.

По-третє, поняття конкурентоспроможності використовується стосовно різних галузей економіки, коли йдеться про можливості групи підприємств, що входять до галузі, виробляти конкурентоспроможну продукцію.

По-четверте, мова може йти про конкурентоспроможність домогосподарств. У цьому випадку мається на увазі конкурентоспроможність працездатних громадян, що входять до його складу, зайнятих за рівнем оплати та умов праці. У неявній формі це поняття використовується і в системі соціального захисту населення. Уповноважені державні структури при ухваленні рішення про її надання конкретного домогосподарству, особливо адресних видів соціальної підтримки, неминуче враховують конкурентоспроможність домогосподарства в сфері отримання доходів. При цьому в розрахунок беруться статевовікова структура домогосподарства, професійно-кваліфікаційний склад його працездатних членів, наявні в його розпорядженні фінансові активи, нерухомість, транспортні засоби

© Риженко О. Е., 2015

тощо. Всі ці види конкурентоспроможності в кінцевому рахунку реалізуються в географічному просторі – на території, яка сама по собі може бути конкурентоспроможною або неконкурентоспроможною.

Отже, по-п'яте, поняття конкурентоспроможності може використовуватися при описі регіонів країни. Саме конкурентоспроможність регіонів і склала предмет дослідження в даній статті.

Визначимо ту систему координат, у якій буде розглядатися конкурентоспроможність економіки регіонів. Тут можуть бути використані два основних підходи [2].

Перший підхід полягає в тому, що конкурентоспроможність економіки регіонів розглядають як надання регіонами різних умов для розміщення на своїй території господарюючих суб'єктів (таку конкурентоспроможність регіонів можна визначити як "боротьбу за виробника"). Конкурентоспроможність регіонів одного і того ж рівня адміністративно-територіальної ієрархії при співставленні їх між собою означає, що вони конкурують у наданні основних умов організації господарської діяльності.

Орієнтуючись на ці умови, які носять об'єктивний (природні ресурси) або суб'єктивний (інституційні фактори) характер, суб'єкти господарської діяльності при інших рівних умовах вибирають регіон з найбільш сприятливим їх поєднанням.

Розглянемо природні ресурси, використання яких економічно ефективне для господарюючих суб'єктів, та є чинником, що підвищує при інших рівних умовах конкурентоспроможність економіки регіону. Наприклад, наявність на території регіону запасу вуглеводневої сировини при високих цінах на нього формує стимули для приходу в такий регіон інвесторів, зацікавлених у розробці родовищ нафти і газу.

Природні ресурси самі по собі не є чинником конкурентоспроможності економіки регіонів. Можливості та економічна ефективність їх розробки визначаються наявними на конкретний момент технологічними можливостями, кон'юнктурою світового і вітчизняного ринку тощо.

Географічне положення є консервативним економічним ресурсом будь-якого регіону, який може бути лише незначною мірою змінено цілеспрямованим впливом антропогенних факторів.

Поліпшити географічне положення з метою підвищення його конкурентоспроможності на ринку умов господарської діяльності можливо переважно за рахунок розвитку транспортної інфраструктури.

Що стосується фактору "трудові ресурси", то основне значення має така його характеристика, як ціна. За цим показником конкурентоспроможність регіонів України значно відрізняється. Наприклад, у 2013 р. за середньою місячною її величиною в країні 3 145 грн вона опинилася в м. Києві (4 607 грн), а найменшою – у Тернопільській області (2185 грн), розрізняючись у 2,1 рази.

Важливе значення для господарюючого суб'єкта мають структурні характеристики населення регіону – наприклад, вікова, яка визначає відносні масштаби трудових ресурсів і демографічне навантаження на працездатне населення, а опосередковано – і ціну робочої сили; співвідношення між міським та сільським населенням працездатного населення, що впливає на трудові та поведінкові стереотипи у трудовій сфері, потреба в соціальній інфраструктурі та ін. За значенням даних показників регіони країни можуть помітно відрізнятися між собою [3].

Інституціональні умови охоплюють досить широкий перелік умов і можуть слугувати важливим чинником підвищення або зниження конкурентоспроможності регіону в "боротьбі" за господарюючого суб'єкта. Сюди належать регіональне законодавство, система регіональних податків, інституціональні структури, що займаються питаннями соціально-економічного розвитку регіонів, тощо.

Другий підхід до визначення конкурентоспроможності економіки регіонів полягає в тому, що регіони надають різні умови для проживання і соціально-економічної діяльності на їх території населенню (умовно цей вид конкурентоспроможності можна визначити як "боротьбу за жителя"). Очевидно, що за інших рівних умов, вибираючи регіон свого проживання, населення буде оцінювати таке поєднання кліматичних, економічних (трудова діяльність) і соціальних показників, які роблять їх перебування на місці постійного проживання найбільш комфортним.

Природно-кліматичні умови в більшості регіонів України сприятливі для проживання людей, що позначилося на щільності її населення. Комфортні райони, що мають найбільш сприятливі для проживання людей умови, у межах України представлені більшою частиною західними регіонами.

Економічні та соціальні умови характеризуються кількома показниками, одним з яких є абсолютний і відносний розмір оплати праці, що визначає рівень споживання домогосподарств, в яких є зайняті особи. Значущою є також і величина соціальних трансфертів (в першу чергу, відносна) для непрацездатних громадян. Ще одним показником є рівень розвитку соціальної інфраструктури (насамперед, забезпеченості населення житловою площею). Характеристикою економічних умов для проживання населення в регіонах є також трансформаційні процеси, реструктуризація економіки регіонів.

З урахуванням вищезазначеного, спеціалісти [4] пропонують таке визначення: під абсолютної конкурентоспроможністю економіки регіону країни слід розуміти сукупність фізико-географічних і соціально-економічних

його характеристик, які створюють умови для формування на його території економічних структур і структур розселення. Відносна конкурентоспроможність економіки регіону визначається в ранжованій низці всіх регіонів того ж рівня адміністративно-територіальної ієрархії країни.

Отже, оцінка конкурентоспроможності регіону дозволяє виявити "вузькі місця" та прийняти рішення, спрямовані на підвищення рейтингу країни, збільшити її інвестиційну та інноваційну привабливість, зорієнтувати економіку на експорт та поширити інтеграційні процеси.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Аксьонова І. В.*

**Література:** 1. Лазарєва Є. В. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону / Є. В. Лазарєва, Н. В. Яблонська // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 23–31. 2. Гавура В. О. Інструментарій оцінки конкурентоспроможності регіонів / В. О. Гавура // Економічний форум. – 2012. – № 4. 3. http://www.ukrstat.gov.ua. 4. Підвисоцький В. Формування та впровадження програм підвищення конкурентоспроможності територій: методичні матеріали / В. Підвисоцький, Р. Ткачук. – К. : Леста, 2010. – 64 с.

# ОБЛІК ВИТРАТ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 657.47

***Рисєва Є. В.***

Студентка 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано поняття калькуляції і розглянуто класифікацію системи обліку та калькулювання на вітчизняних підприємствах. Виявлено існуючі проблеми формування та контролю витрат на підприємстві та запропоновані шляхи вдосконалення системи управління витратами.*

***Ключові слова:*** *собівартість, калькулювання, П(С)БО, директ-костинг, змінні витрати, витрати періоду.*

***Аннотация.*** *Проанализировано понятие калькуляции и рассмотрена классификация системы учета и калькулирования на отечественных предприятиях. Выявлено существующие проблемы формирования и контроля затрат на предприятии и предложены пути совершенствования системы управления затратами.*

***Ключевые слова:*** *себестоимость, калькулирование, П(С)БО, директ-кастинг, сменные затраты, затраты периода.*

***Annotation.*** *Analyzed and discussed the concept of calculating the classification system of accounting and costing for domestic enterprises. We found the existing problems of development and cost control in the company and suggested ways to improve cost management system.*

*Keywords: production cost, calculation, P (C) BO, direct casting, replacement costs, the costs of the period..*

Одним з основних елементів ринкового господарства є підприємство. Під підприємством мається на увазі економічний суб'єкт, який має виробничу діяльність та має господарську самостійність. Підприємство об'єднує ресурси для виробництва та отримання прибутку.

© Рисєва Є. В., 2015

На підприємстві виробництво продукції завжди пов'язане з витратами. В процесі виробництва продукції використовуються засоби праці, а також обов'язково предмети праці. Всі витрати виробництва виражені в грошовій формі та утворюють собівартість вироблюваної продукції, яка потім безпосередньо включається до складу ціни. Саме тому облік затрат на виробництві є основною ланкою, а бухгалтерський облік витрат на виробництві веде до зниження витрат і тим самим сприяє збільшенню прибутку.

Питаннями обліку витрат та калькулювання собівартості займались таки вітчизняні та зарубіжні наукові дослідники: П. С. Безруких, О. В. Бехтерова, М. А. Вахрушина, М. Д. Врублевський, С. Ф. Голов, П. Й. Атамас, М. Р. Лучко, І. Д. Бенько.

Метою даної статті є дослідження обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємстві та шляхи вдосконалення.

Перш за все слід дати чітке визначення витратам і собівартості. Згідно з П(С)БО 1 "Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку", витрати це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [1]. Так, згідно з П(С)БО 16 "Витрати" [2], собівартість складається з прямих матеріальних витрат; прямих витрат на оплату праці; інших прямих витрат; змінних загальновиробничих та постійних розподілених загальновиробничих витрат.

Витрати та собівартість є найважливішими економічними показниками підприємства. Їх рівень вказує на величину прибутку і рентабельності підприємства, а також показує ефективність його господарської діяльності. Кожне підприємство прагне до зниження та оптимізації витрат, саме це є основним напрямом удосконалення економічної діяльності. Адже саме вони визначають його конкурентоспроможність і фінансову стійкість.

Якщо розглядати діяльність будь-якого підприємства, то вона завжди буде пов'язана з матеріальними, трудовими, інформаційними, грошовими та іншими ресурсами для виготовлення, транспортування, зберігання, реалізацію товарів. Саме всі ці витрати і становлять поточні витрати підприємства.

Собівартість продукції показує, скільки саме буде коштувати виробництво певного виду продукції і наскільки вигідним воно є в конкретних економічних умовах.

Калькулювання – це система розрахунків, за допомогою яких визначається собівартість усієї проданої продукції та її частин, собівартість конкретних видів виробів, сума витрат окремих підрозділів підприємства на виробництво та продаж продукції [3].

В Україні склад собівартості продукції регламентується державою. Основні принципи формування собівартості продукції визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [2], Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" [4] та Типовими положеннями по плануванню, обліку і калькуляції собівартості продукції [5].

Розрізняють калькуляцію з повним розподілом витрат та калькуляцію зі змінними витратами.

Система обліку і калькулювання за повними витратами передбачає, що в собівартість продукції включають усі затрати, пов'язані з процесом виробництва:

- прямі матеріали;
- пряму заробітну платню;
- інші прямі затрати;
- накладні загальновиробничі затрати.

Калькулювання собівартості продукції з повним розподілом затрат може здійснюватись:

- згідно з замовленням (проектами);
- згідно з виробничими процесами;
- на основі виробничої діяльності [6].

Система обліку і калькулювання за змінними витратами ґрунтується на розподілі всіх затрат на змінні та постійні і передбачає, що собівартість продукції визначається тільки за змінними витратами. Так, до виробничої собівартості продукції належать прямі матеріали, пряма заробітна платня і частина загальновиробничих витрат, які є змінними. За змінними витратами оцінюють також залишок готової продукції.

Постійні загальновиробничі затрати не включають у собівартість продукції, а зараховують до витрат періоду. Вони виділяють облік окремо і їх списують на звітний період [7].

Насправді, складно розділити постійні і змінні затрати. Дуже часто буває так, що затрати не є повністю постійними, не повністю змінними й інколи потрібен детальний аналіз для того, щоб встановити цю різницю стосовно характеру діяльності підприємства.

Калькуляція собівартості за змінними витратами є необхідним доповненням калькуляції повних витрат. Використовують її в фінансовому менеджменті для планування, контролю, прийняття управлінських рішень про виготовлення нових видів продукції, ціноутворення, планування прибутку.

Виявлення та діагностика наявних проблем формування та контролю витрат на підприємстві зводиться до визначення причин недостатньої оперативності обліку. Вся проблема в тому, що у більшості підприємств надані повні дані про фактичні витрати можуть потрапити до бухгалтерії лише за місяць після звітного. Отже, такі дані будуть вважатися застарілими. Вони не дозволяють оперативно проаналізувати виробничі процеси та автоматично не можуть бути прийняті рішення через певні проблемами, що виникли. Це пов'язано з відсутністю оперативного контролю, що надає ускладнення роботи підрозділів.

У країнах з розвиненими ринковими відносинами дозволяється планувати й ураховувати скорочену собівартість, що включає тільки змінні витрати, що залежать від зміни обсягу виробництва (система "директ-костинг") [8].

Розрахунок скороченої собівартості містить деякі труднощі. Вони пов'язані зі складністю поділу змішаних (загальновиробничих і загальногосподарських) видатків на постійну й змінну частини, тобто визначення залежності витрат від зміни обсягу виробництва, оскільки частина видатків належить до напівпостійних.

Облік змішаних витрат на підприємствах можна вдосконалювати системою субрахунків для відбиття постійної й змінної частин видатків, що дозволяє підсилити контроль над використанням ресурсів і забезпечити систему керування необхідними даними про стан витрат на підприємстві.

З розвитком конкуренції на ринку та зниженням норми прибутку перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Вміння планомірно і раціонально керувати витратами в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси на виживання. Також за сприятливих економічних умов важливою стає задача оптимального розподілу ресурсів між поточною та інвестиційною діяльністю.

Це можливо зробити, якщо на підприємстві діє продумана система управління витратами.

Побудову та вдосконалення системи управління витратами на підприємствах пропонується здійснювати шляхом:

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

Отже, підприємства у зв'язку із специфікою своєї діяльності розрізняють калькуляцію з повним розподілом затрат і калькуляцію за змінними витратами. Система обліку і калькулювання за змінними витратами ґрунтується на розподілі всіх затрат на змінні та постійні і передбачає, що собівартість продукції визначається тільки за змінними витратами.

Кожна система має свої переваги та недоліки. Вибір системи залежить від поставлених управлінських задач, економіко-правової системи країни, а також специфіки діяльності конкретного підприємства.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Безкоровайна Л. В.*

**Література:** 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" (Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 грудня 1999 р., зареєстрований в Міністерстві юстиції України № 27/4248 від 19 січня 2000 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00. 3. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погрібщук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 304 с. 4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" № 5-рп/2010 ( v005p710-10 ) від 16.02.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua /laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80. 5. Типові положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), затверджених постановами Кабінету Міністрів України № 473 від 26.04.96 р. (промисловість)" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/473-96-%D0%BF. 6. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Ф. Ф.Бутинець, О. П.Войналович, І. Л.Томашевська. 4-те вид., перероб. і доп.– Житомир : Рута, 2006. – 216 с. 7. Белоусова И. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах / И. Белоусова // Бухгалтерський облік та аудит. – 2005. – № 5. – С. 12–16. 8. Управлінський облік : навч. посіб. / Ю. Д. Маляревський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкоровайна та ін. – Х. : ВД " ІНЖЕК", 2009. – С. 36.

# ПОДБОР РУКОВОДИТЕЛЯ ПО СОЦИОНИЧЕСКОМУ ТИПУ

УДК 005.911:316.61361

***Савченко Д. И.***

Магистрант 1 года обучения
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Аннотация.*** *Рассмотрены типы дихотомий. Систематизированы и расширены преимущества и недостатки руководителей разных социотипов.*

***Ключевые слова:*** *дихотомия, социотипы, преимущества и недостатки социотипов, социотипы руководителей.*

***Анотація.*** *Розглянуто типи дихотомій. Систематизовано і розширено переваги і недоліки керівників різних соціотипів.*

***Ключові слова:*** *дихотомія, соціотипи, переваги і недоліки социотипів, социотипи керівників.*

***Annotation.*** *The types of dichotomies. Systematized and extended the advantages and disadvantages of different managers sociotypes.*

***Keywords:*** *dichotomy, social types, advantages and shortcomings of social types, social types of heads.*

Проблема выбора менеджеров на современных предприятиях Украины является очень актуальной, поскольку от этого напрямую зависят финансовые результаты деятельности фирм. Необходимость применения соционики в подборе персонала можно подтвердить высказыванием В. В. Гуленко: «Для цели управления имеет смысл различать социотипы, определяющие основную линию его [работника] поведения» [1, с. 145]. Таким образом, «зная и понимая сущность соционического типа работника можно определить «какого рода сведения человек будет воспринимать объёмно, оценивать правильно, передавать без искажений. И наоборот, понятно, в каких областях знания человек данного типа будет необъективен, какие навыки будут даваться ему с большим трудом» [2, с. 47].

Существует ряд методик выбора наиболее подходящих руководителей, но определение социотипа кандидатов на эту должность должно быть основой для их подбора, поскольку описание различных психотипов отражает наиболее общие важные характеристики работы людей с разными типами информационного метаболизма. То есть знание социотипа поможет выявить основные преимущества и недостатки в работе того или иного менеджера. Стоит отметить, что в данной статье не предлагается использовать только эту методику. Определение социотипа должно использоваться в комплексе с другими методиками подбора руководящих кадров.

Исследованием вопросов, связанных с использованием соционики в подборе и расстановке кадров занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как: В. В. Гуленко, Е. А. Удалова, А. Аугустинавичюте, А. В. Букалов, К. С. Жижин, О. Б. Карпенко, А. В. Молодцов, Г. Р. Рейнин, П. Ципин, Г. В. Чикирисова, А. А. Шиян [1 – 11]. Однако стоит отметить, что в их работах является недостаточно изученным ряд вопросов, связанных с использованием соционики в подборе именно руководящего персонала.

Целью данной статьи является выявление основных преимуществ и недостатков в работе менеджеров разных социотипов.

Известно, что в соционике выделяют 16 социотипов, в основе которых лежит сочетание 4-х дихотомий:

- рациональность – иррациональность;
- экстраверсия – интроверсия;
- логика – этика;
- сенсорика – интуиция.

На основании работ А. В. Молодцова, А. А. Шияна, Е. А. Удалова, В. В. Гуленко и др. источников [1 –11] в табл. 1 представлены основные преимущества и недостатки в работе руководителей разных социотипов.

Исходя из табл. 1, можно отметить, что каждый из социотипов обладает рядом как преимуществ, так и недостатков, которые могут оказаться ключевыми в деятельности организации, в зависимости от ее специфики. Нужно подобрать руководителя таким образом, чтобы его преимущества использовались максимально, но при этом не возникало необходимости использовать в деятельности его недостатки.

© Савченко Д. И., 2015

**Таблица 1**

**Преимущества и недостатки руководителей разных соционических типов**

| Псевдоним (сокращенно)/ Руководитель, по А. В. Молодцову | Преимущества | Недостатки |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Дон Кихот (ИЛЭ) / творец | – Хорошо видит перспективу.<br>– Как руководитель демократичный (заботится о потребностях своих подчинённых).<br>– Стремится объяснять сложные явления и процессы, сопоставлять их между собой [Г1].<br>– В критических ситуациях берёт на себя ответственность.<br>– Умеет делать несколько дел одновременно | – При отсутствии рядом дуала снижается активность и трудоспособность.<br>– Беспорядок на рабочем месте.<br>– Недостаточная требовательность к окружающим вследствие отсутствия дифференцированности чувств.<br>– Не умеет мягко подстраиваться к собеседнику [Ж1].<br>– Рассеянный |
| Дюма (СЭИ) / дипломат | – Дипломатичен, умеет убеждать, так как разбирается в мотивах и потребностях людей.<br>– Умеет создать комфорт себе и окружающим.<br>– Обладает хорошим чувством меры, может легко оценить качество любого продукта | – Не может делать долгосрочных прогнозов во времени.<br>– Не может найти нестандартный путь решения.<br>– Всегда откликается на просьбы, тяжело отказать.<br>– Тяжело быстро освоить большой массив информации.<br>– Тяжело оценить выгоду и затраты (в этом ему нужна поддержка).<br>– Не последователен и не организован в делах.<br>– Не может руководить большим количеством людей |
| Гюго (ЭСЭ) / компаньон | – Способен увлечь большое количество людей благодаря ведущей функции этики и силе воли.<br>– Хорошо работает по четко определённым правилам.<br>– Трудолюбив.<br>– Ответственно относится к важным делам, даже если они ему не интересны | – Субъективен в принятии решений.<br>– Не может быть жестким и бескомпромиссным в отношениях с людьми.<br>– Не может соблюдать временные рамки и работать в условиях непредсказуемых смен ритмов.<br>– При принятии решения не учитывает мнения других.<br>– Консерватор |
| Робеспьер (ЛИИ) / объективист | – Поступает на основе логики.<br>– Хорошо просчитывает перспективу.<br>– Способен систематизировать большие массивы данных.<br>– Предпочитает быть хорошо подготовленным по всем вопросам, которые запланировано обсудить.<br>– Не любит уделять время на неважные, по его мнению, дела | – Не разбирается в отношениях с людьми, в мотивах их поведения.<br>– Не может оказывать волевое воздействие на людей.<br>– Хорошо ориентируется во времени.<br>– Хорошо выполняет только интересную ему работу.<br>– Не воспринимает критику в свой адрес |
| Гамлет (ЭИЭ) / вдохновитель | – Любит работать в напряженных ситуациях.<br>– Умеет правильно распределять мероприятия во времени.<br>– Хорошо чувствует настроение других.<br>– Предусмотрителен, хорошая интуиция возможностей.<br>– Доводит начатое до конца.<br>– Умеет и любит работать на публике | – Трудно дается исправление ошибок в готовой работе.<br>– Остро переживает неудачи и критику в свой адрес.<br>– Трудно делать много дел сразу.<br>– Оценивает ситуацию исходя из собственных эмоций.<br>– Не любит проявлять инициативу |
| Максим (ЛСИ) / инструктор | – Последователен в действиях и решениях.<br>– Придает большое значение договорам.<br>– Соблюдает порядок во всех направлениях: в делах, документах, отношениях, правилах и требует этого от подчинённых.<br>– Объективен в принятии решений.<br>– Доверяет только проверенным источникам информации.<br>– Проявляет свою волю по отношению к подчинённым | – Тяжело дается решение споров на основе эмоций – всё строго по правилам.<br>– Недостаточно гибок в отношениях с людьми.<br>– Трудно принимать решения в условиях неопределенности, неполной информации.<br>– Информация, которую нельзя просчитать, отвергается.<br>– Нетерпелив к навязыванию силы воли другими людьми.<br>– Бескомпромиссный, упрямый, иногда агрессивный |
| Жуков (СЛЭ) / боец | – Добивается исполнительности от подчинённых благодаря своей воле.<br>– Берёт на себя ответственность за ситуацию.<br>– Обладает лидерскими качествами.<br>– Стрессоустойчив, обладает быстрой реакцией.<br>– Активно отстаивает как свои, так и групповые интересы.<br>– Нацелен на результаты деятельности | – Не разбирается в тонкостях человеческих отношений.<br>– Агрессивен, диктатор, с трудом даются бесконфликтные отношения.<br>– Нетерпелив к нерешительности, ошибкам других.<br>– Ему не важно, что о нем думают другие.<br>– Работать может только осознавая выгоду.<br>– Работоспособность зависит от настроения |

**Окончание табл. 1**

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| Есенин (ИСИ) / утешитель | – Может создать любой микроклимат в коллективе.<br>– Умеет привлечь людей.<br>– Творческий подход к любой работе.<br>– Терпелив к недостаткам и слабостям других.<br>– Хорошо развито предчувствие | – Трудно быстро принимать решения.<br>– Умеет скорее размышлять, чем действовать.<br>– С трудом оценивает и рационально использует ресурсы.<br>– Тяжело подчиняться правилам, порядку, регламенту.<br>– Не может руководить большим коллективом, распределять обязанности.<br>– Неорганизован и непоследователен в делах |
| Наполеон (СЭЭ) / манипулятор | – Имеет хорошие дипломатические и коммерческие способности [Г1].<br>– «Осуществляет власть путём заботы» [У1].<br>– Активен, уверен в себе и решителен.<br>– Стремится быть в курсе всех событий.<br>– Быстро ориентируется в экстремальных ситуациях | – Часто не решает проблемы до конца из-за того, что всё старается сделать быстро.<br>– В неясностях сам не разбирается – просит помощи у других.<br>– С трудом оценивает сколько времени уйдёт на ту или иную работу.<br>– Тяжело даются расчеты, оформление договоров и другая неинтересная ему работа, требующая внимательности и усидчивости |
| Бальзак (ИЛИ) / советник | – Быстро принимает эффективные решения.<br>– Умеет делать прогнозы на длительный период (хорошая интуиция и логика).<br>– Всегда видит последствия непродуманных поступков, оценивает степень риска.<br>– Умеет оценивать ресурсы | – Скептический склад ума.<br>– Не доверяет новшествам.<br>– Не может справиться с эмоциональным давлением со стороны.<br>– Отсутствие воли (поддается волевому воздействию других).<br>– Считает, что всё способен продумать наперед |
| Лондон (ЛИЭ) / игрок | – Предприимчив и адекватно оценивает перспективы [У1].<br>– Умеет разрабатывать эффективные планы с максимальной прибылью в соотношении с ресурсным обеспечением.<br>– Трудолюбив, динамичен, подвижен.<br>– Пунктуален в делах | – Позволяет другим руководить собой.<br>– Не может организовать комфорт себе и окружающим.<br>– Трудно оценить чей-либо эмоциональный фон.<br>– Не может оценить качество продукта.<br>– Торопливо принимает решения<br>– Создает напряженный рабочий режим, за которым не все успевают |
| Драйзер (ЭСИ) / морализатор | – Понимает мотивы поступков и искренность отношений людей – может манипулировать их поведением.<br>– Может выполнять не интересную, но нужную работу.<br>– Умеет рационально обращаться с финансами.<br>– Требователен к подчинённым | – Не может работать и принимать решения в изменчивых условиях, при неполных данных.<br>– Трудно работать с неструктурированной информацией.<br>– Не может отказать, когда просят о помощи.<br>– Не склонен к неординарному решению проблем.<br>– Не может работать на долгосрочную перспективу |
| Штирлиц (ЛСЭ) / организатор | – Объективен в принятии решений.<br>– Может оценить качество продукта, работы, эффективно распределять работу между подчинёнными.<br>– Все дела планирует наперед.<br>– Работоспособен, инициативен, решителен.<br>– Требователен к качеству работы подчинённых | – Не дипломатичен в отношениях.<br>– Консервативен.<br>– Не признает своих ошибок.<br>– Не может принимать решение в условиях недостаточности фактов.<br>– Не может подстраиваться к ситуации.<br>– Подчинённые всегда чувствуют давление с его стороны |
| Достоевский (ЭИИ) / воспитатель | – Может найти подход к каждому человеку.<br>– Хорошо чувствует и успешно использует возможности в любой ситуации.<br>– Пунктуален.<br>– Умеет приспособиться к ситуации | – Отсутствие умения волевого воздействия на людей.<br>– Не может решать задачи, не имеющие заранее разработанного алгоритма.<br>– Субъективизм в принятии решений.<br>– Не может отказать другим, поэтому его часто используют |
| Гексли (ИЭЭ) / альтруист | – Лучший из всех типов коммуникатор – обладает виденьем возможностей человеческих отношений.<br>– Стрессоустойчив, в экстремальных ситуациях может мобилизоваться.<br>– Умеет выявлять скрытые способности подчиненных | – Не любит кропотливой проверки документов, соблюдение формальностей.<br>– Тяжело подчиняться иерархии.<br>– Не умеет руководить большим количеством людей, распределять работу.<br>– Излишне эмоционален, не продумывает действия наперед |
| Габен (СЛИ) / патерналист | – Экспертное видение соотношения цена – качество [2].<br>– Способен создать комфорт себе и окружающим.<br>– Может правильно оценивать время, необходимое для работы.<br>– Умеет доводить дело до конца | – Не может управлять своими эмоциями.<br>– Может работать только зная, что его ждет в результате.<br>– Работоспособность зависит от настроения.<br>– Не подчиняется приказам руководства |

Обобщая изложенное, стоит еще раз подчеркнуть, что знание социотипа поможет эффективно подобрать руководителей для различных отделов и подразделений исходя из специфики их обязанностей, изложенных в должностной инструкции. Это позволит наиболее оптимально использовать все ресурсы организации – начиная от финансовых и заканчивая человеческими, что приблизит к достижению главной цели – максимизации прибыли.

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Доровской А. Ф.*

**Литература:** 1. Гуленко В. В. Менеджмент слаженной команды: Соционика и социоанализ для руководителей / Гуленко В. В. – 2-е изд. – М. : Астрель, 2003. – 282 с. 2. Удалова Е. А. Соционика в работе с персоналом, или что показывает MBTI / Е. А. Удалова. – 2-е изд. испр. – М. : Велигор 2007. – 152 с. 3. Аугустинавичюте А. Соционика: Психотипы. Тесты / сост. Л. Филиппов. – СПб. : Terra Fantastica, 1998. – 444 с. 4. Букалов А. В. Формирование оптимальных рабочих коллективов: принцип золотого сечения и критерий стабильности / А. В. Букалов, О. Б. Карпенко, Г. В. Чикирисова// Соционика, ментология и психология личности. – № 1. – 2001. – С. 48–57. 5. Букалов А. В. О распределении соционических типов в различных производственных коллективах / Букалов А. В., Карпенко О. Б., Чикирисова Г. В. // Соционика, ментология и психология личности. – 2000. – № 1. – С. 26–37. 6. Букалов А. В. Признаки Рейнина: гендерные различия и социальные ожидания / А. В. Букалов, О. Б. Карпенко, Г. В. Чикирисова // Соционика, ментология и психология личности. – 2000. – № 5. – С. 52–61. 7. Жижин К. С. Экспресс-диагностика подсознания / Жижин К. С. – Ростов н/Д. : Феникс, 2006. – 160 с. 8. Молодцов А. В. Практикум по прикладной соционике / А. В. Молодцов – К. : 1994. 9. Рейнин Г. Р. Соционика: Типология. Малые группы / Г. Р. Рейнин. – СПб. : Образование-Культура, 2005. – 240 с. 10. Цыпин П. Возможность применения соционики в HR. HR-Planet [Электронный ресурс] / П. Цыпин. – Режим доступа : http://planetahr.ru/publication/2026 11. Шиян А. А. Руководство по социальным технологиям [Электронный ресурс] / А. А. Шиян. – Режим доступа : http://daer.narod.ru/LIBRARY/SHIJAN/rukstyl.htm.

# ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ КРАЇН ПІВДЕННОЇ ТА СХІДНОЇ АЗІЇ

УДК 657.1(5-12)

***Саєнко В. А.***

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто специфіку організації бугалтерського обліку і порядок складання бухгалтерської звітності, які застосовуються підприємствами, розташованими у країнах Південної та Східної Азії. Запропоновано напрями гармонізації облікових процедур на основних ділянках обліково-аналітичної роботи.*

***Ключові слова:*** *бухгалтерський облік, Японія, Китай, Індія, В'єтнам, міжнародні стандарти ведення бухгалтерського обліку.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена специфика организации бугалтерського учета и порядок составления бухгалтеской отчетности, применяемые предприятиями расположенными в странах Южной и Восточной Азии. Предложены направления гармонизации учетных процедур на основных участках учетно-аналитической работы.*

***Ключевые слова:*** *бухгалтерский учет, Япония, Китай, Индия, Вьетнам, международные стандарты ведения бухгалтерского учета.*

© Саєнко В. А., 2015

***Annotation .****In this work we considered the specific character of organisation of business accounting and order of forming of an accounting report which are used by enterprises located in countries of southern and eastern Asia. The directions of harmonisation of accounting procedure in the main parts of accounting-analitical work were suggested.*

***Keywords:*** *bugaltersky accounting; Japan, China, India, Vietnam, the international accounting standards.*

Найхарактернішою закономірністю країн Південної та Східної Азії є величезне зростання зовнішньоекономічних зв'язків країн із різним ступенем розвитку. Господарське зближення націй дедалі більше впливає на темпи і характер економічного та соціального розвитку, загальний економічний і політичний стан, тому міжнародні економічні відносини є однією з найважливіших сфер сучасного життя. Становлення та розвиток цих відносин – безпосередній результат поступової інтернаціоналізації виробництва і формування ринку. Бухгалтерський облік у цих країнах формується на основах міжнародних стандартів.

Дослідженню проблем організації та методології бухгалтерського обліку присвячені праці таких видатних вчених і фахівців, як: І. Д. Бенько, Л. А. Жарикової, О. В. Прокопішиної, Н. В. Козубової, О. Г. Зими та інших [1 – 2].

Метою дослідження є розгляд та визначення особливостей ведення бухгалтерсько обліку в країнах Південної та Східної Азії, обґрунтування напрямів гармонізації облікових процедур на основних ділянках обліково-аналітичної роботи. Об'єктом дослідження є організація обліково-аналітичної роботи на підприємствах Південної та Східної Азії. Предметом дослідження є поточне функціонування обліково-аналітичної системи підтримки управлінських рішень на підприємсвах Японії, Китаю, Індії, В'єтнаму та ін.

Бухгалтерський облік здійснюється господарюючими суб'єктами усього світу. Головною його функцією є аккумуляция фінансової інформації. При цьому бухгалтерський облік дозволяє стандартизувати відображення операцій компанії незалежно від її типу, а також від того, хто є користувачем інформації.

Бухгалтерський облік у країнах Азії ґрунтується на релігйних принципах та спирається на МСФЗ. Також враховуються закони традиції, звичаї тощо.

В Індії стандарти обліку встановлюються Інститутом присяжних бухгалтерів Індії на основі МСФЗ [3]. Відхилення від МСФЗ робляться з урахуванням існуючої правової ситуації, а також звичаїв і традицій країни. Відповідно до даного тематичного дослідження, щодо Індії підготовлено відображення практичних складнощів, з якими доводиться стикатися при приведенні міжнародних стандартів фінансової звітності у відповідність з умовами, наявними в Індії.

Основним документом, що регулює бухгалтерський облік у Китаї, є Закон КНР "Про бухгалтерський облік", прийнятий у 1985 р. зі змінами, внесеними в 1993 р. У Китаї дозволено вести облік автоматизовано. При цьому програмне забезпечення і отримані форми звітності повинні відповідати положенням Міністерства фінансів. Усі показники в бухгалтерських книгах відображаються в юанях.

Японія належить до континентальної моделі бухгалтерського обліку, у якій система бухгалтерського обліку формується і функціонує під впливом оподаткування. Бухгалтерський прибуток дорівнює оподатковуваному, виняток становлять лише деякі види витрат, на які коригується податкова база, якщо ці витрати перевищують встановлений норматив. Облік регулюється законодавчо, орієнтований на облік державних потреб оподаткування і макроекономічного регулювання і має переважно консервативний характер. Спостерігається тісний взаємозв'язок підприємств із банками – основними постачальниками капіталу. Облікова практика формується під впливом пріоритетності інтересів держави і спрямована на задоволення вимог уряду щодо оподаткування.

Вьетнамський бухгалтерський режим, прийнятий у 1995 р., використовував деякі бухгалтерські принципи, стандарти IAFC і був побудований на основі успадкування дослідів бухгалтерського режиму в розвинених країнах. Однак це всього лише перший крок до застосовування міжнародних принципів, стандартів, в той час механізм фінансового управління, а також наш закон не достатній, оскільки застосування було обмеженим у деяких певних сторонах. Зокрема, для бухгалтерського обліку запасів: нинішній режим не висвітлює вже про деякі питання, але ці питання можуть впливати суттєво на якість бухгалтерських інформацій про запаси – однієї частини майна, яка займає чималу частку в комерційних підприємствах. Водночас на практиці організації бухгалтерського обліку запасів у в'єтнамських комерційних підприємствах сьогодні ще існує багато проблем.

Загальна методика фінансового обліку сформована відповідно до міжнародних і національних стандартів положень бухгалтерського обліку. І на основі досліджень можно сформувати основні принципи ведення бухгалтерського обліку в країнах Азії:

1. Основним документом, що регулює бухгалтерський облік, є Закон "Про бухгалтерський облік".

2. Ведення бухгалтерського обліку базується на релігійних принципах, традиціях та звичаях.

3. Принадлежність деяких країн, зокрема Японії, до континентальної системи ведення бухгалтерського обліку.

4. Облікова практика формується під впливом пріоритетності інтересів держави і спрямована на задоволення вимог уряду щодо оподаткування.

Запорукою подальшого розвитку і вдосконалення організації обліково-аналітичної роботи в цих країнах є подальша гармонізація обліку. Для досягнення цієї мети доцільним є створення нових вищих навчальних закладів для підготовки фахівців з бухгалтерського обліку та розширення діяльності недержавних професійних організацій які будуть висувати пропозиції, щодо удосконалення національної системи бухгалтерського обліку. Перспективні подальші наукові дослідження полягають в обґрунтуванні засад організації та діяльності цих установ у кожній конкретній країні.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Бенько І. Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / І. Д. Бенько. – Режим доступу : http://book.tr200.net/f. 2. Жарикова Л. А. Бухггалтерський облік у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / Л. А. Жарикова. – Режим доступу : http://www.aup.ru/ 3. Штурміна О. С. Стан бухгалтерського обліку і звітності в Індії на сучасному етапі [Електронний ресурс] / О. С. Штурміна. – Режим доступу : http://econf.rae.ru/

# ВПЛИВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ НА СТРАТЕГІЧНИЙ ХАРАКТЕР ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.091:005:21

***Світлична Ю. В.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто потенціал управлінських кадрів. Виявлено значення та вплив розвитку потенціалу управлінських кадрів на стратегічний характер підприємства.*

***Ключові слова:*** *потенціал, трудовий потенціал, потенціал підприємства, трудовий потенціал підприємства, кадри, управлінські кадри, управлінський персонал, розвиток персоналу, стратегія, стратегічний характер.*

***Аннотация.*** *Рассмотрен потенциал управленческих кадров. Выявлены значение и влияние развития потенциала управленческих кадров на стратегический характер предприятия.*

***Ключевые слова:*** *потенциал, трудовой потенциал, потенциал предприятия, трудовой потенциал предприятия, кадры, управленческие кадры, управленческий персонал, развитие персонала, стратегия, стратегический характер.*

***Annotation.*** *The article considers the potential administrative staff, found the value and impact of potential management personnel to the strategic nature of the enterprise.*

***Keywords:*** *potential, labor potential, capacity of the enterprise, labor capacity of the enterprise, shots, administrative shots, administrative personnel, development of the personnel, strategy, strategic character.*

© Світлична Ю. В., 2015

Сучасні економічні умови потребують ефективного використання управлінських кадрів на підприємстві, що є головним стратегічним ресурсом надбання організації. В умовах великої конкуренції спостерігається складне і суперечливе становлення ринкових стосунків, що зумовило підвищення значущості розвитку потенціалу управлінських кадрів, оскільки він дозволяє підприємству швидко адаптуватись до мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища, ставити і реалізувати цілі підприємства. Також необхідно враховувати, що стратегічно важливі рішення приймаються та ухвалюються управлінськими кадрами підприємства. Реалізація стратегії підприємства залежить від прикладених зусиль усіх співробітників, але значною мірою зумовлюється потенціалом управлінських кадрів.

Питання розвитку управлінських кадрів знайшли висвітлення в наукових публікаціях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як М. Армстронг, Н. П. Беляцкий, Н. С. Маркова, А. В. Молодчик, Г. В. Назарова, В. А. Савченко, А. С. Самко, Г. В. Щекин, О. Я. Кібанов та багато інших.

Метою даної статті є аналіз значення та впливу розвитку потенціалу управлінських кадрів на стратегічний характер підприємства.

Спостерігається дефіцит комплексних економічних досліджень з даної проблеми. Підприємства діють в умовах конкурентної боротьби, для забезпечення більш високої конкурентоспроможності необхідно швидко оцінювати та приймати управлінські рішення у мінливому середовищі, як зовнішньому, так і внутрішньому, враховуючи ці чинники необхідно звернути увагу на досвід як вітчизняних, так і зарубіжних учених.

Вітчизняні вчені розглядають окремі напрями розвитку управлінського персоналу, які не базуються на системі цілей підприємства. Недостатньо висвітлення отримала проблема формування стратегій розвитку управлінського персоналу. Однак у роботах Весніна В. Р., Деркача А. А., Ю. Іванова детально розглянуто профіль ефективного керівника.

У зарубіжних працях були сформовані такі концепції: концепція людського інтелектуального капіталу, що відображає переорієнтацію економічної науки з проблем використання персоналу на проблеми створення якісно нової робочої сили в умовах масштабного застосування досягнень науково-технічного прогресу; концепція людських ресурсів, найважливішими ознаками якої є стратегічна орієнтація в роботі з персоналом і спроба оцінки впливу інвестицій в людські ресурси на досягнення цілей підприємства; концепція стійкого розвитку, що розмежовує морфогенетичний, гомеостатичний і рівноважний стани і визнає вищою формою перший із них; концепція організаційного розвитку – що процеси вдосконалення організації і управління складними виміруваннями повинна базуватись на довгостроковій програмі змін установок і поведінки співробітників; концепція організацій, що навчаються, головна ідея якої полягає у взаємному навчанні членів організації [1].

Важливими передумовами реалізації стратегій підприємства є управлінські здібності, а точніше їх масштабність: формулювання амбіційних цілей; розробка товарно-ринкових стратегій, які підтримують стійку конкурентоспроможність організації; розробка і ефективне використання систем управління організацією; формування організаційної культури майбутньої організації; структуризація і реструктуризація частин і всієї організації в цілому згідно з виникаючими пріоритетами; підвищення прибутку за рахунок постійного поліпшення показників продажу існуючих продуктів і обслуговування споживачів [2].

У процесі розробки стратегії підприємства необхідно враховувати три основні види діяльності щодо розвитку управлінських кадрів: аналіз існуючих і майбутніх потреб у навчанні управлінських співробітників; оцінка вже наявних і потенційних умінь, навичок і рівня ефективності роботи керівників згідно з виявленими потребами [3].

Отже, підприємство повинно вирішувати, які саме управлінські кадри йому потрібні та яким чином необхідно їх розвивати для досягнення стратегічних цілей підприємства. Необхідно враховувати, що в центрі уваги знаходиться розвиток індивідуальної ефективності і потенціалу, але процес розвитку управлінських кадрів має бути в першу чергу орієнтований на потреби підприємства.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямку є встановлення зв'язку між цілями підприємства і системою розвитку управлінського персоналу, а також формування стратегій розвитку управлінського персоналу.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровський О. Ф.*

---

**Література:** 1. Беляцкий Н. П. Управление персоналом : учеб. пособ. / Н. П. Беляцкий, С. Є. Веселько, П. Ройш. – Мн. : Интерпрессервис; Экоперспектива, 2002. – 352 с. 2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг.; пер. с англ. – М. : Изд. ИНФРА-М, 2002. – 328 с. 3. Ансов И. Стратегическое управление / И. Ансов, Л. И. Евенко ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 220 с. 4. Рудченко О. Підвищення ефективності використання трудового потенціалу на підприємствах різних форм власності в умовах роздержав-

лення / О. Рудченко, О. Пономарьова // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 1. – С. 35–39. 5. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Ерёмина. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.

# ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 368.041

***Скорик І. О., Коротенко Т. О.***

Студенти 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Досліджено основні показники розвитку вітчизняного ринку добровільного медичного страхування та його роль в економіці держави. Проведено паралелі між шляхами розвитку ринків добровільного медичного страхування України та Латвії. Обґрунтовано напрями розвитку добровільного медичного страхування в Україні.*

***Ключові слова:*** *страховий ринок, добровільне медичне страхування, страхові премії, страхові виплати, програма медичного страхування.*

***Аннотация.*** *Исследованы основные показатели развития украинского рынка добровольного медицинского страхования и его роль в экономике государства. Проведена параллель между путями развития рынков добровольного медицинского страхования Украины и Латвии. Обоснованы направления развития добровольного медицинского страхования в Украине.*

***Ключевые слова:*** *страховой рынок, добровольное медицинское страхование, страховые премии, страховые выплаты, программа медицинского страхования.*

***Annotation.*** *The basic indicators of development of Ukrainian market of voluntary health insurance and its role in the economy of the state; drawing parallels between the ways of development of VHI market of Ukraine and Latvia. Experience the directions of the voluntary medical insurance development in Ukraine.*

***Keywords:*** *insurance market, voluntary medical insurance, insurance premiums, insurance payments, health insurance program.*

В умовах недостатнього бюджетного фінансування системи охорони здоров'я та низької якості медичного обслуговування в державних медичних закладах зростає значення позабюджетних джерел фінансування. Одним із основних таких джерел є добровільне медичне страхування

Сьогодні залишається актуальним вивчення досвіду країн, у яких діє система добровільного медичного страхування, адже це дасть можливість уникнути певних помилок та осмислити перспективи розвитку цього виду страхування в Україні.

Питанням покращення фінансової ситуації в галузі охорони здоров'я в Україні, зокрема функціонуванню добровільного медичного страхування, присвячено багато робіт. У науковій літературі значну увагу приділено саме особливостям, функціям, тенденціям і закономірностям розвитку такого страхування. Ці питання розглядалися у працях О. В. Виноградова [1], В. Ф. Москаленка [2], І. В. Рожкової [3]. Також цим проблемам приділяли увагу і в спеціальних публікаціях керівників страхових компаній, що працюють на ринку добровільного медичного страхування України [4; 5; 6].

© Скорик І. О., Коротенко Т. О., 2015

За показником середньої тривалості життя Україна посідає 128-ме місце зі 194 країн у світі. Очікувана тривалість життя населення становить 68,8, тоді як у США очікувана тривалість життя становить 78,7, у Франції – 81,7, у Польщі – 76,3, у Японії – 83,6 років [7]. Найбільшу питому вагу у загальній смертності займає смертність через серцево-судинні захворювання. Підсумовуючи попередні дані, природне скорочення становить велику кількість осіб. Варто зауважити, що тенденція до збільшення показника природного скорочення населення в Україні зберігається і далі. Отже, вирішальною умовою від'ємного природного приросту населення є якість медичних послуг, яка у свою чергу залежить від фінансового забезпечення.

Наприкінці XX ст. у країнах Європи певною мірою зменшилася роль добровільного медичного страхування (далі – ДМС) через широке запровадження в європейських країнах обов'язкового медичного страхування. Як результат, на сьогодні жодна країна не покладає фінансування охорони здоров'я виключно на ДМС (в середньому на нього припадає 10 % сукупних медичних витрат). Незважаючи на це, в останнє десятиріччя увага до даного виду страхування з боку урядів та науковців різко зросла, адже ДМС реально може покращити існуючі системи охорони здоров'я, забезпечити матеріальну базу медичних закладів і покращити стан здоров'я населення [8].

Головним принципом управління процесом надання медичних послуг у добровільному медичному страхуванні є принцип економічної вигоди для всіх його учасників, що забезпечує "саморегуляцію" в системі взаємодії між суб'єктами ринку медичних послуг.

Правова сутність добровільного медичного страхування зводиться до розширення можливостей для пацієнтів. Страхові організації, які працюють на ринку добровільного медичного страхування, можуть пропонувати понад встановленого державою базового безоплатного рівня надання медичних послуг наступні страхові послуги:

- більш якісні медичні послуги, які передбачають вибір лікаря, медичної установи, додаткове консультування різних спеціалістів тощо;
- компенсацію витрат на придбання лікарських препаратів;
- послуги сервісного характеру (палати підвищеного комфорту, додаткове харчування тощо) [9].

Після придбання полісу ДМС та настання страхового випадку домогосподарства отримують в розпорядження певну суму коштів, яку не потрібно витрачати на незаплановане лікування і яка потенційно може перетворитися на додаткове споживання, інвестиції чи заощадження, тобто мати позитивний вплив на національну економіку в цілому та на майбутні ресурси домогосподарств зокрема.

Досить цікавими є статистичні дані щодо внесків ДМС у загальну суму витрат на охорону здоров'я в різних країнах світу. Лідерами ринку ДМС є ПАР, країни американського континенту – США, Уругвай, Бразилія, Чилі, Канада тощо [7]. Це пов'язано насамперед із системою охорони здоров'я, яка історично склалася в країнах, а саме – домінуванням платної медицини.

Щодо Франції, система охорони здоров'я якої вважається кращою в світі, то в державі функціонує обов'язкове національне медичне страхування, яке в багатьох випадках "підкріплюється" ДМС.

Показовим для України може бути приклад Латвії, в якій, як і в нашій державі, населення де-юре має право на безкоштовне медичне обслуговування. Де-факто якість державних медичних послуг є низькою, тому альтернативою безкоштовної медицини виступає платна медицина, в системі якої працюють більш кваліфіковані кадри, яка використовує новітні препарати та яка є краще оснащеною.

Мінусом платної медицини є її висока вартість, проте ДМС може значно скоротити витрати населення на лікування. Латвійські експерти говорять про те, що поліс ДМС коштує менше, ніж хабарі лікарям в державних клініках.

В останні роки ринок ДМС Латвії активно розвивається. Станом на липень 2012 р. страхові компанії, які працюють в країні, отримують 10,59 % надходжень від ДМС (премії за даним видом страхування займають четверте місце в загальній структурі премій компаній) [10].

Україна може скористатися досвідом функціонування та розвитку ДМС в Латвії через схожість сформованих систем охорони здоров'я. На сьогодні фінансування охорони здоров'я в нашій країні наполовину здійснюється державою (сформована система безкоштовної медицини), а наполовину – безпосередньо з кишень населення.

Говорячи про поточний стан розвитку ДМС в Україні, то з 2010 по 2013 рр. щорічні темпи приросту чистих страхових премій на ринку ДМС України в середньому становили 0,2 % [8].

Відповідними показниками за цей період характеризується динаміка чистих страхових виплат і премій на ринку добровільного медичного страхування (рис. 1).

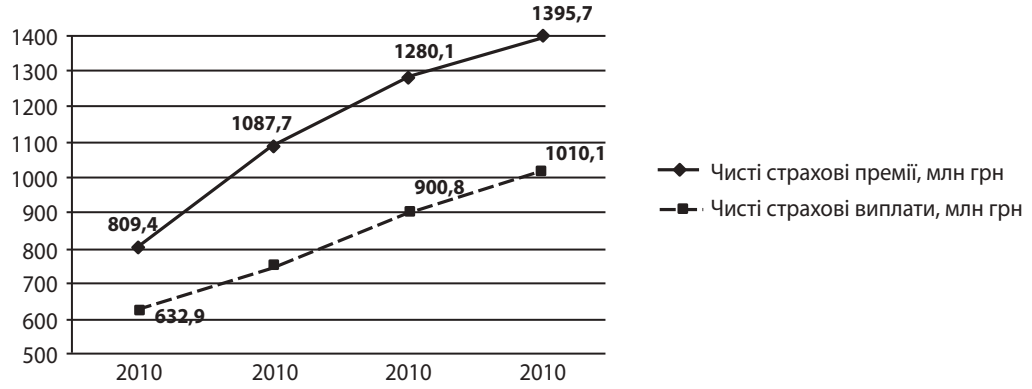



Рис. 1. **Динаміка чистих страхових виплат та премій на ринку ДМС України за 2010–2013 рр.**

Дані рисунка свідчать, що середньорічні темпи приросту чистих страхових виплат на ринку ДМС України становлять 0,17 %.

За означений період підвищився рівень виплат за договорами ДМС, одним із чинників якого є щорічне зростання кількості врегульованих страхових випадків. Так, за інформацією Insurance Top, у 2013 р. врегульовано 2292,9 тис. таких випадків, що на 131,7 тис. або на 6,1 % більше ніж у 2012 р. [8].

Наведені дані свідчать, що ДМС належить до класичних видів страхування з яскраво вираженою соціальною спрямованістю. Це підтверджується й аналізом рівня виплат, який демонструють за підсумками 2013 р. страхові компанії (далі – СК) – лідери цього ринку (табл. 1).

Таблиця 1

**Рівень виплат за ДМС лідерами ринку медичного страхування, 2013 р.**

| Місце рейтингу | Страхова компанія | Сума страхових премій | Сума страхових виплат | Рівень виплат, % |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Нафтагазстрах | 268,4 | 170,8 | 63,6 |
| 2 | Провідна | 137,4 | 126,2 | 91,8 |
| 3 | ІНГО Україна | 93,6 | 112,6 | 120,3 |
| 4 | АСКА | 88,7 | 61,8 | 69,6 |
| 5 | УНІКА | 74,6 | 59,1 | 79,1 |
| 6 | Дніпроінмед | 64,6 | 23,8 | 36,9 |
| 7 | УПСК | 43,9 | 8,6 | 19,7 |
| 8 | Альфа страхування | 37,4 | 30,3 | 81,1 |
| 9 | Allianz Україна | 36,5 | 29,2 | 80,2 |
| 10 | Українська страхова група | 33,5 | 19,9 | 59,3 |

Переважна більшість страховиків, які входять до ТОП-10 за обсягами страхових премій, мають за ДМС доволі високий рівень виплат, що коливається від 59,3 % (СК "Українська страхова група") до 120,3 % (СК "ІНГО Україна"). Виняток становлять лише дві компанії з групи ТОП-10: СК "Українська пожежно-страхова компанія", яка продемонструвала рівень виплат 19,7 % і СК "Дніпроінмед" – 36,9 % [8].

Аналіз даних зазначених страхових компаній доводить високу збитковість ДМС. Специфіка страхування як виду підприємницької діяльності пов'язана з тим, що чим більші надходження за певним видом страхування має СК, тим більшою є й вірогідність відповідного зростання страхових виплат, оскільки пропорційно з надходженнями зростають страхові зобов'язання.

Серед причин високого рівня збитковості добровільного медичного страхування експерти називають зростання кількості звернень клієнтів за медичною допомогою як наслідок погіршення якості здоров'я та старіння населення, вибагливість клієнтів, недосконалість служб андерайтингу, використання економічно необґрунтованих тарифів, незадовільну організацію роботи з урегулювання збитків, низьку клієнтоорієнтованість державних лікувально-профілактичних установ, завищені витрати на ведення справи, в т. ч. комісійні винагороди страхових посередників – продавців послуг з ДМС [11].

На жаль, на сьогодні на українському ринку ДМС нерідко трапляються випадки шахрайства. Так, лікарі та працівники лікарень, діагностичних центрів і клінік можуть виставляти рахунки за процедури, які фактично не

проводилися, списувати медикаменти та оформлювати документи про відвідування пацієнтом клініки. Також застрахованим можуть призначати найдорожче лікування, непотрібні медичні препарати та дорогі обстеження, без яких можна обійтися. Трапляються випадки, коли здоровим людям установлюють неправильні діагнози.

У результаті аналізу теоретичних положень та досвіду європейських держав, в яких ДМС функціонує досить давно, для подальшого розвитку ДМС в Україні необхідно: по-перше, досягти розуміння населенням корисності придбання таких полісів; по-друге, заохочувати створення страховими компаніями власних клінік (насамперед, для боротьби з корупцією в сфері ДМС); по-третє, проводити спільну маркетингову діяльність страховими компаніями та медичними закладами тощо.

Отже, даний вид страхування може робити реальний внесок у фінансування охорони здоров'я та забезпечення добробуту населення країни. Наслідками проведення зваженої політики стосовно ДМС в Україні можуть стати: підвищення якості медичної допомоги, яку отримуватиме населення, покращення стану здоров'я українців, оновлення медичних закладів тощо.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Штаєр О. М.*

**Література:** 1. Виноградов О. В. Механізм державного управління багатоканальним фінансуванням системи охорони здоров'я в Україні : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 "Механізм державного управління" / О. В. Виноградов. – К., 2009. – 20 с. 2. Москаленко В. Ф. Принципи побудови оптимальної системи здоров'я: український контекст : монографія / В. Ф. Москаленко. – К. : Книга плюс, 2008. – С. 90–94. 3. Рожкова І. В. Удосконалення державного та регіонального управління охороною громадського здоров'я в України / І. В. Рожкова, Н. Д. Солоненко // Статистика України. – 2008. – № 4. – С. 90–94. 4. Гришан Ю. П. Проблемы реформирования медицинской отрасли в Украине / Ю. П. Гришан // Insurance TOP. – 2006. – № 4 (16). – С. 32–35. 5. Капшук О. Г. Сучасний стан і перспективи розвитку добровільного медичного страхування в Україні / О. Г. Капшук, А. П. Ситник, В. М. Пащенко // Фінансові послуги. – 2007. – № 2. – с. 17–21. 6. Филонюк А. Ф. Страховая индустрия Украины: стратегия развития / А. Ф. Филонюк, А. Н. Залетов. – К. : Междунар. аген. "БИЗОН", 2008. – 447 с. 7. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru /ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info. 8. Залетов А. П. Страховой рынок Украины 2013: итоги и перспективы развития / А. П. Залетов // Insurance Top. – 2014. – № 1 (45). – С. 3–15. 9. Стеценко В. Ю. Добровільне медичне страхування як об'єкт правового регулювання / В. Ю. Стеценко // Часопис Київського університету права. – 2009. – № 1. – С. 156–160. 10. Добровольное медицинское страхование в Латвии [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.riga-re.com/strah_news/10-dobrovolno-medicinskoestraxovanie-v-latvii.html. 11. Зайчук С. В. Послуги медичного страхування в Україні / С. В. Зайчук // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 75–82.

# УДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

УДК 657.471

***Сосновик Ю. Ю.***

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Висвітлено поняття собівартості, уточнено зміст понять "витрати" і "затрати". Удосконалено склад витрат на виробництво в державному статистичному спостереженні № 2-ферм "Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємництва у сільському господарстві".*

© Сосновик Ю. Ю., 2015

***Ключові слова:*** *собівартість, витрати, затрати, оплата праці, інформація, бухгалтерський облік, статистичне спостереження, виробництво, підприємство, поняття, категорія, продукція, сільське господарство, управління, фінансова звітність.*

***Аннотация.*** *Раскрыто понятие себестоимости, уточнено содержание понятий «расходы» и «затраты». Усовершенствован состав затрат на производство в государственном статистическом наблюдении № 2-ферм «Основные показатели хозяйственной деятельности фермерского хозяйства, малого предпринимательства в сельском хозяйстве».*

***Ключевые слова:*** *себестоимость, расходы, затраты, оплата труда, информация, бухгалтерский учет, статистическое наблюдение, производство, предприятие, понятия, категория, продукция, сельское хозяйство, управление, финансовый учет.*

***Annotation.*** *Deals with the notion of cost, clarifies meaning of "cost" and "costs." Improved structure of production costs in the state statistical observation number 2 - Farm "Basic indicators of economic activity farm, small businesses in agriculture."*

***Keywords:*** *the cost price, costs, expenses, salaries, information, accounting, statistical monitoring, production, company, concepts, categories, products, agriculture, management, financial accounting.*

На всіх етапах розвитку виробничих відносин собівартість є однією з ключових економічних категорій. Собівартість продукції значною мірою характеризує економічну ефективність виробництва. Також від уміння правильно обчислювати та аналізувати рівень собівартості продукції залежить перспектива розширення та розвитку підприємства. Собівартість як показник господарської діяльності відображає обсяг витрат конкретного підприємства на виробництво. Тому вирішальне значення для ефективного управління підприємством мають повнота, оперативність і достовірність інформації про витрати, які формують собівартість продукції.

Аналіз літературних джерел з питань обліку та аналізу витрат та калькулювання собівартості продукції в сільському господарстві свідчить про те, що вивченням даної проблеми займалися такі науковці, як: Ф. Ф. Бутинець, М. Т. Білуха, Ю. С. Цал-Цалко, Л. К. Сук, В. В. Сопко, М. С. Пушкар, В. Г. Швець, В. Ф. Палій, А. Д. Шеремет, Т. П. Карпова, К. М. Радченко, М. Ф. Огійчук та інші вчені у монографіях та дисертаціях.

Актуальність даної теми полягає в тому, що сьогодні для ефективного управління підприємством необхідно успішно керувати витратами підприємства. Для цього необхідно звернути особливу увагу на ведення бухгалтерського обліку витрат, що складає інформаційну та методичну базу для прийняття управлінських рішень. Головною умовою є повнота, достовірність та інформативність бухгалтерської інформації при витрати, які формують собівартість продукції.

Метою дослідження є уточнення поняття собівартості сільськогосподарської продукції та витрат на виробництво, а також удосконалення відображення витрат на виробництво в фінансовій звітності сільськогосподарського підприємства.

Собівартість тривалий час розглядалась як показник, який практично використовується тільки в прогнозуванні та калькулюванні. Цей факт значною мірою обумовлює розуміння сутності собівартості, її місця і ролі в системі економічних показників, і, як наслідок, в економічній літературі повсякчас зустрічається ототожнення понять "собівартість продукції" і "витати виробництва" або "затрати". В. В. Сопко зазначає, що використані у процесі виробництва всі різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці формують поняття витрати, а грошовий вираз суми витрат на виробництво конкретного продукту визначає собівартість [1]. Водночас К. М. Радченко вважає, що під собівартістю слід розуміти суму всіх наявних витрат, пов'язаних не тільки з простим відтворенням, але й з отриманням підприємницького доходу [2]. Як видно, сутність наведених вище визначень категорії собівартості зводиться до її тлумачення як грошового виразу витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Однак різниця між витратами виробництва та собівартістю все ж таки існує і полягає насамперед у тому, що собівартість знаходить своє вираження лише в грошовій формі, а витрати виробництва можуть бути відображені як у грошовій, так і у натуральній. Отже, "собівартість продукції" є самостійною економічною категорією, яка відображає складну систему економічних взаємозв'язків між суб'єктами господарювання у процесі виробництва й обігу продукції. Водночас собівартість як показник господарської діяльності відображає витрати конкретного підприємства на виробництво і реалізацію певного виду продукції в грошовій формі.

Однієї думки дотримуються вчені-економісти щодо трактування сутності витрат. Більшість із них характеризує витрати як вартість ресурсів, використаних підприємством для здійснення господарської діяльності. Так, Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко та Л. О. Каніщенко вважають, що витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для здійснення господарської діяльності [3]. А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило під витратами розуміють вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети [4]. І. А. Бланк

розтлумачує витрати як виражені в грошовій формі ресурси, які підприємство використало у процесі здійснення господарської діяльності [4]. На думку М. І. Трубочкіної, витратами є матеріальні, трудові, фінансові, природні, інформаційні та інші види ресурсів у вартісному виразі [5].

Проте серед вчених до сьогодні тривають дискусії щодо застосування термінів "витрати" та "затрати". Відповідно до П(С)БО 16, витратами звітного періоду визначаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Тоді як здійснення затрат передбачає зменшення одних активів за умови рівнозначного збільшення інших, або збільшення активів і зобов'язань на одну і ту ж величину. Отже, затрати – це будь-яке використання ресурсів, у тому числі і на придбання активів, у той час як термін "витрати" означає використання тільки тих ресурсів, які при визначенні фінансового результату підприємства за відповідний звітний період ставляться у відповідність отриманим доходам. Отже, "витрати" та "затрати" – це різні поняття, що зумовлює необхідність їх розмежування в бухгалтерському обліку [6].

Згідно з Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції сільськогосподарських підприємств [7], собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, розподілених загальновиробничих і наднормативних виробничих витрат. У свою чергу, до виробничої собівартості включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати.

Для подання до органів статистики сільськогосподарські підприємства подають статистичне спостереження № 2-ферм "Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємництва у сільському господарстві". Згідно з Інструкцією стосовно заповнення форми державного статистичного спостереження № 2-ферм "Основні показники господарської діяльності фермерського господарства, малого підприємництва у сільському господарстві" [8], в документі відображаються загальні показники підприємства (кількість працівників, площа землі тощо), витрати на виробництво продукції сільського господарства та послуг, реалізація продукції сільського господарства та послуг, внесення органічних, мінеральних добрив та обробки хімікатами, державна підтримка сільського господарства.

У розділі "Реалізація продукції сільського господарства і послуг" відображається кількість центнерів, виручка від реалізації та повна собівартість продукції рослинництва та тваринництва.

У розділі "Витрати на виробництво продукції сільського господарства і послуг" відображаються витрати, а саме: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріальні витрати, амортизація, інші операційні витрати.

Проаналізувавши діяльність сільського господарства було запропоновано вдосконалення статистичного спостереження № 2. Для повноти та більшої інформативності доцільно вдосконалити елементи витрат у статистичному спостереженні. Для вдосконалення відображення витрат у статистичному спостереженні запропоновано деталізувати наступні елементи: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, матеріальні витрати, амортизація, інші операційні витрати та усього витрат. Згідно з Інструкцією, рядок "Витрати на оплату праці" включає заробітну плату, оклади, тарифи, премії, матеріальну допомогу та заохочення, гарантії, компенсаційні виплати, оплату відпусток, інші витрати на оплату праці. В рядку "Відрахування на соціальні заходи" відображаються відрахування до Пенсійного фонду та в фонди соціального страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу господарства та відрахування на інші соціальні заходи за встановленими законодавством нормами від загального розміру оплати праці. В рядку "Матеріальні затрати – всього" вказується вартість продукції сільського господарства та промисловості, послуг сторонніх організацій, які використані господарством на виробництво продукції (робіт, послуг). В рядку "Амортизація" вказують суми нарахованої амортизації на всі види основних засобів виробничого призначення, інші необоротні матеріальні активи та нематеріальні активи, які використовувались для потреб виробництва. В рядку "Інші операційні витрати" відображають інші прямі витрати на виробництво, які не були відображені в попередніх елементах витрат. До них належать витрати на підготовку кадрів масових професій, витрати на службові відрядження, орендна плата за земельні та майнові паї та інші витрати. Також до даного елемента не включаються адміністративні та витрати на збут [8].

На думку автора, доцільно деталізувати такі елементи витрат, як:

- "Витрати на оплату праці",
- "Відрахування на соціальні заходи",
- "Матеріальні затрати",
- "Амортизація",
- "Інші операційні витрати",
- "Усього витрат".

Дане удосконалення дозволить користувачам фінансової інформації отримати більш детальну інформацію про витрати в цілому, зокрема про витрати рослинництва та тваринництва сільськогосподарського підприємства.

Отже, у ході здійснення обліку та аналізу витрат на виробництво та собівартості продукції сільськогосподарського підприємства необхідно чітко розмежовувати поняття "витрати" та "затрати", що є підґрунтям подальшого вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління витратами виробництва. Також з урахуванням особливостей сільськогосподарського підприємства необхідно й надалі вдосконалювати ведення обліку та складання фінансової звітності.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Пасенко Н. С.*

**Література:** 1. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2009. – 578 с. 2. Радченко К. М. Собівартість як економічна категорія, принципи та значення її калькулювання / К. М. Радченко // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси" : / зб. наук. праць. – Луцьк. – 2011. – Ч. 4., вип. 8 (29). – С. 61–67. 3. Климко Г. Н. Основи економічної теорії : політекономічний аспект : підручник [для студ. екон. спец. вищ. закл. осв.] / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с. 4. Пилипенко А. А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук ; за заг. ред. докт. наук, доцента Пилипенка А. А. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 344с. 5. Трубочкина М. И. Управление затратами предприятия : учеб. пособ. / М. И. Трубочкина – М. : ИНФРА – М, 2007. – 218 с. 6. Скрипник М. І. Затрати і витрати: проблема трактування понять / М. І. Скрипник // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 1(13). – С. 236–240. 7. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Мінагрополітики від 18.05.2001 р. № 132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ligazakon.ua. 8. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 2-ферм "Основні показники господарської діяльності фермерського господарства": наказ Державного комітету статистики від 29.11.2007 р. № 416 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ligazakon.ua

# ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

УДК 336.532.5

***Сотнікова М. І.***

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

***Анотація.*** *Досліджено економічну сутність фінансового посередництва. Розкрито необхідність функціонування фінансових посередників в Україні. Розглянуто основні підходи до класифікації фінансових посередників. Визначено переважну роль фінансового посередництва банків.*

***Ключові слова:*** *фінансове посередництво, фінансовий ринок, банківська система.*

***Аннотация.*** *Исследована экономическая сущность финансового посредничества. Раскрыта необходимость функционирования финансовых посредников в Украине. Рассмотрены основные подходы к классификации финансовых посредников. Определена преимущественная роль финансового посредничества банков.*

***Ключевые слова:*** *финансовое посредничество, финансовый рынок, банковская система.*

© Сотнікова М. І., 2015

***Annotation.*** *The paper considers the studies of the economic substance of financial intermediation, revealed the need for the functioning of financial intermediaries in Ukraine, basic approaches to the classification of financial intermediaries. Mainly determined by the financial intermediation role of banks.*

***Keywords:*** *poserednichestvo financial, financial market, banking system.*

У суспільстві з розвинутими ринковими відносинами важливу роль на фінансовому ринку відіграють фінансові посередники, які є ключовою фігурою на всіх сегментах ринку. Вони відіграють важливу роль у переміщенні коштів, акумулюють невеликі, часто короткострокові заощадження численних власників, дають великі суми і на тривалий час тим, кому вони потрібні. Багато посередників мають унікальні риси, але всім їм властиве одне: вони випускають власні зобов'язання. У цьому значенні ні брокери, ні дилери, ні навіть біржі не є фінансовими посередниками.

Україна характеризується низьким рівнем життя населення, саме це робить діяльність фінансових посередників не активною. Однак ринок фінансових послуг характеризується багаточисельністю посередників, які надають один вид фінансових послуг. Значна кількість фінансових посередників призводить до посилення конкуренції між ними. Зважаючи на це, актуальним стає дослідження ролі та видів фінансових посередників, що функціонують на ринку фінансових послуг.

Теоретичним та практичним аспектам діяльності фінансових посередників присвятили свої дослідження І. В. Алєксєєва, О. Є. Кузьміна, В. П. Ходаківська, С. О. Маслова, Н. М. Рущишин, С. В. Черкасова, В. П. Левченко. Однак не всі аспекти цього питання досліджено достатньо.

Метою роботи є дослідження сутності фінансового посередництва та обґрунтування необхідності його функціонування на ринку фінансових послуг.

Фінансовий ринок формується з різноманітних каналів, якими грошові кошти переміщуються від кредиторів (інвесторів) до позичальників. Такі канали поділяють на дві основні групи: прямого фінансування та непрямого фінансування.

При прямому фінансуванні кошти переміщуються безпосередньо від інвесторів до позичальників. Тобто при такому вкладенні коштів інвестори беруть на себе значну частину ризиків і зазнають іноді великих втрат, зумовлених цими ризиками. При непрямому фінансуванні важливу роль у переміщенні коштів від власників до позичальників відіграють фінансові посередники (банки, інвестиційні, страхові компанії, пенсійні фонди тощо), які забезпечують таке переміщення і зменшують ризики та втрати, пов'язані з інвестуванням [1].

Фінансовий посередник – це фінансова установа (банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та ін.), що акумулюють кошти юридичних та фізичних осіб, а в подальшому надають їх на комерційних засадах позичальнику [2].

Діяльність фінансових посередників на практиці пов'язана зі створенням нових фінансових інструментів. Фінансові інститути, які виконують посередницькі функції, мають можливість одержати прибуток за рахунок економії, що обумовлена зростанням масштабу операцій, здійснюючи аналіз кредитоспроможності потенційних кредиторів, розробку порядку надання позик і розрахунків за них, рівномірно розподіляючи ризики. Їх діяльність таким чином спрямована на допомогу приватним особам, що мають заощадження, перетворити їх на капітал і вкласти у різні підприємства, диверсифікуючи при цьому ризик. Система спеціалізованих фінансових посередників має можливість надати власникам заощаджень більші вигоди, ніж просто можливість одержувати відсотки на капітал [2].

Конкретні переваги фінансового посередництва виявляються у наступному: 1) можливості для кожного окремого кредитора оперативно розмістити вільні кошти в дохідні активи, а для позичальника – оперативно мобілізувати додаткові кошти, необхідні для вирішення виробничих чи споживчих завдань, і так само оперативно повернути їх на висхідні позиції; 2) скороченні витрат базових суб'єктів грошового ринку на формування вільних коштів, розміщенні їх у дохідні активи та запозиченні додаткових коштів; 3) послабленні фінансових ризиків для базових суб'єктів грошового ринку, оскільки значна частина їх перекладається на посередників; 4) збільшенні дохідності позичкових капіталів, особливо зосереджених у дрібних власників, завдяки зменшенню фінансових ризиків, скороченню витрат на здійснення фінансових операцій та відкриттю доступу до великого, високодохідного бізнесу; 5) можливості урізноманітнити відносини між кредиторами і позичальниками наданням додаткових послуг, які беруть на себе посередники.

Ступінь розвитку ринку фінансових послуг обумовлюється кількістю та якістю фінансових посередників, а також різноманітністю фінансових послуг, які вони можуть запропонувати. Зростання ролі фінансових посередників (банків і небанківських структур) і розширення сфери їх послуг стають характерними рисами сучасного економічного розвитку і виявляються повсюдно при обслуговуванні клієнтів як учасників ринку при розміщенні

та (або) залученні капіталу. Надання фінансових послуг (і в першу чергу – масових у поєднанні із специфічними) стає високодохідним бізнесом [2].

Україні притаманна банківсько-орієнтована модель фінансового посередництва. Фінансове посередництво за такою моделлю може бути поділене на банківське посередництво, якому належить ключова роль на ринку, і небанківське фінансове посередництво. В основу вищерозглянутої класифікації покладено критерій участі посередників у формуванні пропозиції грошей на ринку. Банки через грошово-кредитний мультиплікатор здатні впливати на пропозицію грошей на ринку, небанківські фінансово-кредитні установи такої здатності не мають.

В. П. Левченко пропонує класифікацію фінансових посередників за характером проведення операцій. При такому підході виділяють: а) депозиторські установи – до них відносять класичні комерційні банки, ощадні установи, кредитні спілки, характер проведення операцій яких полягає в тому, що вони залучають тимчасово вільні фінансові ресурси у фізичних та юридичних осіб і потім розміщують їх у вигляді кредитів суб'єктам господарювання; б) ощадні установи контрактного типу – включають страхові компанії із страхування життя, страхові компанії, що забезпечують інші види страхування, та недержавні пенсійні фонди; в) інвестиційні посередники – інвестиційні банки, різноманітні інвестиційні фонди та компанії з управління активами, які безпосередньо працюють на ринку капіталу з цінними паперами емітентів [3].

Отже, найбільш потужним фінансовим посередником в Україні є банки. Банки розглядаються як основні агенти фінансового посередництва, які забезпечують універсальне фінансування економіки, як за рахунок надання кредитів, так і за рахунок проведення інвестиційних та посередницьких операцій з фінансовими активами. Небанківські фінансові посередники в Україні незважаючи на суттєве відставання за обсягами активів від банківського сектору можуть ефективно накопичувати та перерозподіляти фінансові ресурси на потреби економіки.

*Науковий керівник – старший викладач Міщенко О. Г.*

**Література:** 1. Черкасова С. В. Роль небанківських фінансових інститутів в інвестиційних процесах / С. В. Черкасова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 293–300. 2. Еш С. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / Еш С. М. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с. 3. Левченко В. П. Діяльність фінансових посередників на ринку фінансових послуг України [Електронний ресурс] / В. П. Левченко. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_29_2010/ 29_02_03.pdf.

# ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІРМОВОГО СТИЛЮ ЯК ОСНОВНОГО ЕЛЕМЕНТА КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ

УДК 659.113

***Татаріна Л. О.***

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто особливості формування фірмового стилю як основного елемента комунікативної політики підприємства. Визначено основні напрями комунікативної політики та особливості засобів впливу комунікацій. Надано рекомендації щодо формування фірмового стилю на підприємстві, а також інтегрованої системи комунікацій з метою підвищення ефективності комунікаційної політики.*

***Ключові слова:*** *маркетинг, комунікація, споживач, підприємство, фірмовий стиль, брендинг.*

© Татаріна Л. О., 2015

***Аннотация.*** *Рассмотрены особенности формирования фирменного стиля как основного элемента коммуникативной политики предприятия. Определены основные направления коммуникативной политики и особенности средств влияния коммуникаций. Предоставлены рекомендации относительно формирования фирменного стиля на предприятии, а также интегрированной системы коммуникаций с целью повышения эффективности коммуникационной политики.*

***Ключевые слова:*** *маркетинг, коммуникация, потребитель, предприятие, фирменный стиль, брендинг.*

***Annotation.*** *The features of forming of brandname style have been are considered as a basic element of communicative policy of an enterprise. Basic directions of communicative policy and feature of facilities of influence of communications have been identified. Recommendations are given in relation to forming of brandname style at an enterprise, as well as a computer-integrated system of communications with a view to increasing the of efficiency of the communication policy.*

***Keywords:*** *marketing, communications, consumer, corporate style, branding.*

Актуальність і важливість інформації у сучасних економічних умовах для ефективного функціонування підприємств майже неможливо переоцінити. Створюючи та реалізовуючи товар чи послугу, підприємству необхідно налагодити зв'язок зі своїм ринковим сегментом, забезпечити ефективну систему обміну інформацією із покупцями, посередниками, партнерами та іншими контактними аудиторіями.

На сьогодні управління комунікативною політикою підприємства є чи не найважливішою частиною управління маркетингом в цілому. Теоретичним і практичним аспектам політики комунікацій, проблемам удосконалення процесу управління комунікацій присвячено багато наукових досліджень [1, с. 718].

Вагомий внесок у дослідження комунікаційної політики та зокрема проблем управління комунікаційною політикою підприємства у сучасних умовах зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Р. Джозлін, Ф. Котлер, П. Роуз, С. Гаркавенко, Л. Балабанова, П. Мацкевич, О. Громова, В. Шепель, М. Ковальов та інші, проте питання щодо ефективних методів управління комунікаційною політикою потребують подальшого глибшого дослідження.

Метою даного дослідження є визначення ефективності формування фірмового стилю на підприємстві як основного елементу комунікативної політики та надання рекомендацій щодо напрямів його покращення.

Під комунікаційної політикою підприємства розуміють процес формування спрямованих на ринок і від ринку (при ринкових дослідженнях) потоків інформації.

До основних елементів комунікаційної політики належать [2, с. 110]: реклама; стимулювання збуту; зв'язки з громадськістю (паблік рілейшинз); формування фірмового стилю; формування торгової марки; упакування.

Великого значення за останній час набуває інтеграція різних елементів комунікаційної політики в єдине ціле. Інструментом і вираженням такої інтеграції, яка набуває форми цільової пропаганди, є розробка системи фірмового стилю підприємства (corporate identification).

Тому предметом дослідження є особливість формування фірмового стилю як основного різновиду маркетингових комунікацій та важливість його використання для досягнення успіху в бізнесі.

За останнє десятиліття склався цілий напрям маркетингових комунікацій – формування фірмового стилю. Іноді для позначення цього поняття використовується термін "брендинг" (від анг. Brand - тавро). Це не дивно, адже основна роль брендинга підприємницької діяльності виявилася приблизно тією ж, що і роль особистого клейма ремісника.

Фірмовий стиль (брендинг) – це набір колірних, графічних, словесних і дизайнерських постійних елементів, що забезпечують візуальну і смислову єдність товарів (послуг), всієї вихідної від фірми інформації, її внутрішнього і зовнішнього оформлення [3, с. 292].

Основними цілями формування фірмового стилю є [4, с. 117]:

1. Ідентифікація виробів фірми між собою і вказівка на зв'язок їх з фірмою;

2. Виділення товарів фірми із загальної маси аналогічних товарів її конкурентів.

Наявність фірмового стилю свідчить про впевненість його власника в позитивному враженні, яке він справляє на споживача. Одним із завдань брендингу є нагадування покупцеві про ті позитивні емоції, які він отримав від раніше куплених товарів даної фірми. Отже, фірмовий стиль непрямо гарантує високу якість товарів і послуг.

Створення фірмового стилю поширює єдиний стильовий візуальний підхід у всі форми комунікативної активності учасника ринку.

Фірмовий стиль упорядковує проведення рекламних і маркетингових заходів. Отже, створення фірмового стилю – це в першу чергу засіб зміцнення позицій бренду на ринку.

Фірмовий стиль формується за рахунок таких основних елементів [5, с. 96]: товарний знак; фірмовий штриховий напис (логотип); фірмовий блок; фірмовий лозунг (слоган); фірмовий колір; фірмовий комплект шрифтів; інші фірмові константи.

За стабільно високого рівня використання інших елементів комплексу маркетингу фірмовий стиль дає його власнику певні переваги [6, с. 864]:

1. Допомагає споживачеві орієнтуватися в потоці інформації, швидко і безпомилково знайти товар фірми, яка вже завоювала його довіру;

2. Дозволяє фірмі з меншими витратами виводити на ринок свої нові товари;

3. Підвищує ефективність реклами;

4. Знижує витрати на формування комунікацій як внаслідок підвищення ефективності реклами, так і за рахунок універсальності компонентів фірмового стилю;

5. Сприяє підвищенню корпоративного духу, об'єднує співробітників, формує почуття фірмового патріотизму;

6. Надає товару відмінних ознак.

Сьогодні світ переповнений різними інформаційними повідомленнями, і, щоб досягти результату, будь-яка комунікація повинна бути індивідуальною. Фірмовий стиль призначений підкреслити індивідуальність і неповторність підприємства.

Професійно розроблений стиль – є основою довгострокового успіху та розвитку.

Розробка фірмового стилю припускає дизайн логотипу та ділової документації підприємства, рекомендації з оформлення усіх рекламних і маркетингових матеріалів фірмової символікою, стандарти маркування сувенірної та подарункової продукції, оформлення корпоративного транспорту та уніформи для всіх груп персоналу компанії, рекомендації з оформлення вивісок системи інформаційних та навігаційних показників, інтеграцію створеного рішення в елементи екстер'єрного і інтер'єрного оформлення простору [7, с. 344].

Отже, всі елементи взаємодії між підприємством та зовнішнім світом обумовлюють важливість формування фірмового стилю.

*Науковий керівник – Василик С. К.*

**Література:** 1. Багиев Г. Л. Маркетинг / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Анн Х. – М. : Экономика, 2001. – 718 с. 2. Королько В. Г. Паблік рілейшнз : наукові основи, методика, практика / В. Г. Королько. – К. : Скарби, 2012. – 110 с. 3. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации. Принципы и практика в эпоху информации / Р. Бландел. – СПб. : Питер, 2000. – 292 с. 4. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации / Е. Н. Голубкова. – М. : Финпресс, 2000. –117 с. 5. Алешина И. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров / И. Алешина. – М. : Бином Пресс, 2010. – 96 с. 6. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с. 7. Дейян А. Реклама / А. Дейян. – М. : Прогресс-Универс, 2003. – 344 с.

# УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 005.334.2

***Теличко Б. И.***

Студент 2 курса
факультета экономики и права ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Аннотация.*** *Рассмотрены проблемы, с которыми сталкивается высший управленческий аппарат, последствия, типы и методы разрешения конфликтов.*

***Ключевые слова:*** *топ-менеджмент, мотивация, управленческое воздействие, персонал.*

***Анотація.*** *Розглянуто проблеми, з якими стикається вищий управлінський апарат, наслідки, типи і методи вирішення конфліктів.*

***Ключові слова:*** *топ-менеджмент, мотивація, управлінське вплив, персонал.*

***Annotation.*** *In the article problems which the highest administrative personnel faces, conflicts consequences and types and some methods of solving conflicts are considered.*

***Keywords:*** *top management, motivation, administrative influence, personnel.*

В жизни предприятия или организации могут возникать конфликты: производственные, политические, национальные, социальные. Конфликт – это элемент человеческой деятельности и существования. В мире бизнеса конфликты проявляются очень ярко. Существуют конфликты между фирмами, организациями, ассоциациями в рамках одной организации. В ранних трудах по управлению персоналом конфликты рассматривались как негативное явление. Однако сегодняшние исследователи отмечают разнообразие конфликтов, их не только негативные, но и позитивные последствия. Безусловно, разногласия поддерживают интерес сотрудников к работе, не дают им отвлекаться от поставленных задач. Во многих ситуациях управленческой деятельности конфликт помогает выяснить истину и позитивно решить проблему. Кроме того, полное отсутствие конфликтов в организации выглядит неестественно, гармония в управлении всегда отдает фальшью, ведь, как выразился основоположник современной конфликтологии Георг Зиммель, "враждебность наряду с симпатией является основой человеческих отношений" [1].

Этой проблемой ранее занимались такие авторы, как, А. Н. Асаул [2], Ф. М. Бородкин [1], Р. Дарендорф [3], Дж. Ролз [4], Н. В. Самоукина [5], С. И. Самыгин [6], В. И. Сперанский [7], Л. Н. Цой [8].

Развитие рыночной экономики, усиление конкуренции, необходимость выведения бизнеса на новый уровень, достижения амбициозных целей и покорение самых высоких вершин – все это приводит к необходимости привлечения на ключевые управленческие позиции новых талантливых топ-менеджеров, обладающих соответствующими компетентностями и современным уровнем образования.

В современной экономике под топ-менеджментом следует понимать группу руководителей организации высшего уровня иерархии, которые ежедневно несут ответственность за эффективное управление этой организацией. Такие руководители советом директоров или акционерами наделены необходимыми властью и полномочиями [8].

Задача топ-менеджера заключается не в том, чтобы непременно воспрепятствовать конфликтной ситуации и перерастанию ее в конфликт, а в том, чтобы контролировать этот процесс, направляя его в желательное для компании и собственников русло. Смысл управления в данном случае сводится к тому, что бы вовремя распознать истинные причины конфликта, изменить доступными и приемлемыми средствами ситуацию, добиться положительного исхода и предотвращения возможных негативных последствий [7].

Профессиональная команда топ-менеджеров нужна также, чтобы собственник мог спокойно отойти от прямого управления компанией, заняться поиском и освоением новых инвестиционных проектов. Несмотря на существующие проблемы во взаимоотношениях между собственниками и высшим управленческим аппаратом, быстрый рост любого бизнеса делает неизбежным наем топ-менеджера. Растет количество важных управленческих решений, которые невозможно принимать единолично. Становится необходимой система управления с четкими и эффективными бизнес-процессами. Собственник может заняться им самостоятельно, а может передать наемному менеджеру, что позволит избежать возникновения управленческого затора [6].

© Теличко Б. И., 2015

Исходя из вышеизложенного, можно выделить 7 проблем во взаимоотношениях между собственником іи командой топ-менеджеров:

1) различия в управленческой компетентности между собственниками и топ-менеджерами;

2) попытка совмещения позиций собственника и топ-менеджера;

3) отсутствие единых правил игры (юридическая неурегулированность отношений);

4) отсутствие общей практики корпоративного управления;

5) ситуации с мошенничествами со стороны топ-менеджеров;

6) ситуации потери команды при смене менеджмента собственниками;

7) проблема мотивации топ-менеджеров [2].

Перед современным руководителем стоит задача составить алгоритм разрешения конфликтной ситуации так, чтобы ни одна из сторон существенно не пострадала. Для этого необходимо найти и проанализировать истинную причину возникновения разногласий, так же это поможет обнаружить скрытые цели и интересы каждой из сторон [9].

Поэтому можно выделить причины возникающих проблем между топ-менеджером и подчиненным ему персоналом:

1) проблемы взаимоотношения руководителя и подчиненных;

2) отрицание или попытка изменения некоторых общественных норм и ценностей коллектива;

3) неправильные представления и слухи;

4) неопределенность вопросов законности власти;

5) различие ценностей руководства и подчиненных;

6) неудовлетворенность существующими отношениями, разногласия в целях (непонимание друг друга), неудовлетворенность от длительности отношений;

7) политика и поведение нового руководства создают для некоторых сотрудников дискомфорт.

Конфликты возникают между людьми по поводу решения тех или иных вопросов жизнедеятельности. Однако не всякое противоречие обязательно приводит к конфликтам. Конфликт возникает лишь тогда, когда противоречия его участников обостряются. Всякий конфликт развивается во времени, то есть представляет собой процесс.

В жизни организации имеют место как конструктивные, так и деструктивные конфликты. Конструктивные конфликты стимулируют развитие организации, способствуют предотвращению застоя, вскрывают источник разногласий и тем самым позволяют его устранить, сплачивают людей перед лицом внешних проблем и трудностей, позволяют приобрести опыт сотрудничества при решении спорных вопросов. Это функциональные (позитивные) последствия конфликтов. Для отдельной личности функциональные последствия состоят в том, что изживается внутренняя напряженность, разрушается страх открыто высказывать свое мнение вышестоящим [2].

Внутренние конфликты (в группе, организациях, обществах) выполняют следующие функции:

1) создание и поддерживание баланса сил, в том числе и власти;

2) социальный контроль за соблюдением общепринятых норм, правил, ценностей;

3) создание новых социальных норм и институтов, обновление существующих;

4) адаптация и социализация индивидов в группе;

5) группообразование, установление и поддерживание нормативных и физических границ группы в пределах коллектива;

6) установление и поддержание относительно стабильной структуры внутригрупповых и межгрупповых отношений;

7) установление неформальной иерархии в обществе, в том числе выявление неформальных лидеров [10].

Еще одно функциональное последствие состоит в том, что стороны будут больше расположены к сотрудничеству, а не к антагонизму в будущих ситуациях, возможно, чреватых конфликтами. Конфликт может также уменьшить возможности группового мышления и синдрома покорности, когда подчиненные не высказывают идей, которые противоречат идеям их руководителей.

Дисфункциональные последствия конфликтов могут возникнуть, если не найти эффективного способа управления конфликтом. Рассмотрим дисфункциональные последствия:

1) неудовлетворенность, плохое состояние духа, рост текучести кадров и снижение производительности, меньшая степень сотрудничества в будущем;

2) представление о другой стороне как о "враге", представление о своих целях как о положительных, а о целях другой стороны как об отрицательных;

3) сворачивание взаимодействия и общения между конфликтующими сторонами.

Разрешение конфликта – одна из сложнейших в практическом отношении задач, которая стоит перед менеджером любого уровня. Здесь важны как многосторонние знания, так и опыт, мастерство, искусство находить нестандартные решения. Разрешение конфликтов возможно на двух уровнях:

1) частичное, когда исключается только конфликтное поведение, но не устраняются глубокие психологические причины, внутренние побуждения к конфликту;

2) полное, когда конфликт разрешается и на уровне реального поведения и на психологическом (эмоциональном уровне) [3].

Процесс управления конфликтами должен представлять целенаправленные воздействия [11]:

1) по устранению (минимизации) причин, породивших конфликт;

2) по коррекции поведения участников конфликта;

3) по поддержанию необходимого уровня конфликтности, но не выходящего за контролируемые пределы.

В процессе управления конфликтом администрация может применять педагогические методы разрешения конфликтов: беседа, просьба, убеждение, разъяснение требований к работе и неправомерных действий конфликтующих, меры воспитательного воздействия.

Также руководство может применять административные меры или силовое разрешение конфликта: подавление интересов конфликтующих перевод на другую работу, различные варианты разъединения конфликтующих, разрешение конфликта при помощи вышестоящих органов власти [12].

Основными причинами конфликтов в управленческих командах являются различие ролей, стилей и интересов. Но зачастую тема конфликтов ассоциируется с низкой культурой, неадекватным выбросом эмоций, интригами, проявлением грубости и нападок. Невозможно гарантировать, что применение определенной методологии способно в корне изменить культуру поведения каждого члена команды. Методики не позволяют изменить людей. Они позволяют создать условия, чтобы улучшения стали возможны и люди проявляли себя иначе. С большой вероятностью можно утверждать, что за определенный период времени изменится культура организации в целом. Сотрудники, которые предпочтут развивать свою карьеру в этой организации, будут вынуждены повысить свою личную культуру в соответствии с новыми стандартами. Исходя из этого, можно утверждать, что повышается производительность, выигрывают потребители и рядовые сотрудники. Это множество раз имеет подтверждение на практике.

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Славгородская О. Ю.*

**Литература:** 1. Бородкин Ф. М. Внимание: конфликт! / Ф. М. Бородкин, Н. М. Коряк. – Новосибирск : Наука, 1989. – 190 с. 2. Культура организации: проблемы формирования и управления / А. Н. Асаул, М. А. Асаул, П. Ю. Ерофеев и др. – СПб. : Гуманистика, 2006. – 283 с. 3. Дарендорф Р. Тропы из утопии / Ральф Дарендорф.– М. : Аспект-пресс, 2003. – 180 с. 4. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. – Новосибирск : Изд-во Новосибирского университета, 1995. – 536 с. 5. Самоукина Н. В. Психология и педагогика профессиональной деятельности / Н. В. Самоукина – М. : Тандем; КМОС, 1999. – 352 с. 6. Самыгин С. И. Менеджмент персонала / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко.– Ростов н/Д : Феникс, 2003. – 384 с. 7. Сперанский В. И. Современные технологии управления персоналом / В. И. Сперанский. – М. : Альфа-Пресс, 2008. – 245 с. 8. Цой Л. Н. Организационный конфликт-менеджмент [Электронный ресурс] / Л. Н. Цой. – Режим доступа : http://conflictmanagement.ru/organizacionnyj-konfliktmenedzhment-okm. 9. Фролов С. Ф. Социология: сотрудничество и конфликты / Фролов С. Ф. – М. : Аспект-пресс, 2009. – 230 с. 10. Памятка членам примирительной комиссии по рассмотрению коллективного трудового спора // Человек и труд. – 1997. – № 6. – С. 72. 11. Памятка посредникам, привлекаемым к участию в рассмотрении коллективных трудовых споров // Человек и труд. – 2000. – № 6. – С. 69. 12. Макеева О. Б. Институциональные формы организации общественного сектора экономики : учеб. пособ. / О. Б. Макеева; Воронежский государственный университет. – Воронеж : Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2008. – 290 с. 13. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов / В. И. Андреев. – М. : Народное образование, 1995. – 318 с. 14. Анцупов А. Я. Системная концепция конфликтов / А. Я. Анцупов // Мир психологии, 2005. – № 2. – С. 24–35. 15. Анцупов А. Я. Конфликтология / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – СПб. : Питер, 2008. – 551 с. 16. Бабосов Е. М. Социальное управление / Е. М. Бабосов. – М. : ТетраСистемс, 2008. – 432 с.

# ІНСТРУМЕНТИ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 005.412:005.21

***Ткаченко Т. О.***

Магістрант 2 року навчання
факультету менеджмент та маркетинг ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто класичні та сучасні підходи до побудови моделей стратегічного управління розвитком підприємства. Наведено класифікацію методологій розробки та реалізації стратегії розвитку підприємств. Розглянуто зміст кожної групи інструментів і засобів розробки стратегії з чотирьох виділених.*

***Ключові слова:*** *стратегія, стратегічний розвиток, формування стратегії, інструменти стратегічного управління, стратегія розвитку підприємства.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены классические и современные подходы к построению моделей стратегического управления развитием предприятия. Приведена классификация методологий разработки и реализации стратегии развития предприятий. Рассмотрено содержание каждой группы инструментов и средств разработки стратегии из четырех выделенных.*

***Ключевые слова:*** *стратегия, стратегическое развитие, формирование стратегии, инструменты стратегического управления, стратегия развития предприятия.*

***Annotation.*** *The classical and modern approaches to building models of strategic management of the company development have been considered. The classification of methodologies of an development and implementation of enterprise development strategy has been provided. The content of each of the four selected groups and strategy development of tools and means has been described.*

***Keywords:*** *strategy, strategy development, strategy formation , tools of strategic management, strategy of an enterprise.*

Ефективність діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання обумовлюється в першу чергу обґрунтованим вибором і коректним формуванням стратегії його розвитку. Формування стратегії підприємства передбачає визначення місії його існування, обґрунтування системи стратегічних цілей, вибір на основі аналізу можливих альтернатив найбільш доцільних напрямів їх досягнення з метою забезпечення використання потенціалу та конкурентних переваг підприємства. Такий науково обґрунтований підхід повинен базуватись на сучасному інструментарії стратегічного менеджменту, який створено вітчизняними та закордонними науковцями та апробовано на успішних підприємствах.

Дослідженням теоретичних і практичних аспектів стратегічного управління діяльністю підприємств займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, як І. Ансофф, Б. Карлоф, Ж.-Ж Ламбен, М. Мескон, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Томпсон, А. Стрікленд, А. Чандлер, Г. Блакита, О. Віханський, О. Кириченко, О. Ковтун, С. Козьменко, В. Нємцов, В. Пономаренко, Ф. Шпиг та інші.

Для вирішення проблем, пов'язаних із стратегічним розвитком, існує безліч інструментів та методів. Але мало уваги приділяється більш сучасним методам та інструментам. У цьому полягає актуальність обраної теми.

Стратегічний розвиток підприємства передбачає вирішення цілого ряду проблем. До таких проблем належать: формулювання місій і стратегічних цілей, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ, реалізація передових тенденцій в інноваційному розвитку, проведення виваженої та грамотної інвестиційної політики, облік довгострокових інноваційних та інвестиційних ризиків, розробка стратегій та стратегічних планів, моніторинг та контроль виконання реалізації стратегії, корегування стратегії у відповідь на зміни ринкового середовища і т. д.

Для вирішення даних проблем застосовуються різні методології, інструменти та програмні засоби [1]. Їх можна поділити на чотири групи. Розглянемо зміст кожної з цих чотирьох груп більш детально:

1. Класичні інструменти стратегічного менеджменту, що базуються на аналізі конкурентного середовища.

Сюди входять, насамперед, запропоновані Гарвардською школою бізнесу процедури розробки стратегії, що використовують SWOT-аналіз, і більш формалізована і детальна концепція розробки стратегії, представлена І. Ансоффом [2]. Концепція Ансоффа передбачає розподіл процесу розробки стратегії на етапи, причому кожен етап включає детальний набір факторів, які потрібно враховувати. Фактори ранжуються відповідно до пріоритетів відповідними ваговими коефіцієнтами. Концепцію Ансоффа розвинув Д. Абель [3], який увів матрицю "Поле

© Ткаченко Т. О., 2015

можливих стратегій". Найбільш важливим критерієм оцінки за матрицею Абеля є чітка відповідність діяльності підприємства загальному напрямку розвитку галузі.

Надалі Г. Стейнером [4] був запропонований підхід, фактично об'єднуючий SWOT-аналіз і концепцію Ансоффа. В рамках цього підходу вперше виділялися основні етапи розробки та реалізації стратегії, починаючи від постановки стратегічних цілей і стратегічного планування, до розробки середньострокових і тактичних планів.

Слід зауважити, що, окрім зазначених підходів до розробки стратегій в рамках класичних інструментів стратегічного менеджменту, був запропонований цілий ряд інших методів. Наприклад, проект PIMS (Profit Impact of Market Strategy), в рамках якого встановлювалися кількісні закономірності впливу безлічі факторів виробництва і ринку на рентабельність і прибутковість підприємств у довгостроковій перспективі (всього було виділено 37 основних факторів);

2. Оригінальна парадигма в стратегічному менеджменті пов'язана з появою концепції "блакитного океану", яку запропонували У. Чан Кім і Рене Моборн [5].

Суть цієї концепції полягає в створенні незайнятої ринкової ніші, вільної від конкурентів. Розробка стратегії "блакитного океану" передбачає створення принципово нового зростаючого попиту і "м'який" відхід від суперництва і жорсткої конкуренції на сформованих ринках ("червоні океани"). З цією метою аналітикам і менеджерам авторами концепції "блакитного океану" пропонується комплексний набір аналітичних інструментів і методів, що дозволяють реконструювати межі ринку і вийти із жорсткого конкурентного середовища. Подібний підхід надзвичайно актуальний для інноваційних економік, які, безсумнівно, будуть домінувати в першій половині 21-го століття;

3. Інструменти і методи, що дозволяють комбінувати класичні підходи до побудови моделей стратегічного управління розвитком підприємства, з новими підходами, що базуються на використанні концепції "блакитного океану" У. Чан Кіма і Рене Моборн.

Такий комбінований підхід також називають синтетичним. Основна ідея цього підходу полягає в тому, що підприємство формує свою стратегію розвитку відповідно до умов поточної та майбутньої стадії розвитку ринку [6]. На поточній стадії розвитку ринку можуть бути використані класичні інструменти стратегічного менеджменту, спрямовані на зниження витрат, зменшення частки ринку конкурентів, збільшення обсягу продажів в умовах стабілізації ринку, збільшення загального попиту на продукцію і т. д. Дуже важливо, щоб на поточній стадії розвитку ринку підприємство максимально використовувало ті інструменти і методи, які забезпечують короткострокові конкурентні переваги. Зокрема, одним з таких передових інструментів є сучасні інформаційні технології, які є складовою частиною систем управління виробництвом, ланцюгами поставок, товарно-матеріальними запасами, комунікаціями як усередині організації, так і з зовнішнім середовищем. Інформаційні технології дозволяють організувати мережеву взаємодію в глобальному масштабі, забезпечити швидкий доступ до джерел інформації та знань, скоординувати і зрежисерувати дії працівників і менеджерів підприємства, часом територіально роз'єднаних один від одного. Сучасні корпоративні інформаційні системи класу ERP дозволяють суттєво підвищити продуктивність праці як у сфері управління, так і безпосередньо на виробництві [2]. Проте володіння сучасними інформаційними технологіями (навіть передовими) не є джерелом надійного та довгострокового лідерства в бізнесі (оскільки інформаційні технології досить швидко можуть бути скопійовані й освоєні конкурентами і суперниками). Тому можна сказати, що сучасні інформаційні технології належать більшою мірою до обов'язкових умов конкурентоспроможності підприємства.

Одночасно підприємство повинно проводити роботу в стратегічних напрямках, пов'язаних із трансформацією ринкових сегментів, становленням і освоєнням нових ринкових сегментів, що дозволяє отримати нове ринкове середовище, відносно вільне від конкурентів [3].

Можна відзначити два базових принципи, закладені в синтетичному підході. Перший – необхідно максимально використовувати ті стратегічні переваги, які склалися в даний момент на ринку. Другий принцип – ніколи не зупинятися, безперервно і своєчасно готуватися до майбутніх стратегічних трансформацій ринкового простору;

4. Інструменти і методи розробки та реалізації стратегії розвитку підприємства, що базуються на "знаннєвих" концепціях.

О. Ю. Біленький [2] вважає, що стратегічні конкурентні переваги підприємства пов'язані не стільки з його багажем знань, скільки з його здібностями їх створювати і оновлювати. Крім того, динамічні здібності є головним механізмом отримання стратегічних економічних вигод від знань як активів. Тому стратегічний розвиток підприємств має бути спрямований на створення, збирання воєдино, інтеграцію, експлуатацію та реконфігурацію знань як нематеріальних активів і компетенцій. Відповідно, логіку стратегічних заходів та дій необхідно тісно прив'язувати до "знаннєвих" концепцій підприємства.

Однак практичні методики й інструменти розробки та реалізації стратегії розвитку підприємств, що базуються на "знаннєвих" концепціях, в даний час знаходяться в стадії початкового становлення і поки що далекі від конкретики практичних застосувань [4].

Якщо розглядати своєрідний арсенал кожної з виділених чотирьох груп методів, інструментів і засобів, то можна зазначити, що найбільш різноманітним як за кількістю, так і за якістю, є інструментарій першої групи. Також можна відзначити досить сучасний і апробований набір методик, що належать до другої групи. Третя група являє собою досить сучасний в теоретичному і методологічному відношеннях інструментарій, хоча практичні аспекти застосування цього інструментарію поки що далекі від завершення. І нарешті, четверта група методів та інструментів знаходиться в даний час в початковій стадії становлення.

Отже, можна зробити висновок, що вибір конкретних інструментів розробки і реалізації стратегії розвитку підприємств визначається багатьма факторами. До них можна віднести, наприклад, горизонт стратегічного бачення, розмір підприємства, використовувані управлінські моделі та організаційні форми управління (консорціуми, стратегічні альянси, віртуальні і мережеві організації, новаторські команди і т. д.), застосовувані інтелектуальні ресурси, питому вагу інновацій у розвитку. Залежно від конкретних особливостей і потреб підприємство повинно орієнтуватися на вибір того чи іншого інструменту стратегічного менеджменту.

*Науковий керівник – Нечипорук О. В.*

**Література:** 1. Лепейко Т. І. Методичний підхід до побудови моделі функціонування та розвитку підприємства / Т. І. Лепейко, О. В. Мазоренко // Либерманівські читання – 2010 : економічна спадщина та сучасні проблеми : монографія / під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С. – Х. : ФОП Павленко О. Г.; ВД "ІНЖЕК", 2010. – С. 293–308. 2. Біленький О. Ю. Формування стратегії розвитку підприємств харчової промисловості в умовах нестабільності впливу зовнішніх факторів / О. Ю. Біленький // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана"; відп. ред. О. О. Бєляєв. – 2013. – Вип. 30. – С. 70–77. 3. Мокієнко Т. В. Управління витратами у системі стратегічного менеджменту підприємства / Т. В. Мокієнко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 205–207. 4. Грузіна І. А. Стратегічне управління персоналом як передумова економічного розвитку підприємства / І. А. Грузіна : матеріали науково-практичної конференції ["Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки та логістики"]. – Х. : НФаУ, 2011. – С. 15–16. 5. Василик С. К. Тенденції розвитку зовнішнього середовища: перспективи для великих підприємств / С. К. Василик, М. С. Бріль // Вчені записки Харківського інституту управління. Серія "Наука і практика управління". – 2010. – № 28. – С. 368–372. 6. Ганнеча О. М. Методичні підходи до оцінювання стратегій підприємства / О. М. Ганнеча // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана", Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ; голов. ред. А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2011. – № 29. – С. 197–205. 7. Гришко Н. В. Використання аналізу стратегічного позиціонування в управлінні конкурентоспроможними витратами промислових підприємств / Н. В. Гришко // Економіка промисловості. – 2009. – № 4. – С. 163–170.

# ОЦІНКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ З ДІЯЛЬНІСТЮ НА РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

УДК 368.029

***Топчій Г. О.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто тенденції розвитку ринку перестрахування в Україні за 2009 – 2013 рр. та перше півріччя 2014 р. Визначено структуру перестрахування ризиків у розрізі резидентів і нерезидентів. Доведено вплив перестрахової діяльності на платоспроможність страхової компанії.*

© Топчій Г. О., 2015

***Ключові слова:*** *страхування, перестрахування, платоспроможність, перестрахування ризиків, резидент, нерезидент.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены тенденции развития рынка перестрахования в Украине за 2009 – 2013 гг. и первое полугодие 2014 г. Определена структура перестрахования рисков в разрезе резидентов и нерезидентов. Доказано влияние перестраховой деятельности на платежеспособность страховой компании.*

***Ключевые слова:*** *страхование, перестрахование, платежеспособность, перестрахование рисков, резидент, нерезидент.*

***Annotation.*** *Development trends of the reinsurance market in Ukraine for the period of 2009 – 2013 and the first half of 2014, the structure of reinsurance risk by residents and non-residents are considered in the article. The impact of reinsurance activity on the solvency of insurance companies has been proven.*

*Keywords: strahuvannya, reinsurance, platospromozhnist, reinsurance rizikiv resident, non-resident.*

Страхова компанія, передаючи частину ризиків у перестрахування, вирішує низку важливих проблем [1, с. 81]: стабілізує результати діяльності страховика за тривалий період у разі негативних результатів по всьому страховому портфелю впродовж цілого року; розширює масштаби діяльності та підвищує свою конкурентоспроможність; захищає власні активи за несприятливих обставин. Тому дослідження впливу перестрахових операцій на платоспроможність страхової компанії є актуальним у кризових умовах функціонування світової економіки.

Вивченню сутності перестрахових операцій та закономірностей розвитку ринку перестрахування присвячено праці відомих українських учених, таких, як: Н. М. Внукова, Л. В. Временко, О. О. Гаманкова, О. В. Корват, Л. А. Орланюк-Малицька, Н. В. Ткаченко, Л. В. Шірінян та інших [1 – 7].

Метою роботи є визначення впливу перестрахових операцій на стан платоспроможності страхової компанії.

Щодо стану ринку перестрахування, то основні показники його функціонування подано у табл. 1 (побудовано автором на основі [8; 9]).

Таблиця 1

**Динаміка основних показників діяльності страхового ринку у частині перестрахування**

| Показник | Значення показника за роками, млн грн | | | | | Темп приросту, % до попереднього року | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Сплачено на перестрахування, | | | | | | | | | |
| у тому числі: | 8 888,4 | 10 745,2 | 5 906,2 | 2 522,8 | 8 744,8 | 20,9 | -45,0 | -57,3 | 246,6 |
| – перестраховикам-резидентам | 7 784,1 | 9 753,9 | 4 723,5 | 1 230,8 | 7 110,4 | 25,3 | -51,6 | -73,9 | 477,7 |
| – перестраховикам-нерезидентам | 1 104,3 | 991,3 | 1 182,7 | 1 292,0 | 1 634,4 | -10,2 | 19,3 | 9,2 | 26,5 |
| Виплати, компенсовані перестраховиками | | | | | | | | | |
| у тому числі: | 967,9 | 508,6 | 731,6 | 537,8 | 486,7 | -47,5 | 43,8 | -26,5 | -9,5 |
| – перестраховиками-резидентами | 680,8 | 219,0 | 164,8 | 181,1 | 85,2 | -67,8 | -24,7 | 9,9 | -53,0 |
| – -перестраховиками-нерезидентами | 287,1 | 289,6 | 566,8 | 356,7 | 401,5 | 0,9 | 95,7 | -37,1 | 12,6 |
| Отримані страхові | | | | | | | | | |
| – премії від перестрахувальників-нерезидентів | 242,1 | 192,3 | 429,1 | 275,4 | 324,0 | -20,6 | 123,1 | -35,8 | 17,6 |
| Виплати, компенсовані перестрахувальникам-нерезидентам | 1 050,4 | 1 837,1 | 578,0 | 15,9 | 27,4 | 74,9 | -68,5 | -97,3 | 72,3 |

Як видно з табл. 1, за договорами перестрахування ризиків за 2013 р. українські страховики (цеденти, перестрахувальники) сплатили часток страхових премій 8 744,8 млн грн (за 2012 р. – 2 522,8 млн грн), з яких: перестраховикам-нерезидентам – 1 634,4 млн грн темп зростання порівняно з 2012 р. становить 26,5 % (за 2012 р. – 1 292,0 млн грн); перестраховикам-резидентам – 7 110,4 млн грн, що у 5,8 разів більше порівняно з відповідним показником 2012 р. (за 2012 р. – 1 230,8 млн грн) [9].

Загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками (див. табл. 1), становила 486,7 млн грн (за 2012 р. – 537,8 млн грн), у тому числі, компенсовано: перестраховиками-нерезидентами – 401,5 млн грн (за 2012 р. – 356,7 млн грн); перестраховиками-резидентами – 85,2 млн грн (за 2012 р. – 181,1 млн грн) [9].

У структурі вихідного перестрахування станом на 31.12.2013 р. найбільше сплачено часток страхових премій за такими видами страхування (див. табл. 1, [9]):

- страхування майна – 1 804,8 млн грн або 20,6 % (станом на 31.12.2012 р. – 529,8 млн грн або 21,0 %);
- страхування фінансових ризиків – 1 632,6 млн грн або 18,7 % (станом на 31.12.2012 р. – 280,4 млн грн або 11,1 %);
- страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1281,7 млн грн або 13 % (станом на 31.12.2012 р. – 309,8 млн грн або 12,3 %); страхування відповідальності перед третіми особами – 974,5 млн грн або 11,1 % (станом на 31.12.2012 р. – 256,4 млн грн або 10,2 %).

Співвідношення вихідного перестрахування до валових страхових премій станом на 31.12.2013 р. становило 30,5 %, що майже у 3 рази перевищує аналогічний показник минулого року та на 4,5 в. п. більше показника 2011 р. (станом на 31.12.2012 р. – 11,7 %, станом на 31.12.2011 р. – 26,0 %) (рис.1 – побудовано автором на основі [8; 9]).

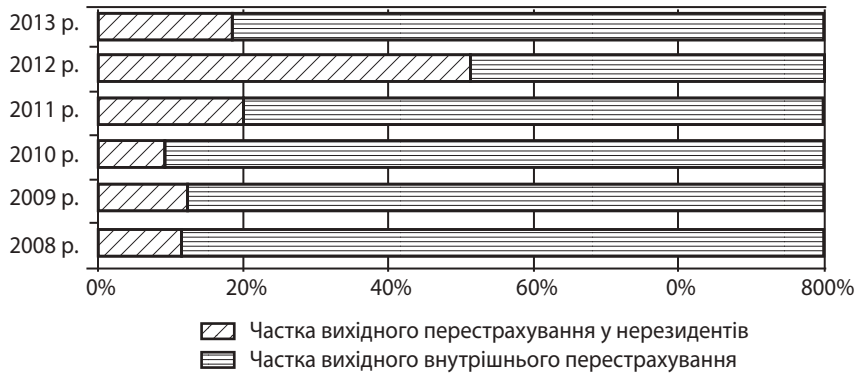



Рис. 1. **Динаміка частки вихідного перестрахування у співвідношенні до валових страхових премій**

Як видно з рис. 1, протягом 2013 р. помітно збільшились обсяги внутрішнього перестрахування (у 5,8 разів; у 2012 р. вперше за останні кілька років частка нерезидентів у вихідному перестрахуванні на 2,4 в. п. перевищила частку резидентів у вихідному перестрахуванні). Зменшення обсягу вихідного перестрахування з резидентами за 2011 р. пов'язане, перш за все, із зменшенням надходжень валових страхових премій у деяких страхових компаніях на рівні 2010 р., що вплинуло на обсяг часток страхових премій, переданих у перестрахування, а також залишення значної частини ризиків на власному утриманні. У співвідношенні до валових страхових премій частка вихідного перестрахування станом на 31.12.2011 р. становила 26,0 % (станом на 31.12.2010 р. – 46,6 %) [8 – 10].

Динаміку структури перестрахування ризиків у нерезидентів наведено на рис. 2 (побудовано автором на основі [8 – 10].

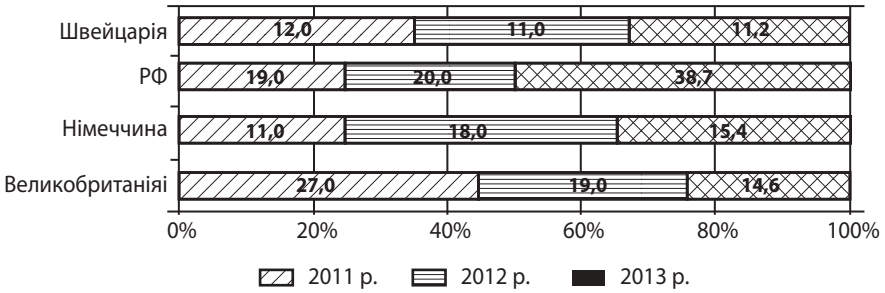



Рис. 2. **Динаміка частки страхових платежів, що належить перестраховику-нерезиденту**

З рис. 2 видно, що від загальної суми сплачених часток страхових премій на перестрахування нерезидентам [8 – 10]:

у 2013 р. найбільше сплачено до Російської Федерації – 38,7 % (або 632,1 млн грн), Німеччини – 15,4 % (або 251,0 млн грн) та Великобританії – 14,6 % (або 238,8 млн грн);

у 2012 р. найбільше сплачено до Російської Федерації – 20 % (або 250,6 млн грн), Великобританії – 19 % (або 251,1 млн грн) та Німеччини – 18 % (або 219,7 млн грн);

у 2011 р. найбільше сплачено до Великобританії – 27 % (або 322,3 млн грн), Російської Федерації – 19 % (або 222,7 млн грн) та Швейцарії – 12 % (або 142,5 млн грн).

Отже, у 2013 р. у структурі перестрахування ризиків у нерезидентів значної частки набула Російська Федерація, що з огляду на складну макроекономічну та політичну ситуацію потребувало переорієнтації перестрахових операцій на європейський ринок.

Так, станом на 30.06.2014 р. структура перестрахування ризиків у нерезидентів становила [11]:

Німеччина – займала 24,3 % в загальній сумі перестрахування порівняно з 19,2 % станом на 30.06.2013 р. Обсяг перестрахування зріс на 14,6 млн грн, або на 9,2 % (станом на 30.06.2014 р. – 172,7 млн грн, станом на 30.06.2013 р. – 158,1 млн грн);

Російська Федерація займає 22,1 % в загальній сумі перестрахування порівняно з 32,9 % станом на 30.06.2013 р. Обсяг перестрахування зменшився на 113,2 млн грн або на 41,9 % (станом на 30.06.2014 р. –157,0 млн грн, станом на 30.06.2013 р. – 270,2 млн грн);

Велика Британія – займає 15,6 % в загальній сумі перестрахування порівняно з 12,6 % станом на 30.06.2013 р. Обсяг перестрахування зріс на 7,3 млн грн або на 7,0 % (станом на 30.06.2014 р. – 111,1 млн грн, станом на 30.06.2013 р. – 103,8 млн грн);

Швейцарія – займає 12,3 % в загальній сумі перестрахування порівняно з 13,0 % станом на 30.06.2013 р. Обсяг перестрахування зменшився на 19,1 млн грн або на 17,9 % (станом на 30.06.2014 р. – 87,6 млн грн, станом на 30.06.2013 р. – 106,7 млн грн).

У цілому, слід зазначити, що для страхового ринку України 2014–2015 рр. стануть найважчими. Страховики знаходитимуться під натиском макроекономічних і політичних чинників. Окрім Криму, який у портфелі страховиків займав 4 %, у 2014 р. буде 25 % падіння премій по Донецькій і Луганській областях, зниження банківської активності і продажів побутової техніки [12].

Страхові компанії України за 6 місяців 2014 р. скоротили об'єм валових премій на 23 % з 14,334 млрд грн до 11,04 млрд грн. Об'єм чистих премій скоротився на 16,5 % до 8,719 млрд грн. Об'єм чистих страхових виплат зріс на 5,5 % до 2,357 млрд грн, валові виплати – 2,398 млрд грн (+4,9 %). Рівень валових виплат за 6 місяців 2014 р. склав 21,7 %, а рівень чистих – 26,7 % [12].

Як було зазначено вище, страхова компанія, передаючи ризики у перестрахування, підвищує свою фінансову стійкість, однією із основних характеристик якої є платоспроможність. Міра платоспроможності страховика тим вище, чим вища його здатність погасити за рахунок капіталу свої зобов'язання, що не відносяться до страхового захисту клієнтів. Рівень такої здатності відображається коефіцієнтом покриття зобов'язань капіталом або платоспроможності, що розраховується за такою формулою:

$$\textit{Платоспроможність} = \textit{Капітал} / \textit{Загальна сума зобов'язань} = (\text{ р. 1300 - р. 1000 - р. 1595 - р. 1695 - р. 1700) ф. 1 / (р. 1595 + р. 1695 + р. 1700) ф. 1.}$$

Оскільки страхова компанія, передаючи ризики перестраховику, знижує власні ризики, можна висунути гіпотезу про наявність статистичного зв'язку між платоспроможністю страховика та питомою вагою обсягу вихідного перестрахування у валових страхових преміях.

Показник питомої ваги вихідного перестрахування характеризує міру участі перестрахувальників у перестраховому захисті страховика і показує міру залежності страховика з виконання узятих на себе зобов'язань від надійності партнерів з перестрахування. Оптимальне значення показника знаходиться в межах від 0,05 до 0,5 від валових показників страхових платежів. Значення нижче за 0,05 може вказувати на практичну відсутність такого чинника забезпечення фінансової надійності, як перестрахування, а вище за 0,5 – на високу міру залежності надійності страхової компанії від партнерів з перестрахування (фронтування).

Для перевірки означеної гіпотези було сформовано масив даних за консолідованими звітними даними страхових компаній за non-life страхуванням, які представлено у табл. 2 (розраховано автором за даними [13]). За результатами регресійного аналізу отримано модель залежності рівня платоспроможності страхової компанії ($У$) від питомої ваги обсягу страхових премій, що належать перестраховику-резиденту ($X1$), та питомої ваги обсягу страхових премій, що належать перестраховику-нерезиденту ($X2$): $У = 1{,}77 – 0{,}57 \times X1 + 1{,}6 \times X2$.

Параметри отриманої регресійної моделі зв'язку досліджуваних змінних становлять: коефіцієнт множинної кореляції (multiple $R$) – 0,88; коефіцієнт детермінації ($R2$) – 0,78; скоригований на число ступенів свободи коефіцієнт детермінації (Adjusted R2 ) – 0,71.

Зазначені параметри регресійної моделі свідчать, що платоспроможність страхової компанії має позитивний лінійний зв'язок з питомою вагою обсягу страхових премій, що належать перестраховику-нерезиденту, та негативний лінійний зв'язок з питомою вагою обсягу страхових премій, що належать перестраховику-резиденту.

Таблиця 2

**Вихідні дані для побудови багатофакторної регресійної моделі**

| Показник | Значення за кварталами | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2011 р. | 2012 р. | | | | 2013 р. | | 2014 р. | |
| | IV кв. | I кв. | II кв. | III кв. | IV кв. | I кв. | IV кв. | I кв. | II кв. |
| Платоспроможність, *У* | 1,92 | 2,13 | 2,02 | 2,09 | 1,93 | 1,74 | 1,81 | 2,03 | 2,06 |
| Питома вага вихідного | | | | | | | | | |
| перестрахування | | | | | | | | | |
| (резиденти), *Х*1 | 0,08 | 0,05 | 0,08 | 0,05 | 0,07 | 0,40 | 0,30 | 0,20 | 0,26 |
| Питома вага вихідного | | | | | | | | | |
| перестрахування | | | | | | | | | |
| (нерезиденти), *Х*2 | 0,05 | 0,08 | 0,08 | 0,07 | 0,03 | 0,06 | 0,04 | 0,07 | 0,07 |

За такого зв'язку платоспроможність страхової компанії в середньому підвищуватиметься на 1,6 при зростанні на 1 обсягу страхових премій, що належать перестраховику-нерезиденту, та знижуватиметься в середньому на 0,57 при зростанні на 1 обсягу страхових премій, що належать перестраховику резиденту.

Коефіцієнт множинної кореляції (multiple $R = 0{,}88$) свідчить про тісний зв'язок між досліджуваними змінними. "Якість" розрахованої регресії є досить високою, оскільки вона пояснює 78 % загального розкиду вибіркових крапок.

Отже, результати регресійного аналізу підтвердили висунуту автором гіпотезу та дозволили дійти висновку, що для страхових компаній (non-life страхування) за аналізований період більш надійним є страховий захист від перестраховиків-нерезидентів.

Адаптація функціонування страхового ринку України в умовах європейської інтеграції робить нагальним формування методичного забезпечення процесу регулювання достатності капіталу страховика з урахуванням вимог ЄС, у чому й полягає напрям подальшого дослідження.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Медведєва І. Б.*

**Література:** 1. Ткаченко Н. Досвід оцінювання міжнародними рейтинговими агентствами фінансової стійкості страховиків / Н. Ткаченко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 69–83. 2. Розвиток ринків фінансових послуг в умовах європейської інтеграції : монографія / наук. ред. та кер. кол. авт. док. екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Х. : Ексклюзив, 2014. – 220 с. 3. Временко Л. В. Підходи до оцінки фінансової стійкості страхових компаній в Україні / Л. В. Временко, О. В. Корват // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2008. – Вип. 105. – С. 14–17. 4. Гаманкова О. О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О. О. Гаманкова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2007. – Вип. 94–95. – С. 18–23. 5. Орланюк-Малицкая Л. А. Платежеспособность страховой организации / Л. А. Орланюк-Малицкая. – М. : АНКИЛ, 1994. – 152 с. 6. Ткаченко Н. В. Удосконалення методики рейтингової оцінки стану фінансової стійкості страховиків / Н. В. Ткаченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 48–60. 7. Ширінян Л. В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л. В. Ширінян // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9 (75). – С. 173–178. 8. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/files/file00425.pdf. 9. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/%D0%94%D0%BE%D0%B4D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BA%201.pdf. 10. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK /SK_IV_kv_%202012.pdf. 11. Итоги страхового рынка Украины за 1 полугодие 2014 года. Презентация журнала "Insurance Top" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/news/14 /09/05/31423. 12. Рейтинг страховых компаний Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/ratings/nonlife/. 13. Консолідовані звітні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html.

# ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

УДК 005.963.1

***Торяник А. В.***

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

***Анотація.*** *Розглянуто основні поняття, цілі та завдання розвитку персоналу на підприємстві.*

***Ключові слова:*** *персонал, розвиток персоналу, професійне навчання, перепідготовка персоналу, підвищення кваліфікації персоналу.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены основные понятия, цели и задачи развития персонала на предприятии.*

***Ключевые слова:*** *персонал, развитие персонала, профессиональное обучение, переподготовка персонала, повышение квалификации персонала.*

***Annotation.*** *Basic concepts, goals and tasks for the personnel development at the enterprise are considered.*

***Keywords:*** *personnel, personnel development, vocational training, personnel retraining, refresher training of personnel.*

Ефективне функціонування будь-якої організації в даний час в Україні визначається насамперед ступенем розвитку її персоналу. В умовах сучасного швидкого старіння теоретичних знань, умінь і практичних навичок спроможність організації постійно здійснювати розвиток своїх працівників є одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності організації на ринку, оновлення та зростання обсягів виробництва товарів чи надання послуг [1].

Персонал є базовим ресурсом організації, її конкурентною перевагою. Кваліфіковане управління кадровим потенціалом, розвиток і вдосконалення здібностей, якими володіють співробітники організації, здатне збільшити продуктивність праці і підвищити якість роботи співробітників організації при тих же витратах на фонд оплати праці та збереженні чисельності персоналу.

Розвиток персоналу – це сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом організації в галузі навчання персоналу, його перепідготовки та підвищення кваліфікації. До цих заходів належать: професійне навчання, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів, професійна адаптація, планування ділової кар'єри і службово-професійного просування кадрів, ротація, делегування повноважень, оцінка кандидатів на вакантну посаду, поточна періодична оцінка кадрів, робота з кадровим резервом [2; 3].

Сутність розвитку персоналу на підприємстві досліджувалась у працях провідних зарубіжних і вітчизняних учених, таких, як: А. П. Егоршин [4], А. Я. Кібанов [2], В. М. Данюк [1], В. А. Савченко [5], Р. Марр, Г. Шмидт [6], В. М. Гриньова [7], В. С. Савельєва [8], Н. Л. Гавкалова [9].

Існують завдання, які вирішуються за допомогою розвитку персоналу:

1) забезпечення організації швидкого навчання і легкого адаптування персоналу для вирішення поточних перспективних завдань організації;

2) розкриття потенціалу працівників;

3) перетворення працівника в учасника команди, інформованої про бізнес організації, стратегії, зовнішнє середовище та інше. На сьогодні працівнику мало знати, що робити, він повинен мати інформацію, чому треба робити так, а не інакше;

4) підтримка балансу інтересів організації та окремих індивідуумів, що входять до команди і прагнуть до самореалізації, задоволення своїх потреб;

5) вдосконалення взаємодії учасників команди і підрозділів, що є однією з умов забезпечення заміни персоналу за необхідності;

6) прищеплення почуття відповідальності за прийняті рішення шляхом делегування повноважень [10].

Успішний розвиток персоналу обумовлено трьома факторами: знаннями, можливостями і поведінкою співробітників.

© Торяник А. В., 2015

Знання є основою розвитку здібностей персоналу, вони сприяють формуванню особистісного потенціалу людини. Розвиток персоналу пов'язаний насамперед з приведенням у відповідність знань співробітників і їх можливостей. В рамках своїх можливостей і на основі власної діяльності співробітники набувають досвіду. Поведінка персоналу як фактор його розвитку стала відігравати все більш помітну роль при груповому управлінні, солідарному стилі лідерства. Без урахування особливостей поведінки, взаємовідносин, міжособистісних і неформальних комунікацій, тільки на основі підвищення знань і можливостей не можна забезпечити розвиток персоналу на підприємстві [11].

Успішний розвиток персоналу вимагає використання конкретних методів, спрямованих на формування та активізацію знань, можливостей і поведінкових аспектів персоналу.

Серед методів розвитку персоналу виокремлюють:

1) методи формування і розвитку кадрового потенціалу організації;

2) методи розвитку потенціалу кожного співробітника.

До першої групи відносять: методи організаційного розвитку, вдосконалення структур, складання штатного розкладу; методи поліпшення фірмового стилю управління; методи конфліктного менеджменту, що сприяють міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату; техніка групової роботи менеджера. Необхідно відзначити, що це методи розвитку персоналу підприємства як сукупного працівника.

Розвиток персоналу на рівні конкретної особистості складає зміст методів другої групи. До них відносять: методи підготовки та перепідготовки робітників, фахівців і керівників; методи підвищення кваліфікації за межами організації; фірмові одноденні або тижневі семінари; конференції, групові дискусії; тренінги; модерація, або методи вирішення проблем у процесі творчої дискусії без права вето у модератора, тобто у людини, яка веде дискусію; система методів сприяння розвитку творчості (евристичні методи, ділові ігри та ін.) [6].

Розвиток і навчання персоналу підприємства має три пріоритетних області застосування:

1) при прийомі нового співробітника на роботу на підприємство;

2) при призначенні вже працюючого співробітника на нову посаду або при переведенні його на іншу ділянку роботи;

3) при виявленні результатів атестації (оцінки) персоналу [12].

Відтак, одним із головних завдань підприємства є реалізація системи послідовного підвищення рівня професійної майстерності кожного співробітника.

Для оцінки якості розвитку персоналу необхідно знати і застосовувати критерії оцінки розвитку персоналу:

1) рівень професійних знань – це сукупність теоретичних наукових відомостей і пізнань, а також обізнаність у певній сфері діяльності, необхідні для якісного виконання посадових обов'язків з метою досягнення результатів у професійній службовій діяльності;

2) працьовитість – яскраво виражене позитивне ставлення особистості до трудової діяльності, яке чітко виявляється на поведінковому рівні, і на певному етапі особистісного розвитку формується як одна з головних рис особистості;

3) активність у роботі – властивість людини і реальний прояв цієї властивості, що полягає в мобільності, підприємливості, ініціативі;

4) відношення до керівників і співробітників – здатність персоналу чітко дотримуватися субординації і підтримувати відносини зі співробітниками без шкоди для діяльності підприємства;

5) надійність – це значить, що на співробітника можна покластися в ділових питаннях, доручивши йому якесь завдання;

6) якість роботи – узагальнююча характеристика індивідуальної та колективної діяльності працівників;

7) темп роботи – здатність об'єкта витримувати і підтримувати темп роботи, необхідний для роботи підприємства;

8) інтенсивність – це кількісна оцінка трудового навантаження в одиницю часу (оцінюється за показниками, які характеризують важкість праці і напруженість праці);

9) здатність до організації і планування – здатність об'єкта правильно планувати й організовувати свій робочий час для виконання всіх функцій і обов'язків на підприємстві;

10) готовність до відповідальності – особистісна і професійна характеристика об'єкта, що виражається у здатності відповідати за прийняті рішення, вчинки і дії, а також їх наслідки [11].

Отже, для того, щоб підприємство в майбутньому мало позитивні результати від своєї діяльності, воно повинне правильно підбирати персонал, вкладати кошти в його розвиток та створювати всі найкращі умови для

подальшого розвитку співробітників, що в майбутньому позитивно позначитися на прибутку та діяльності самого підприємства.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Славгородська О. Ю.*

**Література:** 1. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / за заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с. 2. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА – М, 1997. – 512 с. 3. Петюх В. М. Управління персоналом : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Петюх, Б. Г. Базилюк, О. О. Герасименко. – К. : КНЕУ, 2007. – 320 с. 4. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебник для вузов / А. П. Егоршин – 4-е изд., испр. – Н. Новгород : НИМБ, 2003 – 720 с. 5. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с. 6. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / науч. ред. Р. Марра, Г. Шмидта. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1997. – 468 с. 7. Гриньова В. М. Адміністративне управління трудовим потенціалом / В. М. Гриньова, М. М. Новікова. – Х. : ХНЕУ, 2004. – 428 с. 8. Савельєва В. С. Управління персоналом : навч. посіб. / В. С.Савельєва, О. Л. Єльков. – К. : ВД "Професіонал", 2005. – 336 с. 9. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу : навч. посіб. / Н. Л. Гавкалова. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 276 с. 10. Цимбалюк С. О. Технології управління персоналом : навч. посіб. / С. О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2009. – 399 с. 11. Маркова Н. С. Менеджмент персонала : учеб. пособ. / Н. С. Маркова, Н. Л. Гавкалова. – 2-е изд., исправ. и доп. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 304 с. 12. Авдеев В. В. Управление персоналом: технология формирования команды : учеб. пособ. / В. В. Авдеев. – М. : ИД "ФОРУМ" ; ИНФРА – М, 2006 – 544 с. 13. Кузьмін В. В. Банківський менеджмент : навч. посіб. / В. В. Кузьмін. – Херсон : ПП Вишемирський В. С., 2006. – 300 с.

# ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ

УДК 332.63

***Турукало Я. Н.***

Студент 6 курса
факультета экономической информатики ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Аннотация.*** *Рассмотрено рынок недвижимости в Украине. Рассмотрено влияние экономических и финансовых проблем на рынке недвижимости. Приведены данные количества сделок купли-продажи по регионам за 2014 год, характеризующие особенности развития рынка недвижимости в Украине.*

***Ключевые слова:*** *рынок недвижимости, недвижимость, аренда, арендатор, арендодатель.*

***Анотація.*** *Розглянуто ринок нерухомості в Україні. Розглянуто вплив економічних і фінансових проблем на ринку нерухомості. Наведено дані кількості угод купівлі-продажу за регіонами за 2014 рік, що характеризують особливості розвитку ринка нерухомості в Україні.*

***Ключові слова:*** *ринок нерухомості, нерухомість, оренда, орендатор, орендодавець*

***Annotation.*** *The article is devoted to the real estate market in Ukraine. The influence of the economic and financial problems in the real estate market. The data the number of sales transactions by region for 2014, describing the features of the development Rink real estate in Ukraine.*

***Keywords:*** *the real estate market, real estate, rent, the tenant, the landlord.*

© Турукало Я. Н, 2015

Рынок недвижимости – пробный камень экономического состояния страны. Пока что-то строится новое, возводится, пока люди готовы вкладывать в недвижимость – значит, экономический рост стабилен, и он есть.

Если же рынок недвижимости стагнирует, можно говорить о серьезных как экономических, так и финансовых проблемах – люди просто перестают покупать заветные метры, а ведь именно недвижимость считается самым выгодным активом – не стареет, и, как правило, не падает в цене.

А главное – это актив с множеством вариантов его реализации. Хочешь – продавай. Хочешь – сдавай. В крайнем случае, такой актив может и самому хозяину послужить крышей над головой. В общем, вариант беспроигрышный. Люди могут перестать вкладывать в золото, валюту, авто, депозиты, но недвижимость – это последняя баррикада. И если рынок застывает и тут – это признак серьезных проблем.

В Украине сложилась ситуация, когда рынок недвижимости застыл сразу же на всех его стадиях. По опросам риелторов никто не хочет снимать квартиры, хотя цена упала на 25 %.

Не менее опасно положение и на рынке продаж – рынок стоит. Например, в 2013 г. в Украине было продано около 181 000 квартир, из них более 30 000 – в Киеве.

Данные 2014 г. неутешительны – по всей Украине продано не более десяти тысяч квартир, количество проданных квартир в Киеве в одном январе, например, не превысило 1 400 помещений. При этом, если посмотреть на колебания цен, то в столице цены незначительно снизились, но не так сильно, чтобы можно было говорить о спаде.

Важно, однако, отметить, что сделки проходят все равно в гривнах, а потому незначительно снижение цены (или даже небольшой рост) в долларах, означает реальный рост цен в гривне, значит, колебание курса компенсирует удешевление.

Риэлторы от состояния рынка не в восторге, ведь это напрямую влияет на их прибыли. Признаются – рынок замер. Не продается практически ничего.

В первую очередь, холодное дыхание ощутил вторичный рынок недвижимости ибо тут перестали покупать сразу же. Затем затухание пришло и к первичному рынку – тоже квартиры почти не продаются.

Впрочем, и в элитном секторе ситуация, хоть и более живая, но тоже критическая. Квартиры сильно упали в цене. В Киеве на 15 %, и по областям иногда даже больше (рис. 1).

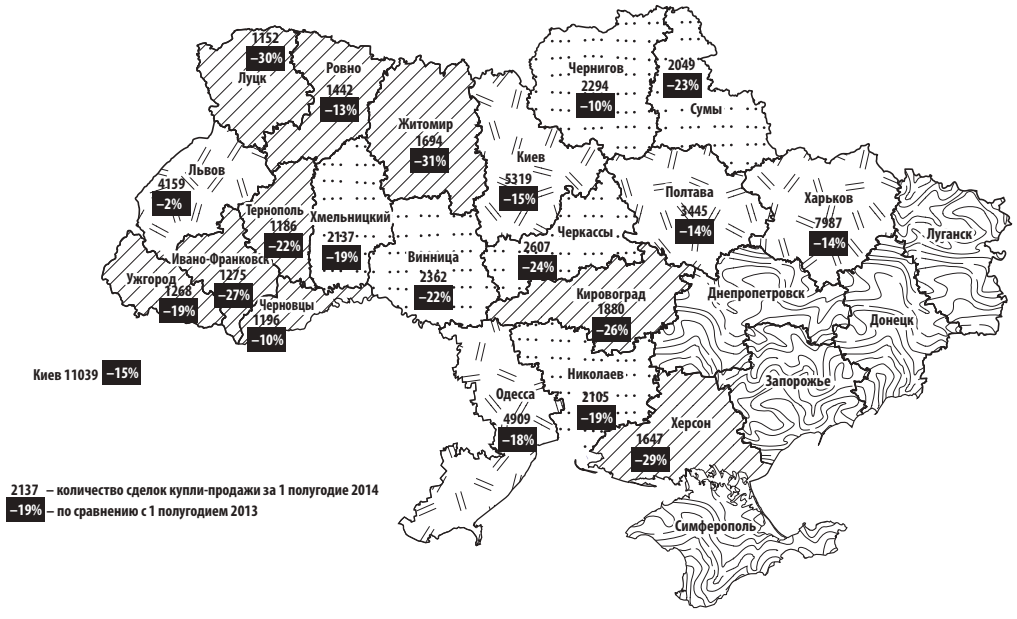



Рис. 1. **Количество сделок купли-продажи по регионам в I полугодии 2014 года**

И все равно продажи идут со скрипом, так что, наверное, падать будет и дальше. Такого не было давно, это очень много. И посему присутствует легкая паника. Риэлторы не ожидают оживления рынка в ближайшие месяцы. Состояние рынка недвижимости в Украине – в состоянии нестояния. Рынок в полном ступоре. Не продается практически ничего. Реализуется лишь жилье эконом-класса, и эконом-минус класса, то есть самое бюджетное.

В сложившейся ситуации нельзя что-либо спрогнозировать. Во-первых, страна находится в сложном положении. Во-вторых, непонятно ее политическое будущее. Едины лишь в одном – украинцы станут тратить по необ-

ходимости, а не по вкусу. Так же нельзя забывать, как переселенцы изменили рынок недвижимости Украины. В Киеве оседает почти пятая часть из всех официально зарегистрированных переселенцев. Более 20 тысяч людей из около 111 тысяч. Это только те, кто официально стал на учет, получив статус "переселенец". Реальные же цифры в разы больше: одни просто приехали к родственникам, чтобы пересидеть неспокойные времена, другие ехали "куда глаза глядят", но Киев оказался наиболее перспективен для активной молодежи среднего уровня достатка в плане поиска работы.

Для сравнения, вся Киевская область приняла в пять раз меньше людей, чем один Киев. А четыре области – Волынская, Тернопольская, Ровенская и Закарпатская – суммарно пополнили численность своего населения за счет переселенцев, как одна Киевская. Всего лишь на 4 тысячи человек. Примерно такой же наплыв "понаехавших" столичный рынок недвижимости ежегодно легко "переваривает" с наступлением вступительной кампании в вузы. Согласно официальным данным в Киеве проживает около 3 миллионов людей – это по "штемпелю в паспорте". В то время как оценочное число обитателей столицы колеблется в пределах 4 – 6 миллиона человек. Поэтому корректнее говорить не о росте цен. А о том, что аренда квартир не подешевела, как это бывает летом. Такая волна людей не могла не сказаться на ситуации на рынке недвижимости. Тем не менее, риэлторы не воспринимают ее как аномальную, хоть и отмечают возросший спрос на жилье в столице.

Заметно и изменение уровня арендных ставок. Наиболее энергично дорожали самые ходовые "однушки". Цены на них в Киеве в июле в среднем выросли на 10 % по сравнению с июнем, и на 5 % в августе по сравнению с июлем; "двушки" в июле в среднем подорожали на 8 % по сравнению с июнем и на 3 % в августе по сравнению с июлем. А вот трехкомнатные квартиры, по данным Государственной службы статистики Украины, вообще подешевели на 2 %. В среднем, цена аренды в июле – августе в различных районах Киева выросла примерно на 10 – 20 % от того уровня арендных ставок, на котором они находились в начале лета. Цена предложений в августе выросла на 7 – 9 %, в гривне. Но этот рост обоснован не только миграционными процессами. На рост также повлияли и курсовые колебания, а также сезон: в августе традиционно возвращаются студенты и цены на аренду растут. Главным драйвером роста цен на аренду можно объяснить тем, что возросла цена коммунальных платежей.

Отличия лета 2014 в том, что арендодатели стали массово перекладывать оплату всех коммунальных платежей на арендаторов. Ранее, как правило, арендатор платил "по счетчикам", арендодатель оплачивал отопление и обслуживание. Так, в свете увеличения стоимости коммунальных услуг, арендатору придется платить дороже. Но так же можно связать динамику арендных ставок не только с ценой "коммуналки", но и все будет зависеть от ситуации в стране и курса доллара. Предположительно будет рост цен на 3 – 5 %.

Таким образом, главными факторами формирования цен осенью станут не только сугубо экономические, но и политические процессы, прогнозировать развитие которых достаточно сложно. Тем не менее, хозяевам квартир "под сдачу" вряд ли стоит рассчитывать на возможность резко разбогатеть на волнах миграции. Ведь если ситуация на востоке не будет стабилизироваться, это окажет заметное влияние на экономическую ситуацию в стране. И тогда свою жадность арендодателям придется соизмерять с уровнем платежеспособности "понаехавших".

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Гриневич Л. В.*

---

**Література:** 1. http://www.ukrstat.gov.ua/. 2. Сайт главного управления статистики в Харьковской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kh.ukrstat.gov.ua/. 3. Национальная библиотека Украины имени В. И. Вернадского [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/. 4. Тепман Л. Н. Оценка недвижимости / Л. Н. Тепман. – М. : ЮНИТИ, 2013. – 463 с. 5. Рынок недвижимости : учеб. пособ. / А. Н. Асаул, В. И. Павлов, И. И. Пилипенко и др. – К., 2013. – 387 с.

# АНАЛІЗ ДЕМОГРАФІЧНИХ ЗРУШЕНЬ У НАСЕЛЕННІ КРАЇНИ

УДК 314.82

***Удовиченко Г. М.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано демографічні зрушення у населенні України. Досліджено проблематику структурних змін у складі населення, трансформацію у віковій структурі народжуваності. Проведено аналіз закономірностей впливу окремих чинників на динаміку народжуваності та специфіки цього впливу на сучасну демографічну ситуацію в країні.*

***Ключові слова:*** *демографічні зрушення, народжуваність, смертність, депопуляція, демографічне відтворення, тривалість життя.*

***Аннотация.*** *Проанализированы демографические сдвиги в населении Украины. Исследованы проблематика структурных изменений в составе населения и трансформация в возрастной структуре рождаемости. Проведен анализ закономерностей влияния отдельных факторов на динамику рождаемости и специфики этого влияния на современную демографическую ситуацию в стране.*

***Ключевые слова:*** *демографические сдвиги, рождаемость, смертность, депопуляция, демографическое воспроизведение, продолжительность жизни.*

***Annotation.*** *the article is devoted to the analysis of demographic changes in the population of Ukraine. We analysis the problems of structural changes in the composition of the population, the transformation in the age pattern of fertility. Also was made the analysis of the influence of individual factors on the dynamics of fertility and the specifics of the impact on the present demographic situation in the country.*

***Keywords:*** *demographic changes, fertility, mortality, depopulation, demographic vidtvorennya life expectancy.*

Демографічні чинники є одними з визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Роль демографічного стану населення України як основи суспільного виробництва полягає в тому, що воно виступає споживачем матеріальних благ і тим самим зумовлює розвиток насамперед галузей, які орієнтуються у своєму розміщенні на споживача. Однак найважливішою характерною рисою народонаселення є те, що воно є природною основою формування трудових ресурсів, найголовнішим елементом продуктивних сил.

Зрушення у народжуваності населення є однією з важливих особливостей світового демографічного розвитку вже понад століття. Насамперед йдеться про перехід від високої до низької народжуваності, що не здатна забезпечити просте відтворення населення. Результатом низького рівня дітородної активності стали депопуляція та старіння населення, що вже тривалий час характерні для низки розвинутих європейських країн та мають складні й довготривалі соціально-економічні наслідки. До таких країн з низькою дітородною активністю належить і Україна, де вже понад два десятиліття спостерігається природне скорочення населення внаслідок не лише низької народжуваності, але й високої, порівняно з розвинутими країнами, смертності.

Структурні особливості народжуваності в Україні протягом останніх років формувалися як під впливом загальноєвропейських соціально-демографічних та економічних факторів, так і під впливом ряду специфічних умов, зокрема сучасних суспільно-економічних трансформацій у країні, а також наслідків соціальних катаклізмів минулого, заходів демографічної політики і т. п. Аналізуючи показники природного руху населення, слід зазначити, що кількість народжених зменшилась з 630,8 тис. у 1991 р. до 503,66 тис. у 2013 р. З 1991 р. народжуваність почала знижуватися прискореними темпами. Зменшення чисельності народжених характерна як для міських поселень, так і для сільської місцевості. У цілому по Україні коефіцієнт народжуваності на 1000 наявного населення у 2013 р. становив 11,1, зокрема найбільший коефіцієнт народжуваності притаманний Рівненській області (15,1), а найменший – Луганській (9,1) [1].

Втрачені в Україні традиції багатодітності призвели до того, що сумарний показник народжуваності, тобто кількість дітей, що їх може народити кожна жінка впродовж усього репродуктивного періоду свого життя, змен-

© Удовиченко Г. М., 2015

шився з 1,77 у 1991 р. до 1,51 дитини у 2013 р. Зазначимо, що для розширеного відтворення населення необхідно мати 2,2 – 2,4 дитини. Що стосується середнього віку матері при народженні першої дитини, то він збільшився, особливо це помітно для групи жінок у віці 35 – 39 років, на 7,45 %, табл. 1 [1].

**Таблиця 1**

**Структура народжуваності за віком матері**

| Вік матері, років | Коефіцієнт народжуваності, % | | Структура народжених за віком матері,% | |
|---|---|---|---|---|
| | 2001 | 2013 | 2001 | 2013 |
| 15 – 19 | 29,2 | 27,2 | 13,44 | 8,96 |
| 20 – 24 | 90,7 | 91,0 | 41,75 | 29,97 |
| 25 – 29 | 58,7 | 91,5 | 27,03 | 30,14 |
| 30 – 34 | 27,6 | 61,2 | 12,71 | 20,16 |
| 35 – 39 | 9,0 | 27,2 | 4,14 | 8,95 |
| 40 – 44 | 1,9 | 5,2 | 0,87 | 1,72 |
| 45 – 49 | 0,1 | 0,3 | 0,05 | 0,09 |

Середньоквадратичний показник інтенсивності структурних зрушень склав 5,95 %, що свідчить про те, що за 12 років відбулись досить значні зміни.

Розглянемо збалансованість статей у структурі населення України у 2013 р., 53,95 % (24,6 млн) складають жінки і 46,05 % (21 млн) – чоловіки. Починаючи з 2009 р. зростає питома вага чисельності чоловіків у структурі населення, тобто відбуваються зрушення у співвідношенні статей. На початок 2013 р. на 1 000 чоловіків припадало 1 164 жінки [1]. Однак зміни у статевій структурі населення міських та сільських жителів мають неоднаковий характер: у міських поселеннях із 2009 р. співвідношення майже не змінюється і коливається в межах 1183–1184, а в сільському населенні "навантаження" на чоловіків щорічно зменшується (так, на початок 2009 р. в сільській місцевості на 1 000 чоловіків припадала 1 141 жінка, а на початок 2013 р. – 1 126) [1].

Проаналізуємо, як же впливає фактор збалансованості за статтю в окремих вікових групах потенційних шлюбних партнерів на зміну чисельності народжених, і який вплив мають вікова структура жінок плідного віку та вікова плідність жінок. Дані табл. 2 свідчать, що якщо врахувати вплив усіх трьох чинників, то за 22 роки чисельність народжених в Україні скоротилася на 127,1 тис. осіб, або на 25,23 %.

Таблиця 2

**Розрахункові показники зміни чисельності народжених з урахуванням структурних чинників та вікової плідності жінок України за 1991 – 2013 рр.**

| Фактори зміни чисельності народжених за 1991 – 2013 | Абсолютний приріст, тис. осіб | Темп зростання, % | Темп приросту, % |
|---|---|---|---|
| У цілому | -127,10 | 74,77 | -25,23 |
| У тому числі за рахунок: | | | |
| – вікової плідності жінок | -113,12 | 78,68 | -21,32 |
| – вікової структури жінок репродуктивного віку | -5,89 | 98,22 | -1,78 |
| – співвідношення статей серед потенційних шлюбних партнерів | -8,09 | 97,87 | -2,13 |

Як свідчать дані табл. 2, репродуктивні втрати були зумовлені у першу чергу зміною інтенсивності дітонародження в усіх вікових групах. Через зменшення вікової плідності жінок розрахункова чисельність народжених скоротилася на 113,12 тис. дітей, або на 21,32 %. Другий вагомий чинник, що відіграв негативну роль, – дисбаланс за статтю серед потенційних шлюбних партнерів. Через погіршення співвідношення статей в окремих вікових групах розрахункова чисельність народжених за 1991 – 2013 рр. знизилася майже на 8 тис. дітей, або на 2,13 %. Негативний ефект унаслідок постаріння жінок репродуктивного віку становив – 5,89 тис. дітей, або –1,78 %.

Отже, серед структурних чинників більш значущою виявилася непропорційність співвідношення статей серед потенційних шлюбних партнерів. Цей фактор разом зі зміною характеру шлюбної поведінки населення репродуктивного віку, переважно молоді, негативно впливає на народжуваність.

Дослідження вчених Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України свідчать, що з огляду на загальноєвропейські тенденції немає підстав очікувати істотного збільшення сумарних коефіцієнтів народжуваності в Україні у найближчій перспективі. Аналітики вважають, що до 2026 р. чисельність

населення в Україні може зменшитися ще на 5 – 8 мільйонів, до 40,3 мільйона за оптимістичним варіантом чи навіть до 38,7 мільйона – за песимістичним. Фахівці ООН називають ще тривожніші цифри. Ситуація ускладнюється тим, що серед населення скорочується й частка людей працездатного віку [2].

Показники відтворення населення в Україні слід оцінювати як украй низькі. Народжуваність компенсує смертність на 51 %, тобто відтворення населення забезпечується лише наполовину. Навіть у селах, де традиційно народжуваність вища, ніж у містах, із 1993 р. показник вичерпної плідності опустився значно нижче за межу простого відтворення населення. Водночас дітородна активність продовжує знижуватися.

Якщо наслідки міграційного руху населення можуть змінюватися одночасно, то процеси природного відтворення населення складні, і для початку позитивних зрушень у них необхідна тривала цілеспрямована соціально-демографічна політика.

Ці процеси не можуть не викликати глибокого занепокоєння. Якщо до 1991 р. народжуваність в Україні перевищувала смертність, то тільки в 2013 році людей померло на 158,7 тисячі більше, ніж народилося. Сумарний коефіцієнт народжуваності, тобто кількість дітей, народжених однією жінкою впродовж життя, знизився за цей час на 0,3 [3].

З 1991 р. ймовірність прожити сповна свій працездатний вік скоротилася від 81 до 74 %, зокрема в чоловіків – від 73 до 63 %. Хоч як прикро визнавати, але поповнення робочої сили дедалі менше покриває її природне зменшення [4].

Останніми роками людство переживає демографічний перехід . Це суттєве явище полягає в різкому збільшенні швидкості росту популяції, яке змінюється на стрімке її зменшення, після чого населення стабілізується у своїй чисельності. Цей перехід уже здійснили так звані розвинені країни. Тепер схожий процес відбувається в країнах, що розвиваються [5].

Отже, закономірністю сучасних демографічних процесів в Україні є динамічне зменшення населення, спричинене низкою основних чинників, серед яких найважливішим слід вважати низький рівень народжуваності, що зумовлений, у свою чергу, соціально-економічними чинниками. Однією з ключових детермінант зменшення чисельності народжених є зменшення вікової плідності жінок, через яку розрахункова чисельність народжених скоротилася на 113,12 тис. дітей. Двома іншими чинниками, які впливають на зменшення чисельності народжених, є нерівномірне співвідношення між потенційними шлюбними партнерами, а також дисбаланс статей в окремих вікових групах населення. Їх негативний вплив на кількість народжених в країні становив 2,13 % і 1,78 % відповідно.

Середній вік матері при народженні першої дитини значно збільшився порівняно із 2001 р., особливо для груп жінок у віці 30 – 34 роки. Як наслідок, сумарний показник народжуваності з моменту останнього перепису знизився на 15,06 %.

У цій ситуації вбачається доцільним розроблювати концепції подовження віку проживання населення шляхом формування концепції здорового способу життя, активно впроваджуючи її із застосуванням стимуляційних та адміністративних механізмів.

Відтак, щоб запобігти катастрофічному зменшенню населення, яке з кожним роком стає все більше, влада України повинна приділяти більше часу і зусиль питанням народжуваності і смертності, працевлаштовувати молодь і заради здорового покоління подбати про здоров'я населення.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Аксьонова І. В.*

---

**Література:** 1. Статистична інформація // Офіц. сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. 2. Демографические тенденции в Украине. Маркетинговые исследования – исследования рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rb.com.ua/rus/marketing/tendency/8227/. 3. Крімер Б. О. До питання про чинники генеративної активності / Б. О. Крімер // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 1 (13). – С. 149–158. 4. Грішнова О. А. Населення України. Імперативи демографічного старіння / О. А. Грішнова, Н. М. Левчук. – К. : ВД "АДЕФ-Україна", 2014. – 288 с. 5. Населення України – 2013 : щорічна аналіт. доп. / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2013. – 83 с.

# ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ УКРАЇНИ

УДК 338.1

***Філоненко О. С.***

Студент 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Обґрунтовано необхідність статистичного дослідження кон'юнктури споживчого ринку. З метою оцінки кон'юнктури сучасного споживчого ринку проаналізовано та узагальнено статистичні матеріали, представлені Державним комітетом статистики України. Розглянуто основні тенденції на ринку товарів та послуг України. Виявлено існуючі проблеми, запропоновано шляхи їх вирішення.*

***Ключові слова:*** *кон'юнктура, споживчий ринок, попит, пропозиція.*

***Аннотация.*** *Обоснована необходимость статистического исследования конъюнктуры потребительского рынка. С целью оценки конъюнктуры современного потребительского рынка проанализированы и обобщены статистические материалы, представленные Государственным комитетом статистики Украины. Рассмотрены основные тенденции на рынке товаров и услуг Украины. Выявлены существующие проблемы, предложены пути их решения.*

***Ключевые слова:*** *конъюнктура, потребительский рынок, спрос, предложение.*

***Annotation.*** *The need of statistical research conditions on the consumer market is substantiated in the article. In order to assess the situation of the modern consumer market the statistical data presented by the State Statistics Committee of Ukraine is analyzed and summarized. The main trends in the market of goods and services of Ukraine are considered. Found the existing problems, proposed solutions.*

***Keywords:*** *environment, consumer market, demand, supply.*

Оцінка та аналіз ринкової кон'юнктури є необхідною умовою комерційної діяльності і маркетингу на всіх рівнях управління, а також формування державної політики регулювання ринку за допомогою соціально-економічного та податкового впливу.

Основним завданням статистичного вивчення кон'юнктури ринку є визначення характеру та ступеня збалансованості, насамперед співвідношення між попитом та пропозицією. У статистиці обліковуються попит та пропозиція як реалізовані – обсяг реалізації та обсяг виробництва у натуральному та вартісному виразі [1]. Суть дії ринкового механізму виявляється в намаганнях попиту і пропозиції врівноважитись. Однак цей процес, маючи стохастичний характер, відбувається під постійним впливом великої кількості факторів, що зумовлює наявність постійних коливань і відхилень від основної тенденції ринку. Виявлення можливих диспропорцій між попитом і пропозицією попереджує про зміну ринкової ситуації. Оцінювання стану ринку має інформаційно-попереджувальний характер як для підприємців, так і для органів державного управління.

Сучасна економіка України потерпає від порушення макроекономічної рівноваги на ринках, обумовленого переважно негативним впливом цін і нецінових чинників на товарному ринку. Комбінація цінових і нецінових чинників, що спричиняють важливі зміни в сукупному попиті та сукупній пропозиції, отримала в економіці назву "кон'юнктура". Слід зауважити, що в економічній науці не існує загально визначеного трактування поняття "кон'юнктура". Еволюцію теоретичного підходу до загального питання вивчення кон'юнктури можна простежити в зарубіжних та вітчизняних учених: М. Аллє, І. Білявського, А. Вайнштейна, К. Жоглара, В. Зомбарта, В. Карпова, Г. Касселя, І. Кауфмана, М. Кондратьєва, Д. Костюхіна, С. Кузнеця, В. Кучеренка, Кейнса Дж. М., Ф. Лассаля, П. Левшина, Г. Менша, У. Мітчела, Мостенської Т. Л., Дж. Мура, С. Нікітіна, Д. Опаріна, С. Первушина, Ф. Піскоппеля, О. Пустовойт, В. Репке, М. П. Сичевського, В. О. Точиліна, М. І. Туган-Барановского, А. Шеффле та інших.

Задоволення потреб населення у життєво-необхідних товарах і послугах безпосередньо пов'язане зі зростанням споживчого ринку. Споживчий ринок – ринок одного (специфічного) або групи товарів (послуг), для яких притаманна виробничо-технологічна єдність, або які мають загальне призначення за своїми споживчими чи іншими властивостями. Він безпосередньо відображає взаємодію виробництва та споживання, попиту й пропозиції товарів (послуг) [2].

© Філоненко О. С., 2015

Проаналізуємо основні тенденції, характерні для сучасного ринку товарів народного споживання, особливо продовольчого, оскільки за 2010 – 2013 рр. в Україні спостерігалося збільшення питомої ваги продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообігу з 39,5 % у 2010 р. до 41,1 % у 2013 р. при відповідному зменшенні частки непродовольчих товарів.

Збільшення частки роздрібного товарообігу продовольчих товарів у загальному його обсязі не спричинилося до реального зростання продажу продовольчих товарів. Так, у цілому по Україні роздрібний товарообіг продовольчих товарів у порівнянних цінах у 2013 р. зменшився проти 2012 р. на 6,2 %. Тенденція до скорочення реальних обсягів роздрібного товарообігу продовольчих товарів за останні роки спостерігалася в усіх регіонах країни.

У 2010 – 2013 рр. спостерігається зменшення споживання основних харчових продуктів: м'яса та м'ясних виробів, риби, молока, вершкового масла, цукру, борошна, хлібобулочних виробів, круп, картоплі, овочей, чаю. Значну частку в загальному обсязі продажів на вітчизняному ринку споживчих товарів займають низькоякісні, фальсифіковані товари, а також товари, які створюються з використанням генетично модифікованих організмів (ГМО). Так, споживання консервів, готових продуктів збільшується з кожним роком та досягло у 2013 р. 0,49 %.

Слід зазначити, що аналіз динаміки роздрібного товарообігу товарів без урахування зміни кількості населення дає неповну уяву про рівень вживання населенням товарів народного споживання, особливо по регіонах [3]. Забезпечення підвищення споживання продуктів харчування і непродовольчих товарів населенням можливе лише за умов перевищення темпів зростання роздрібного товарообігу товарів над темпами зростання кількості населення.

Кількість наявного населення України, від якої насамперед залежать обсяги попиту на споживчі товари та їх споживання, мала тенденцію до скорочення з 45 962,9 тис. осіб у 2010 році до 45 426,2 тис. осіб у 2014 р.(на 1,16 %).

Порівняння темпів скорочення кількості населення з темпами зменшення роздрібного товарообігу споживчих товарів у порівнянних цінах дозволяє зробити висновок, що як для України в цілому, так і для всіх її регіонів характерне інтенсивне зменшення реальних обсягів роздрібного товарообігу споживчих товарів, порівняно зі скороченням кількості населення.

Аналіз динаміки показника відношення питомої ваги роздрібного товарообігу продовольчих товарів регіону до частки його населення виявив, що розміщення продовольчих товарних ресурсів не завжди відповідає розселенню населення. Цей показник у цілому по Україні дорівнює 1,00; найвищі його значення (понад 1,00) у 2013 р. спостерігались у областях аграрно-промислової спеціалізації – Донецькій, Запорізькій, Львівській, а також у м. Києві; найнижчі (до 0,9) – у Вінницькій, Волинській, Кіровоградській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій та Чернівецькій областях, для яких характерна аграрно-промислова спеціалізація.

Показники споживання продуктів харчування на душу населення, які відбивають соціальну ефективність функціонування торгівлі продовольчими товарами та характеризують її діяльність щодо задоволення суспільних потреб у загальному вигляді, значно диференціюються. Так, за перший квартал 2014 р. споживання м'яса та м'ясопродуктів на одну особу склало 112,3 грн, молока та молочних продуктів – 49,5 грн, яєць – 13 грн, цукру – 9,7 грн, круп – 14,1 грн, алкогольних напоїв – 137 грн, безалкогольних напоїв – 38,2 грн, тютюнових виробів – 139,8 грн.

Як свідчить аналіз споживання основних продуктів харчування хлібних продуктів, картоплі та цукру, витіснення малоцінними за харчовими якостями продуктами більш цінних пов'язане з кризовими явищами в економіці та зубожінням більшої частини населення всіх регіонів України. Це, у свою чергу, зумовлює незбалансованість структури харчування населення за рахунок прискореного зростання споживання продуктів рослинного походження за одночасного зниження частки продуктів тваринного походження.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна сказати, що зниження реальних обсягів роздрібного товарообігу споживчих товарів, зменшення загальної кількості продовольчих магазинів, у тому числі із застосуванням прогресивних форм продажу товарів, надзвичайне подрібнення торговельної мережі, поглиблення територіальних відмінностей у розвитку торгівлі споживчими товарами зумовили значне зниження рівня її соціально-економічної ефективності.

Немалу роль у розвитку вітчизняного споживчого ринку відіграє й торгівля, яка покликана впливати на виробництво на основі вивчення споживчого попиту. Разом з тим проведені дослідження показали, що незначна частина торговельних працівників здійснюють у тому чи іншому ступені вивчення споживчого попиту на споживчі товари, використовуючи такі методи, як опитування, облік та аналіз продажу та товарних запасів та ін. Більша частина торговельних працівників взагалі не здійснює вивчення споживчого попиту населення, пояснюючи це великими витратами, нестачею часу, відсутністю кваліфікованих фахівців. Унаслідок цього торгівля не виконує повною мірою одну зі своїх головних функцій – виявлення переваг, що їх віддають споживачі, споживчого попиту та формування на цій основі замовлень товаровиробникам. Крім того, торгівля повинна не тільки вивчати, але й формувати споживчий попит на нові споживчі товари, що з'являються на ринку.

Дослідження показують, що нестабільність споживчого ринку вимагає корегування стратегії маркетингової політики та змістовної оцінки напрямів досягнення нею кінцевих результатів. Стратегія повинна передбачити досягнення певної відповідності чи узгодженості поведінки керованого об'єкта в часі і просторі з тим об'єктом, що знаходиться в кінцевому стані.

Отже, формування перспективи розвитку споживчого ринка, його трансформація нерозривно пов'язані зі світовими, глобальними процесами та проблемами національних пріоритетів.

У сучасних умовах досягнення ефективної збалансованості кон'юнктури споживчого ринку обмежується незадовільними умовами формування попиту та пропозиції. Така ситуація склалася внаслідок зниження до мінімуму соціальних гарантій життєдіяльності населення, яке стримує рух реінвестицій у виробництво товарів народного споживання та зумовлює скорочення матеріальної бази відтворення підприємств, за рахунок незадовільних умов формування пропозиції в зв'язку з низькою ефективністю використання ресурсів в національному виробництві та обтяжливим податковим навантаженням.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Мілевський С. В.*

**Література:** 1. Экономическая статистика : учебник / Под ред. Ю. Н. Иванова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 480 с. 2. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання : монограф. / За заг. ред. Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2007. – 379 с. 3. Лошенюк І. Р. Концептуальні підходи до становлення і розвитку споживчого ринку України / І. Р. Лошенюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. – 103 с. 4. Номенклатура товарів народного споживання, які враховуються в роздрібній та оптовій торгівлі (товарний словник), затверджена наказом Мінстату України від 14.01.94 р. № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua. 5. Інструкція про облік роздрібного товарообороту і товарних залишків, затверджена наказом Мінстату України від 28.12.96 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua. 6. Офіційний сайт Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

# СИСТЕМА ECASH КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

УДК336.717:004.78

***Ходжабердыева Л. М.***

Магистрант 2 года обучения
финансового факультета ХНЭУ им. С. Кузнеца

***Аннотация.*** *Рассмотрены основные характеристики и возможности системы ECASH, приведены ее основные схемы, а также обоснована необходимость ее внедрения в банках Украины с учетом особенностей этой системы.*

***Ключевые слова:*** *межбанковская система, системы ECASH, клиенты банка, дистанционное банковское обслуживание, платежи, Интернет, мобильный телефон.*

***Анотація.*** *Розглянуто основні характеристики та можливості системи ECASH, наведено її основні схеми, а також обґрунтовано необхідність її впровадження у банках України з урахуванням особливостей цієї системи.*

***Ключові слова:*** *міжбанківська система, системи ECASH, клієнти банку, дистанційне банківське обслуговування, платежі, Інтернет, мобільний телефон.*

© Ходжабердыева Л. М., 2015

***Annotation.*** *The main characteristics of the system ECASH and its possibilities are considered, given the schemes, as well as the need for its implementation in Ukrainian banks, taking into account the features of this system.*

***Keywords:*** *Interbank systems, ECASH, the bank's clients, remote banking, payments, Internet, mobile phone.*

Сегодня украинская банковская система переживает финансовый кризис. Многие банки прекращают свое существование или пытаются найти способы выживания в нынешних условиях. Но есть и такие банки, которые нашли возможности привлекать новых клиентов и продолжают развиваться.

Мировой опыт показал, что повысить контроль над ликвидностью, которой сейчас так не хватает банкам, можно с помощью обычного мобильного телефона [1].

Целью данной статьи является выявление необходимости внедрения системы ECASH на основе анализа ее общих характеристик и возможностей как для клиента, так и для банка.

Объектом исследования является система ECASH.

Предметом исследования являются отношения, возникающие в процессе внедрения системы ECASH.

ECASH – это экосистема, позволяющая связать воедино любые банковские и небанковские счета, банковские карты и банкоматы, как международных, так и внутриукраинских платежных систем, продавцов и покупателей всего лишь при наличии у них мобильного телефона или Интернета. Система ECASH функционирует и в городе, и там, где банковские учреждения находятся вне досягаемости (рис. 1). Основное предназначение данной системы – облегчить пользователям процесс оплаты и сэкономить время [1].




Рис. 1. **Среда ECASH**

Важно, что технология интегрирует любое средство связи клиента, тем самым обеспечивая удобство клиенту, банку и продавцу.

Еще одна особенность ECASH – умение сопровождать клиента во всех его расчетах. Это система, работающая в магазине, в банке, в расчетном центре, перечисляющем пособия или рассчитывающем платежи за жилье. С ее помощью можно производить денежные операции во многих ежедневных ситуациях, например, оплачивать проезд в транспорте. Клиент органически погружен внутрь системы ECASH, именно поэтому ECASH является экосистемой [2].

Общая цель работы ECASH с банками – увеличить объем автоматизированных банковских услуг с минимальными затратами.

Благодаря ECASH, мобильный телефон превращается в своего рода мобильный кошелек и фронт-офис банка – круглосуточный дистанционный канал быстрого, удобного и безопасного взаимодействия с клиентом [2].

ECASH облегчает банковское обслуживание, используя мобильный телефон как мобильный банкинг или применяя "Личный кабинет" в Интернете, создавая экосистему плательщиков, получателей, хранителей денег и видов доставки услуги.

ECASH позволяет банкам (рис. 2):

– увеличить оборот денежных средств,

– привлечь новых клиентов,

– предложить клиентам сервис дистанционного управления банковским счетом,

– вернуть клиентов на расчетное обслуживание в банк,

– снизить нагрузку на персонал,

– расширить точки продаж услуг,

– применить мобильные платежи в тех сферах бизнеса, где использование пластиковых карт невозможно, экономически нецелесообразно или не применяется по иным причинам (такси, кинотеатры, службы доставки),

– сэкономить на создании рабочих мест операционистов (ECASH выносит рабочее место банковского клерка в Интернет и сотовую связь) [3].

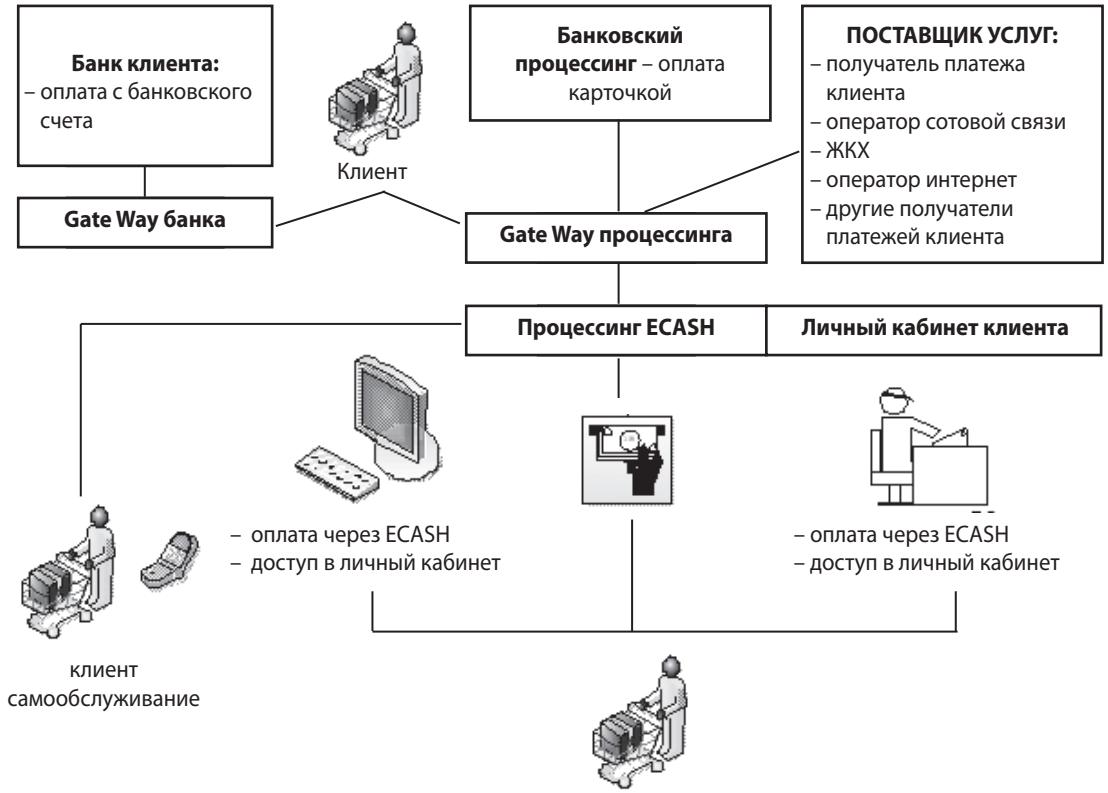



Рис. 2. **Возможности, предоставляемые ECASH**

Участие в межбанковской системе мобильных сервисов ECASH позволит банку выйти на новый уровень обслуживания, соответствующий высоким международным стандартам, а также обеспечить индивидуальный подход к каждому клиенту [3].

Решение об использовании системы ECASH для дистанционного обслуживания клиентов банка было принято задолго до кризиса. Это решение оказалось очень своевременным, так как каждый клиент, используя возможности дистанционного банковского обслуживания, получает право в условиях кризиса, не приходя в банк, управлять средствами, хранящимися на счетах в банке, по своему усмотрению.

В настоящее время на рынке существуют различные системы, позволяющие клиентам дистанционно управлять своими счетами, но разработчики ECASH предлагают решение, которое включает возможности большинства подобных систем и дает дополнительные преимущества. На текущий момент реализована лишь небольшая часть этих возможностей, но работа над внедрением системы и увеличением функционала продолжается. В настоящее время банки совместно с разработчиками ECASH расширяют список организаций, в адрес которых клиенты банка могут осуществлять платежи с использованием своего мобильного телефона [3].

Таким образом, внедрив ECASH, банк обеспечивает себе доверие клиентов, повышение качества их обслуживания. Как результат, в дальнейшем – привлечение в банк больше клиентов, что позволит улучшить финансовые показатели работы банка [3].

Клиенты, подписавшие заявление о присоединении к правилам дистанционного банковского обслуживания (ДБО), могут по мобильному телефону совершить платежи в адрес организаций, предоставляющих услуги сотовой связи, Интернета, коммунальные услуги. Список этих организаций постоянно расширяется. Они могут также приобретать товары в торгово-сервисных предприятиях, заключивших договор с банком на продажу товаров (работ, услуг) с помощью мобильных телефонов клиентов. Клиенты могут по своему усмотрению устанавливать себе лимит расходов на месяц, изменять его по мобильному телефону [4].

ECASH подключается параллельно с системой "Интернет банк", которая является составной частью ДБО, что позволит предложить клиентам полный список операций по управлению средствами на счете (переводы по счетам клиента, конверсионные операции, осуществление платежей, получение выписок, информационные услуги и т. д.) [4].

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Чмутова И. Н.*

**Литература:** 1. Гайдай І. Ю. Зарубіжний досвід упровадження Інтернет-банкінгу та перспективи його використання в Україні / І. Ю. Гайдай // Вісник ДонУЕП. – 2011. – № 1. – С. 178–182. 2. Кравець В. Т. Інтернет-платежі в системі безготівкових розрахунків / В. Т. Кравець // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 11. – С. 21–23. 3. Новинки на ринку банківських послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tristar.com.ua/. 4. Чуб О. Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі [Електронний ресурс] / О. Чуб. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.

## СУТНІСТЬ ТА ПІДХОДИ ДО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У БАНКУ

УДК 331.08.38

***Хоменко А. А.***

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

***Анотація.*** *З'ясовано сутність поняття антикризового управління у банку та розглянуто підходи до його здійснення.*

***Ключові слова:*** *криза, антикризове управління, неспроможність, банкрутство, ліквідація, оздоровлення.*

***Аннотация.*** *Выяснена сущность понятия антикризисного управления в банке и рассмотрены подходы к его осуществлению.*

***Ключевые слова:*** *кризис, антикризисное управление, несостоятельность, банкротство, ликвидация, оздоровление.*

***Annotation.*** *The essence of the crisis management in the bank concept was revealed and the approaches to its implementation were considered.*

***Keywords:*** *crisis, crisis management, insolvency, bankruptcy, liquidation, recovery..*

Можливість настання кризових явищ процесах функціонування і розвитку будь-якого суб'єкта господарювання зумовлює необхідність упровадження спеціалізованого антикризового управління. Використання традиційних підходів до локалізації та нейтралізації кризових явищ за умов відсутності ефективного антикризового управління

© Хоменко А. А., 2015

припускає перехід від потенційної кризи до ліквідації. За цих умов поширюється теоретичний та практичний інтерес до розробки теоретичних засад та практичного інструментарію антикризового управління, яке є необхідною передумовою протидії кризі й фінансовому оздоровленню банку. Для розробки науково-обґрунтованих рекомендацій щодо антикризового управління необхідно передусім уточнити його сутність та зміст.

На сьогодні в економічній теорії та практиці широко використовується термін "антикризове управління". Проте існуючі тлумачення його сутності неоднозначні. Тому доцільно проаналізувати існуючі підходи до визначення сутності і змісту даної категорії.

Антикризове управління розглядається як один із функціональних напрямів управління підприємством, тобто, згідно з концепцією М. Мескона, як процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформулювати та досягти поставлені цілі [1]. Слід зауважити, що антикризове управління базується не тільки на загальних закономірностях, притаманних управлінським процесам, а і на специфічних особливостях, пов'язаних зі здійсненням антикризових процедур. Тому, розглядаючи сутність та завдання антикризового управління, фахівці [2] підкреслюють специфічність цього напряму управління, наголошують на необхідності використання відповідних прийомів, форм та технологій менеджменту, некоректності ототожнювання його з управлінням в цілому або управлінням за умови макроекономічної кризи.

Подальший розвиток визначення "антикризове управління" отримало у роботах [3; 4; 5], де зазначено, що головною задачею антикризового управління є забезпечення такого положення підприємства на ринку, коли про банкрутство мови йти не може, а акцент робиться на подоланні тимчасових труднощів, зокрема і фінансових, за допомогою використання всіх можливостей сучасного менеджменту. Тобто антикризове управління повинно бути спрямованим на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, усунення несприятливих для бізнесу явищ та забезпечення стабільного й успішного господарювання з орієнтацією розширеного відтворення на найсучаснішій основі на власні накопичення. У цьому визначенні увага приділяється запобіганню кризи, але не враховується те, що зміст антикризового управління складає і розробка заходів щодо виходу з неї. Також дане трактування поняття не передбачає необхідності аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, що є важливим при розробці заходів антикризового управління.

Певним розвитком принципу системності і комплексності протидії кризовим явищам є підхід, запропонований у колективній монографії за редакцією Іванова Г. П. [6]. Замість поняття "система антикризового управління" запропоновано використовувати (з посиланням на зарубіжний досвід) термін "система банкрутства". У розумінні авторів цього дослідження система банкрутства – це не законодавчі акти, що регламентують правові основи процесу неспроможності (банкрутства), а певним чином організована система контролю, діагностики і, за можливістю, захисту підприємства від фінансового краху. Складовими такої системи визнано цілі, принципи, учасників, організаційний механізм процедури банкрутства, організаційну структуру, методичне та нормативне забезпечення, діагностику стану підприємства, запобігання банкрутству, соціальний захист та підготовку кадрів [6]. Метою створення та застосування механізмів системи банкрутства є необхідність проведення структурної перебудови економіки та її адаптація до ринкових вимог. Відповідно до зазначеної мети сформульовані основні вимоги (принципи) створення системи банкрутства, які засвідчують її захисний характер, орієнтацію на виживання підприємства та пристосування його до потреб ринку.

Подібну точку зору має і український учений І. О. Бланк [7]. Згідно з його поглядом, політика антикризового фінансового управління (anticrizis financial policy) є частиною загальної фінансової стратегії та полягає в розробці системи засобів попередньої діагностики загрози банкрутства і задіянні механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечують його вихід з кризового стану. Перевагою запропонованого підходу є чіткість визначення змістовних ознак, логічність побудови основних етапів роботи, визначення характеру причинно-наслідкових і логічних зв'язків між результатами і змістом роботи на кожному етапі управлінського процесу.

Дане визначення доповнює поняття, наведене в роботі О. І. Пушкаря, О. М. Тридіда та О. Л. Колоса [8], які підкреслюють, що антикризове управління має стратегічний характер та полягає в оперативному реагуванні на прояви кризоутворюючих факторів, які свідчать про негативні тенденції, що намітилися, шляхом своєчасної розробки і реалізації актуальних антикризових програм.

Згідно із підходом Данілочкіної Н. Г. [9], стратегія запобігання банкрутству розглядається як постійна складова загальної стратегії підприємства, головним завданням якої є завчасне виявлення кризових тенденцій і визначення заходів протидії, тоді як тактика протидії банкрутства орієнтована на поточний період діяльності та оцінку вірогідності настання банкрутства в найближчий період часу. Тобто в роботі проведено розмежування понять "стратегія запобігання неспроможності та банкрутству" та "тактика протидії банкрутству".

Отже, на основі проведеного дослідження можна виділити два підходи до визначення поняття "антикризове управління" (табл. 1).

**Таблиця 1**

**Підходи до визначення поняття "антикризове управління"**

| Автори | Визначення антикризового управління |
|---|---|
| Перший підхід – антикризове управління при оздоровленні або ліквідації банку | |
| Базаров Г. З. [7] | сукупність форм і засобів реалізації антикризових процедур, які стосовно до конкретної організації-боржника відбивають економічні відносини, що складаються при її оздоровленні або ліквідації |
| Уткін Є. А. [4] | забезпечення такого положення суб'єкта господарювання на ринку, коли про банкрутство мови йти не може, а акцент робиться на подолання тимчасових труднощів |
| Другий підхід – антикризове управління, спрямоване на прогнозування та попередження кризових явищ | |
| Василенко В. О. [10] | управління, в якому певним чином поставлено передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів зниження негативних наслідків і використання його факторів у майбутньому |
| Пушкар О. І., Тридід О. М., Колос О. Л. [8] | оперативне реагування на прояви кризотвірних факторів, які свідчать про негативні тенденції, що намітилися, шляхом своєчасної розробки і реалізації актуальних антикризових програм |
| Вовк В. Я. [11] | комплекс заходів щодо виявлення кризотвірних факторів, профілактики, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ, спрямований на досягнення цілей діяльності банку, реалізацію його стратегії та прогресивний розвиток |

До прихильників першого підходу можна віднести авторів [6; 12; 4], які визначають антикризове управління як сукупність форм і засобів реалізації антикризових процедур, які стосовно до конкретного підприємства-боржника відбивають економічні відносини, що складаються при його оздоровленні або ліквідації.

Відповідно до другого підходу [9; 3; 10; 11; 13], під антикризовим управлінням розуміють не тільки управління, орієнтоване на виведення суб'єкта господарювання зі стану кризи, але й управління, яке має заздалегідь спрогнозувати та попередити неплатоспроможність підприємства згідно з виробленою стратегічною програмою. Відповідно до цієї точки зору, антикризове управління повинно активізуватися з моменту початку існування самого підприємства. Ще на етапі його становлення системою управління повинні бути усвідомлені і враховані потенційні загрози кризи. У систему управління визначально повинні бути закладені елементи структури антикризового менеджменту і визначені відповідні функції.

Отже, антикризове управління – це такий вид управління, що спрямований на попередження та подолання кризових явищ у процесах функціонування і розвитку будь-якого суб'єкта господарювання.

З урахуванням узагальнення літературних джерел і синтезу найбільш характерних особливостей антикризового управління вважаємо за можливе таке його визначення: антикризове управління – це комплекс заходів, який базується на етапах виявлення кризоутворюючих факторів, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризи, спрямований на досягнення цілей діяльності підприємства, реалізацію його стратегії та подальший розвиток.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Смоляк В. А.*

**Література:** 1. Мескон М. Х. Основы менеджмента : учеб. пособ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с. 2. Введение в специальность "Антикризисное управление": учеб. пособ. / Е. В. Новоселов, В. И. Романчик, А. С. Тарапанов, Г. А. Харламов. – М. : Дело; Акад. нар. Хоз-ва при Пр-ве Рос. Федерации, 2001. – 174 с. 3. Антикризисный менеджмент : учеб. пособ. / М. А. Федотова, А. Н. Мыринюк, А. Г. Грязнова, и др. ; под ред. А. Г. Грязновой. – М. : ЭКСМОС, 1999. – 366 с. 4. Уткин Э. А. Антикризисное управление : учеб. пособ. / Э. А. Уткин. – М. : ЭКМОС, 1997. – 400 с. 5. Чернявский А. Д. Антикризисное управление : учеб. пособ. / А. Д. Чернявский. – К. : МАУП, 2000. – 208 с. 6. Иванов Г. П. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению : учеб. пособ. [для студ. высш. учеб. завед.] / Г. П. Иванов. – М. : Закон и право, 1995. – 320 с. 7. Базаров В. И. Теория и практика антикризисного управления : учеб. пособ. [для студ. высш. учеб. завед.] / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев ; под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. – М. : Закон и право; ЮНИТИ, 1996. – 469 с. 8. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством: навч. посіб. / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с. 9. Ананькина Е. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием : учеб. пособ. / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина ; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : Аудит; ЮНИТИ, 1998. – 279 с. 10. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В. О. Василенко. – К. : Цул, 2003. – 504 с. 11. Вовк В. Я. Сутність і зміст антикризового управління діяльністю комерційного банку / В. Я. Вовк // Науково-технічний збірник. – 2003. – № 50. – С. 173. 12. Ларионов И. К. Антикризисное управление. Общие основы и особенности России : учеб. пособ. / И. К. Ларионов, Н. И. Брагин; под ред. И. К. Ларионова. – М. : ИД "Далинов и К", 2001. – 247 с. 13. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический

аспект : учеб. пособ. / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский. – Х. : ИД ХГЭУ, 2002. – 252 с. 14. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Ч. 2 / И. А. Бланк. – К. : Ника – Центр, 1999. – 592 с. 15. Герчикова И. Н. Менеджмент ученик : учеб. пособ. / И. Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 480 с. 16. Коротков Э. М. Антикризисное управление : учеб. пособ. / Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой; под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.

# ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.15:336.76

***Цубера К. В.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто можливості мобілізації капіталу на ринку фінансових послуг. Проаналізовано особливості використання зовнішніх джерел фінансування підприємств. Визначено можливість використання зовнішніх джерел фінансування залежно від факторів впливу на фінансовий потенціал підприємства.*

***Ключові слова:*** *фінансовий потенціал, зовнішні джерела фінансування, позиковий капітал.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены возможности мобилизации капитала на рынке финансовых услуг. Проанализированы особенности использования внешних источников финансирования предприятий. Определена возможность использования внешних источников финансирования в зависимости от факторов влияния на финансовый потенциал предприятия.*

***Ключевые слова:*** *финансовый потенциал, внешние источники финансирования, заемный капитал.*

***Annotation.*** *The possibilities of raising capital on the market financial services are considered, the features of using external sources of finance companies are analyzed. The possibility of using external sources of financing, which is depending on the factors of influence on the financial potential of the company are determined.*

***Keywords:*** *financial potential, external sources of financing, debt capital.*

Питання фінансового забезпечення є особливо актуальними в сучасних умовах для промислових підприємств. Основною проблемою розвитку підприємств промислових галузей сьогодні є повільне оновлення технічної бази при високому ступені зносу основних виробничих фондів. У таких умовах фінансово-інвестиційні можливості підприємства визначають перспективи його інноваційного розвитку та можливості забезпечення і підтримки необхідного рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках, що і визначає актуальність даного дослідження. Тому проблемам вибору оптимальних схем фінансування підприємств присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених, таких, як З. В. Герасимчук, С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, Н. В. Мица, В. М. Опарін, М. В. Рубаха, Р. О. Толпежніков [1–6] та інші.

Однак з огляду на важливість проблем формування та використання капіталу підприємств, актуальним залишається питання розробки ефективного механізму управління фінансовим потенціалом підприємства можлива його адаптація до постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища на основі забезпечення виробничої та фінансової гнучкості, обґрунтованої достатнім рівнем фінансових можливостей та наявністю реальних перспектив фінансового розвитку [1].

Метою статті є дослідження можливостей залучення капіталу на вітчизняному ринку фінансових послуг на основі порівняння основних шляхів мобілізації зовнішніх джерел фінансування підприємств України.

© Цубера К. В., 2015

Аналіз економічної літератури [1–7] дозволив визначити, що виокремлюються такі підходи стосовно дефініції поняття "фінансовий потенціал":

- ресурсний;
- результативний;
- потенціал як характеристика фінансового стану підприємства.

Більшість авторів дотримується ресурсного підходу, який визначає фінансовий потенціал як сукупність фінансових ресурсів підприємства, а також його можливостей щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами для забезпечення діяльності підприємства.

Фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти, що знаходяться в його розпорядженні. Їх можна спрямувати на розвиток виробництва, утримання об'єктів невиробничої сфери, створення резервів [2].

Основною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинно розробляти і ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування [1].

Оскільки фінансову стратегію розробляють на тривалий термін (переважно до 3 років), то її найважливішим завданням є визначення обсягів, джерел і форм залучення фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності підприємства. Джерела фінансових ресурсів можуть бути внутрішніми (власний потенціал підприємства) та зовнішніми (рис. 1).

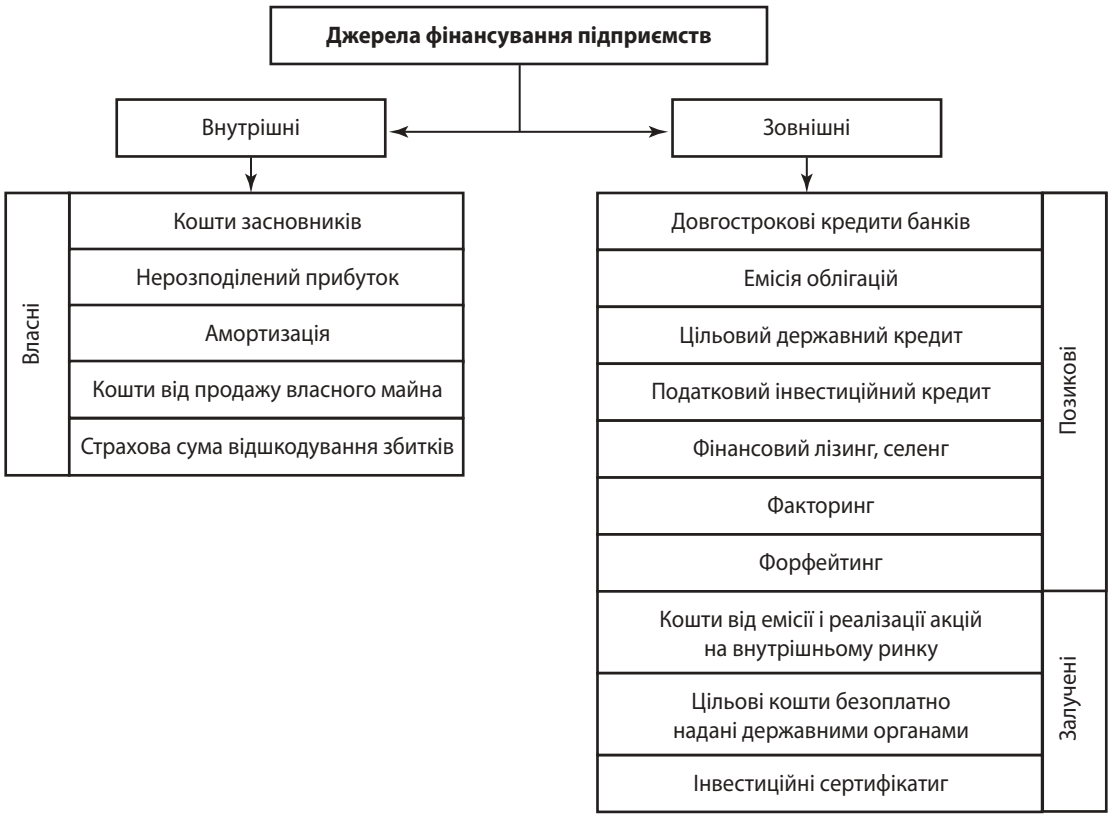



Рис. 1. **Джерела фінансування підприємства**

Внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок власних доходів підприємства і передбачає використання таких джерел, як нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, надходження від реалізації (обміну) частини майна підприємства тощо.

Зовнішніми джерелами є: надходження від емісії акцій, розміщення боргових зобов'язань і збільшення кредиторської заборгованості. Крім того, зростання активів підприємства може відбуватися внаслідок одержання ресурсів від інших суб'єктів господарювання (у формі оренди, благодійних внесків, безповоротної допомоги та ін.) та підтримки держави (спеціальні фонди, програми допомоги) [3]. В окремих випадках підприємствам доцільніше здійснювати виробничо-господарську діяльність за рахунок залучення позикового капіталу, ніж нарощувати власний, використовуючи ефект фінансового важеля. Забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів є однією з найважливіших умов досягнення цілей та завдань підприємства [4]. Тому проведемо порівняння основних методів акумулювання фінансових ресурсів ринку фінансових послуг України (табл. 1).

Таблиця 1

**Особливості використання зовнішніх джерел фінансування підприємств України**

| Вид інструмента | | Особливості використання, обмеження |
|---|---|---|
| Позикові | Довгострокові кредити банків | Неплатоспроможність позичальника |
| | Емісія облігацій | Імовірність невикупу всього обсягу облігацій, обмеженість випуску |
| | Цільовий державний кредит | Надається для досягнення конкретної мети, нерідко надається лише державним підприємствам |
| | Податковий інвестиційний кредит | Надається за умови впровадження інноваційної ідеї |
| | Фінансовий лізинг (селенг) не використовується | Надається в матеріальній формі, вимагає більших витрат на обслуговування, надається підприємствам із змінюваними технологіями |
| | Факторинг | Найчастіше короткостроковий інструмент кредитування, відсутня довіра |
| | Форфейтинг не використовується | Висока плата за користування послугою, використання векселів та акредитивів для розрахунків |
| Залучені | Кошти від емісії і реалізації акцій на внутрішньому ринку | Обмеженість щодо організаційно-правової форми (лише для акціонерних товариств), імовірність втрати контролю над компанією |
| | Цільові кошти безоплатно надані державними органами | Недостатність державних коштів і, як наслідок, низький рівень допомоги держави |
| | Інвестиційні сертифікати | Використання лише інвестиційними фондами та інвестиційними компаніями |

За теорією субординації джерел фінансування Дональдсона у разі виникнення потреби в додатковому зовнішньому фінансуванні в першу чергу доцільно залучати банківські кредити, далі – облігації власної емісії, і в останню чергу здійснювати емісію акцій [5].

Проведений аналіз (табл. 1) дозволяє визначити, що чимало інструментів ринку фінансових послуг мають значні обмеження для їх використання, потребують додаткових витрат для обслуговування або ж недостатньо впроваджені на ринку через недостатній рівень розвитку України та недовіру до цих послуг з боку кредиторів та позичальників.

Отже, можна підтвердити теорію субординації джерел фінансування Г. Дональдсона [6], бо вона виділяє саме ті інструменти ринку, які найбільш розповсюджені в Україні й знаходяться в обігу. Так, кредит є найбільш легкою формою отримання позикового капіталу. Випуск облігацій також є достатньо вигідним інструментом залучення позикових коштів, але існує ризик того, що не всі облігації будуть викуплені. Порівнюючи методи акумуляції додаткового обсягу капіталу, необхідно враховувати рівень ризику втрати контролю над суб'єктом господарювання для його власників. Найвищим є такий ризик при публічному розміщенні акцій, коли додаткове залучення акціонерного капіталу передбачає загрозу скуповування акцій сторонніми інвесторами – потенційними власниками [7].

Далі доцільним є більш детальний розгляд існуючих зовнішніх джерел фінансування діяльності підприємства та їх взаємозв'язку з факторами впливу на фінансовий потенціал підприємства (ФПП) [1; 6], а також виявлення тих інструментів ринку фінансових послуг, які можливо використати під впливом цих факторів (табл. 2).

Таблиця 2

**Можливості використання зовнішніх джерел фінансування в залежності від факторів впливу на ФПП**

| Фактори впливу на ФПП | Характеристика | Можливість використання будь-яких інструментів | Перелік інструментів |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Внутрішні | | | |
| Структура витрат | Висока частка постійних витрат | – | – |
| | Низька частка постійних витрат, зростання обсягів реалізації | + | Позиковий капітал: кредит, облігації |
| Стадія життєвого циклу | Рання стадія | + | Кредит, облігації |
| | Стадія зрілості | – | – |
| Рівень рентабельності діяльності | Високий | +/– | Кредит, облігації/реінвестування прибутку (власні кошти) |
| | Низький | –– | |

Закінчення табл. 2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| Репутація | Позитивна | + | Позиковий капітал |
| | Негативна | – | – |
| Рівень концентрації власного капіталу | Високий/низький | + | Кредит, облігації/Емісія акцій |
| Фінансовий менталітет власників | Збільшення прибутку | + | Позиковий капітал |
| | Мінімізація ризиків | – | – |
| Зовнішні | | | |
| Галузеві особливості | Висока фондомісткість | – | – |
| | Мала тривалість операційного циклу | + | Позиковий капітал |
| Рівень оподаткування | Низькі/високі ставки | + | Емісія акцій/Позикові кошти |
| Кон'юнктура товарного ринку | Стабільна | + | Позикові кошти |
| | Нестабільна | – | – |
| Рівень інфляції | Високий | – | – |
| | Низький | + | Акції |
| Рівень розвитку фондового ринку | Високий | + | Усі |
| | Низький | – | – |

З табл. 2 можна зробити висновок, що майже всі розглянуті фактори, як внутрішні, так і зовнішні, можуть мати різноспрямований вплив. Унаслідок цього зовнішні джерела фінансових ресурсів можуть залучатися під впливом будь-якого з факторів на фінансовий потенціал підприємства. Лише вплив фактору рівня рентабельності, рівня концентрації капіталу та рівня оподаткування в обох випадках дає можливість використання додаткових фінансових ресурсів. Так, за високого рівня рентабельності, з одного боку, кредитний рейтинг підприємства збільшується і зростають можливості нарощення позикового капіталу, а з іншого боку, в залученні додаткових коштів немає необхідності, бо підприємство може реінвестувати отриманий прибуток у розвиток своєї діяльності.

Якщо рівень концентрації власного капіталу високий, то залучаються позикові кошти, аби не втратити контроль над підприємством; за умови низького рівня концентрації капіталу використовуються залучені кошти, наприклад, дохід від емісії акцій аби розподілити відповідальність і залучити більшу кількість інвесторів.

В умовах низьких ставок податку на прибуток або використання податкових пільг зменшується податкова економія і різниця у вартості власного і позикового капіталу є незначною. За цих умов доцільною є емісія акцій. Якщо ж ставка оподаткування досить висока, то ефект від залучення позикових коштів буде збільшуватися.

Отже, проведений аналіз дозволив виявити, що суб'єкт господарювання, залучаючи позиковий капітал через залучення додаткового обсягу акціонерного капіталу (емісії акцій) дозволяє підвищити фінансову стійкість і платоспроможність суб'єкта господарювання та мінімізувати ризик його банкрутства. Визначено, що емісія облігацій та отримання кредитів дають можливість отримати доступ до дешевших фінансових ресурсів, а також забезпечити можливість податкової економії та зростання рівня рентабельності, що призводить до збільшення фінансового потенціалу. Власники підприємств поєднують декілька методів залучення додаткової суми фінансових ресурсів, що дозволяє мінімізувати ризики, залучати більший обсяг ресурсів і підтримувати фінансовий потенціал підприємства на належному рівні.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1, вип. 2. 2. Фінансові ресурси суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Режим доступу : http://old.nuwm.rv.ua/metods/asp/vd1/Ve586.pdf. 3. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид. доп. і перероб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с. 4. Мица Н. В. Економічна сутність та роль фінансової стратегії в системі управління підприємством / Н. В. Мица, В. В. Мица // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 239–247. 5. Герасимчук З. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – вид. друге, перероб. і допов. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 412 с. 6. Рубаха М В. Формування фінансового капіталу суб'єктів господарювання в економці України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Рубаха Марія Володимирівна. – Львів, 2014. – 269 с. 7. Рубаха М. В. Методи мобілізації

фінансових ресурсів суб'єктами господарювання на фінансовому ринку України / М. В. Рубаха // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. – Івано-Франківськ : Вид-во ПНУ ім. В. Стефаника, 2011. – Т. 1, вип. 7. – С. 122–130.

# СУЧАСНІ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

УДК 331.211

***Чалий В. В.***

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

***Анотація.*** *Проаналізовано такі сучасні системи оплати праці, як Performance Management і система грейдів. Розглянуто шляхи вирішення проблем, пов'язані з винагородою працівників на різних підприємствах.*

***Ключові слова:*** *система оплата праці, заробітна плата, грейдинг.*

***Аннотация.*** *Проанализированы такие современные системы оплаты труда, как Performance Management и система грейдов. Рассмотрены пути решения проблем, связанные с вознаграждением работников на различных предприятиях.*

***Ключевые слова:*** *система оплата труда, заработная плата, грейдинг.*

***Annotation.*** *Modern systems of compensation, such as Performance Management and system of grades are analysed. The solutions of problems connected with remuneration of workers at various enterprises are considered.*

***Keywords:*** *system compensation, salary, greyding.*

Ринкові умови провадження діяльності вимагають кардинальних змін у підходах до управління персоналом. Економічна криза спонукає до переосмислення багатьох управлінських концепцій, формування механізмів раціонального використання ресурсів і можливостей виробництва. За таких умов побудова адекватної системи винагороди працівників, що враховує особистісний фактор у результатах виробництва, підвищенні його продуктивності, надає можливості для розвитку та дозволяє адаптувати працівника до мінливого зовнішнього середовища, набуває особливого значення.

Питання нарахування заробітної плати дуже актуальне для кожного співробітника будь-якої організації. При працевлаштуванні ми, безперечно, звертаємо увагу на розмір заробітної плати на даній посаді і розглядаємо, з яких частин ця зарплата складається, тому знання систем оплати праці на сьогодні є дуже важливим.

Значний внесок у розвиток питань системи винагород працівників зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: Р. Адамс, Р. Грей, К. Уорд, Ч. Вудраф, Е. Френкі, В. М. Данюк, В. С. Помаренко, А. М. Колот. Так, згідно з концепцією Чарльза Вудраф, у даний час в економічно розвинених країнах поряд з традиційними методами винагороди для трудової мотивації працівників висуваються креативні методи винагороди. А В. М. Данюк розглядає у своїй роботі проблеми організації та нормування управлінської праці [1].

Метою даної статті є визначення найбільш прогресивних сучасних систем оплати праці. Об'єктом даного дослідження є вивчення системи оплати праці. Предмет дослідження – комбінація системи Performance Management і грейдингу.

Сьогоднішні системи винагороди працівників можна поділити на два наукових підходи. Відповідно до першого підходу, система винагород персоналу заснована на базових принципах Performance Management – управління результативністю. Інші підприємства застосовують альтернативний підхід – виплату стабільного окладу (на ринковому рівні або трохи вище) відповідно до грейдів посади.

© Чалий В. В., 2015

Система Performance Management сприяє зростанню результативності діяльності організацій і підприємств. Одна з її основних складових – система компенсації, при якій розмір винагороди співробітників (її змінна частина) залежить від ступеня досягнення ними своїх цілей і завдань (KPI – ключових показників ефективності). Суть її полягає в тому, що на початку звітного періоду (року, кварталу, місяця) керівникам і співробітникам ставляться цілі і завдання, а також визначаються KPI, які є індикаторами досягнення цілей, на підставі якої нараховується премія [1].

Грейдинг – це побудова системи посадових рівнів з урахуванням проведеної оцінки посад, стратегії і корпоративної культури компанії. Окрім власне самого результату праці за основу береться кваліфікація працівника, стаж роботи, трудова дисципліна, корпоративна культура. Розглядається в грейді і поведінка людини, навіть його зовнішній вигляд. Система грейдів, або позиційних посад, є за суттю табеллю про ранги, кожному співробітнику компанії привласнюється той чи інший ранг, або грейд, відповідно до якого визначається рівень його заробітної плати.

В основі системи оцінки посад лежить набір параметрів (факторів) праці, за якими ця оцінка і виробляється. "Бажано, щоб оцінку посад виробляли представники компанії (наприклад, начальники відділів) у співпраці з експертом – зі співробітником консалтингової компанії ", – говорить С. Фомічева, директор центру розвитку персоналу "Алекса груп "[2].

Кожна компанія визначає важливі для неї фактори, проте можна виділити 3 основні групи факторів праці:

1) знання і досвід, необхідні для роботи;

2) прикладені зусилля (розумові, фізичні);

3) рівень відповідальності.

Як показує практика, в сучасних ринкових умовах оптимальне співвідношення постійної і змінної частини заробітних плат має становити від 60 % до 40 %. Тільки таке співвідношення, коли постійна частина перевищує змінну, змушує працівників виконувати план, щоб таким чином отримати більшу частину свого заробітку. А друга (змінна) частина буде встановлювати остаточну справедливість, оскільки до неї увійдуть тільки премії, які чітко дають зрозуміти, за що отримав їх працівник (за свій внесок у результати роботи підрозділу або цілої компанії). На сьогодні система грейдів і KPI – це дві найкращі системи розрахунків зарплат. У парі вони вповні забезпечують нарахування обох складових зарплати (постійної і змінної) [3].

Так, за даними Американської асоціації менеджменту, в США на даний час такі гнучкі системи використовують 72 % компаній. Число скарг працівників знижується на 83 %, кількість прогулів – на 84 %, випадків, що призводять до втрат робочого часу – на 69 %, плинність кадрів скорочується на 70–75 %. Аналогічний позитивний ефект підтверджують українські аналітики, що при впровадженні гнучких систем рентабельність підвищується від 5 до 50 процентних пунктів, доходи співробітників зростають на 3–30 % [4].

Тому найбільш оптимальним серед сучасних систем винагород працівникам є комбінований підхід до системи винагород персоналу або комбінування двох систем – преміювання на основі KPI і грейдування. Він припускає гнучкий підхід, який, залишаючи переваги обох схем оплати праці, дозволяє позбутися від деяких недоліків [1].

Грейдування дає можливість запровадити єдину систему окладів для всіх підрозділів і філій – наочну і зрозумілу. Вибудовується прозора система професійного і кар'єрного зростання, що сприяє утриманню в компанії цінних фахівців. Зростання зарплати у співробітника пов'язується з присвоєнням категорії за результатами оцінки, підвищується мотивація до постійного вдосконалення і розвитку. Схема преміювання на основі KPI дозволяє вибудувати прозору, справедливу систему оплати праці, почати оптимально витрачати фонд оплати праці та в цілому підвищити результативність співробітників. Система стає динамічною, гнучкою, дає керівникові можливість оперативно вносити корективи при зміні цілей без трансформації механізму преміювання, що особливо важливо в ситуації нестабільності бізнесу [4].

Відтак, система оплати праці – невід'ємна частина управлінського циклу і є мотивуючим фактором для співробітників, які бачать перспективу свого розвитку і можуть самі керувати своєю кар'єрою на підприємстві. Справедлива оплата праці є одним з найбільш важливих мотивуючих факторів у системі управління персоналом. Постійна і змінна частини заробітної плати можуть бути збалансовані між собою залежно від рівня займаної посади. Дуже важко знайти такий універсальний метод оплати праці, який враховував би інтереси і працедавця, і співробітника.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Доровський О. Ф.*

---

**Література:** 1.Балашов Ю. К. Мотивация и стимулирование персонала: основы построения системы стимулирования / Ю. К. Балашов // Журнал "Кадры предприятия ". – 2003. – № 5. – С. 52–58. 2. Апгрейд системы оплаты труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hrexpert.ru/news/2008/02/11/apgrejd-sistemy-oplaty-truda.

3. Пяточенко Л. Г. Современные системы оплаты труда [Электронный ресурс] / Л. Г. Пяточенко. – Режим доступа : http://intkonf.org. 4. Богатырёва М. Р. Поведение руководителей на рынке труда / М. Р. Богатырёва, А. М. Нигманова. – Сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. – 2010. – Т. 11, № 4. – 85 с.

# ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

УДК 336.71

***Чан Тхі Тхань Суан***

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

***Анотація.*** *Розглянуто існуючі теоретичні підходи до трактування поняття "ресурсний потенціал" у банківській діяльності. Застосовано методику контент-аналізу для проведення об'єктивного аналізу змісту наявних підходів до визначення поняття "ресурсний потенціал".*

***Ключові слова:*** *ресурсний потенціал банку, банківські ресурси, ресурсна база, контент-аналіз.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены существующие теоретические подходы к трактовке понятия «ресурсный потенциал» в банковской деятельности. Применена методика контент-анализа для проведения объективного анализа содержания существующих подходов к определению понятия «ресурсный потенциал».*

***Ключевые слова:*** *ресурсный потенциал банка, банковские ресурсы, ресурсная база, контент-анализ.*

***Annotation.*** *The article describes the existing theoretical approaches to the definition of " resource potential" and in the banking activities To conduct an objective analysis of the content of the existing approaches of to the definitions of "resource potential" the method of content analysis is used.*

***Keywords:*** *resource potential of the bank, bank resources, natural resources and content analysis.*

У сучасних умовах дослідження теоретичних основ ресурсного потенціалу банківських установ має вагоме значення для розвитку та вдосконалення банківської діяльності та вітчизняної фінансової науки в цілому. Ресурсний потенціал – це основа діяльності будь-якого банку, оскільки від структури та умов формування залежать масштаби його діяльності та розмір отриманого прибутку, а отже, значною мірою конкурентоспроможність і платоспроможність банку. Але до теперішнього часу у науковців та фахівців немає єдиної думки щодо визначення економічної природи ресурсного потенціалу банку. І хоча термін "ресурсний потенціал" є найбільш уживаним у банківській практиці, однак єдиного підходу до визначення цього поняття досі немає. Деякі вітчизняні та іноземні автори розкривають сутність ресурсного потенціалу через проведення пасивних операцій, суть яких полягає у залученні різних видів вкладів, одержанні кредитів від інших банків, емісії власних цінних паперів, а також проведення інших операцій, внаслідок яких збільшуються ресурси банку.

Проблеми трактування поняття ресурсного потенціалу банків досліджувалися у працях багатьох учених-економістів: А. А. Панасенко [1], А. О. Єпіфанова [2], І. М. Федосік [3], М. Д. Алексеєнко [4], Н. Г. Волик [4], О. В. Васюренко [1–5].

Метою статті є дослідження існуючих поглядів щодо визначення сутності поняття ресурсного потенціалу банку.

В економічній літературі трапляються досить різні думки і погляди щодо трактування суті цього поняття. Наукове розуміння його досить неоднозначне. Підхід науковців до проблеми визначення ресурсного потенціалу банку значною мірою залежить від розуміння її сутності. Сьогодні термін "ресурсний потенціал" широко засто-

© Чан Тхі Тхань Суан, 2015

совується в різних галузях і характеризує різні об'єкти економіки. Дана категорія досить складна, багатогранна, потребує детального вивчення і тлумачення. В економічній літературі залежно від цілей аналізу або досліджень окремі науковці дають різні тлумачення категорії "ресурсний потенціал".

Під терміном "ресурсний потенціал" І. М. Федосік та Л. В. Васюренко розуміють сукупність усіх коштів банку, які знаходяться у його безпосередньому розпорядженні, та коштів, які потенційно можуть бути залучені банком у результаті ефективного проведення банківської діяльності [2]. Вчені вважають, що провідну роль серед усіх елементів ресурсного потенціалу банківської установи займають фінансові ресурси, що є вирішальними при їх формуванні. Тому Л. В. Васюренко та І. М. Федосік, вивчаючи ресурсний потенціал комерційних банків, основну увагу приділяють саме фінансовим ресурсам, як основній його складовій [6]. Проте це визначення не розкриває повністю сутності ресурсного потенціалу банку, необхідно конкретизувати його та доповнити.

На думку Н. Г. Волик, ресурсний потенціал банку – це максимум ресурсів, які банк може залучити на фінансовому ринку [5]. Визначення є досить змістовним, але не охоплює всі складові ресурсного потенціалу банку.

Дуже часто поняття "ресурсна база" банку та "ресурсний потенціал" отожнюються серед науковців. Якщо підтримувати погляд А. А. Панасенко на ресурсний потенціал та визначення ресурсної бази, надане М. Д. Алексеєнком, тоді це ототожнення є виправданим, оскільки в обох випадках маються на увазі тільки фінансові ресурси [4]. Проте ресурсна база являє собою результат діяльності банку, який залежить від рівня ефективності проведення активних операцій, а також реалізації кредитної політики, рівня активності та рейтингової оцінки банку на фінансовому ринку. Забезпеченість банку ресурсами залежить від ефективності ресурсної політики, тому підхід до тлумачення ресурсної бази банку трактуємо через менеджмент фінансових ресурсів з метою досягнення банком своїх цілей. Отже, під ресурсною базою більшість науковців розуміють лише фінансові ресурси, не враховуючи інші ресурси банку [6]. Тому поняття "ресурсний потенціал" є ширшим за значенням від "ресурсної бази" й охоплює не лише фінансові, але й інші види ресурсів, які забезпечують функціонування банківської установи, тому ставити знак рівняння між цими двома поняттями не зовсім коректно.

Отже погляди авторів дещо різняться щодо визначення поняття ресурсного потенціалу, тож необхідно провести аналіз літературних джерел і на його основі зробити висновки. Для цього спочатку потрібно обрати відповідний метод аналізу поняття.

Аналіз поняття може здійснюватися багатьма способами, що включають як кількісні, так і якісні методи. Завдяки їм можна, не втрачаючи рис тексту, проникати в його сутність. Але недоліком традиційних методів є суб'єктивізм. Подолати цю ваду допомагає контент-аналіз [7]. Особливість цього методу полягає в тому, що при його застосуванні необхідно розраховувати питому вагу P кожної категорії:

$$P = R / T, \quad (1)$$

де $R$ – кількість одиниць даної категорії;

$T$ – загальна кількість ключових слів.

Після проведення контент-аналізу поняття "ресурсний потенціал" ми отримали наступні результати (рис. 1).

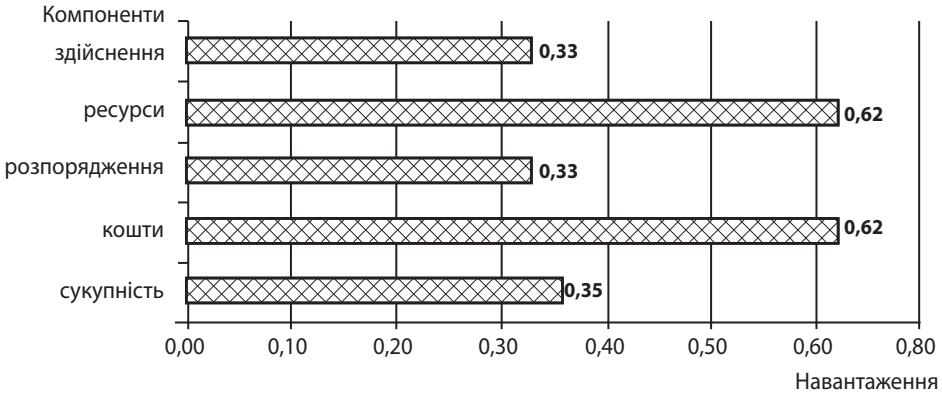



Рис. 1. **Результат проведення контент-аналізу поняття "ресурсний потенціал"**

За результатами проведеного аналізу можна дати наступне визначення: "Ресурсний потенціал банку – це сукупність усіх видів ресурсів, які знаходяться в розпорядженні банку і коштів, які банк може потенційно залучити внаслідок здійснення банківської діяльності".

Дане визначення підкреслює і наявність, і розвиток ресурсного потенціалу, що надасть можливість при практичному використанні цього визначення формувати відповідну систему показників у межах визначення стану як наявних ресурсів, так і прогнозування можливостей їх поповнення.

Відтак, можна зробити висновок, що ресурсний потенціал банку становить не просто сукупність усіх банківських ресурсів і можливостей їх формування, а їх єдність. Ще однією особливістю є те, що у визначенні поняття "ресурсний потенціал" зазначається також і те, що потенційні можливості залучення ресурсів реалізуються внаслідок проведення ефективної банківської діяльності.

Разом із тим, ототожнення понять "ресурсний потенціал" та "ресурсна база" банку є неправильним. Більшість учених зосереджують свою увагу переважно на понятті "ресурсна база", але для досягнення успіху в банківській сфері слід оперувати терміном "ресурсний потенціал", оскільки цей термін є ширшим за змістом і значенням, адже включає сукупність усіх видів ресурсів (трудові, матеріальні, фінансові, технічні, інформаційні, організаційні), що впливають на діяльність кожного банку.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Панасенко А. А. Особливості ресурсного потенціалу банківського сектору на основі сучасних економіко-математичних методів [Електронний ресурс] / А. А. Панасенко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vmntu/2012_3/20.pdf. 2. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків : навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми : Університетська книга, 2007. – 522 с. 3. Васюренко О. В. Ресурсний потенціал комерційного банку : / О. В. Васюренко, І. М. Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58–64. 4. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики / М. Д. Алексеєнко – К. : КНЕУ, 2002. – 276 с. 5. Волик Н. Г. Ефективність управління залученими ресурсами комерційного банку в сучасних умовах / Н. Г. Волик, М. О. Чугуєнко // Прометей. – 2011. – № 3 (14). – С. 223–229. 6. Панасенко Г. О. Синтезоване бачення поняття "ресурсний потенціал банку" в контексті розвитку економічної теорії [Текст] / Г. О. Панасенко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23. – С. 291–297. 7. Щерба Н. С. Застосування методу контент-аналізу до визначення поняття "стратегічна компетенція" / Н. С. Щерба // Вісник Житомирського державного університету ім. І. Франка. – 2006. – Вип. 29. – С. 166–169.

# ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ

УДК 336.71

***Чернецька М. О.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Обґрунтовано актуальність теми. Розкрито поняття "кредит", надано перелік кредитів, які видаються юридичним і фізичним особам. Запропоновано методи поліпшення кредитного обслуговування клієнтів банку.*

***Ключові слова:*** *кредит, кредитне обслуговування, юридичні особи, фізичні особи.*

***Аннотация.*** *Обоснована актуальность темы. Раскрыто понятие «кредит», предоставлен перечень кредитов, которые выдаются юридическим и физическим лицам. Предложены методы улучшения кредитного обслуживания клиентов банка.*

***Ключевые слова:*** *кредит, кредитное обслуживание, юридические лица, физические лица.*

© Чернецька М. О., 2015

***Annotation.*** *The urgency of the theme of credit service organization of bank customers are given the names of authors who have considered the problem of bank lending, reveals the concept of "credit", given a list of loans that are issued to legal entities and individuals, proposed methods to improve the credit of the customer service.*

***Keywords:*** *credit, credit services, legal entities, individuals.*

Однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства, є кредит. Кредит завжди був і лишається важливим важелем у стимулюванні розвитку виробництва і становить економічні відносини з приводу зворотного руху позиченої вартості, забезпечує трансформацію грошового капіталу в позичковий і виявляє стосунки між кредитором і позичальником. Кредити є основним прибутком для українських банків, які є невід'ємною частиною економічної системи країни. Купуючи ресурси на вільному ринку кредитних ресурсів і продаючи їх підприємствам, комерційні банки здійснюють прямий вплив на розвиток національної економіки.

Проблемам банківського кредитування присвячено праці вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема: Е. Долана, О. Заруби, С. Ілляшенка, О. Кириченка, І. Лютого, Ю. Масленченкова, М. Пуховкіної, П. Роуза, К. Садвокасової, І. Осадчого та інших. У наукових працях згаданих вище вчених представлено сучасну організацію кредитної справи в економіці, а також можливі проблеми в банківському кредитуванні [1, с. 295].

Метою даної роботи є дослідження організації кредитного обслуговування клієнтів банку.

Актуальність статті пов'язана з тим, що ефективне кредитування на сьогодні – це одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України. Кожній фінансово-кредитній установі саме кредитні операції приносять найбільші доходи і від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування, значною мірою залежить результат кредитної операції.

Отже, банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [2].

Основні принципи кредитування:

– строковість кредиту означає, що позики підприємствам видаються на певний строк, по закінченні якого вони повинні бути повернені. Повернення кредиту означає, що отримані підприємством залучені кошти повинні бути повернені через певний час. Повернення кредиту забезпечується безперервністю обігу коштів і переходом їх в завершальній стадії в грошову форму;

– платність кредиту полягає в тому, що кредити банк видає підприємствам за певну плату, яка називається процентом. Розмір процента встановлюється з таким розрахунком, щоб сума отриманих від позичальника відсотків покривала витрати банку по залученню коштів, необхідних для даного кредиту, витрат на ведення банківської справи і забезпечувала одержання певного доходу;

– принцип забезпеченості кредиту означає наявність у банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника. В банківській практиці найбільш розповсюдженими є такі форми забезпечення кредитів: застава майна, гарантія або поручительство, страхування кредиту та інші;

– цільовий характер використання передбачає вкладення позичкових коштів на конкретні цілі, передбачені кредитним договором [3, с. 466].

Тому суб'єкти кредиту повинні передбачати спеціальні заходи щодо забезпечення повернення позиченої вартості в повному обсязі: скорочення строку позички, підвищення ставки позичкового процента, запровадження плаваючої (змінної) ставки процента та ін.

Кредити є основним прибутком для українських банків, які є невід'ємною частиною економічної системи країни. Купуючи ресурси на вільному ринку кредитних ресурсів і продаючи їх підприємствам, комерційні банки здійснюють прямий вплив на розвиток національної економіки.

Кредитне обслуговування клієнтів:

1. Для юридичних осіб: строкові кредити, кредитні лінії, овердрафт по поточних рахунках, факторинг, надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі, організація фінансування та супроводження кредитів, наданих клієнтам банку нерезидентами.

Варто зазначити, що постійний розвиток та вдосконалення на Україні методів кредитування, які широко використовуються у світовій банківській практиці, а саме – овердрафту та кредитної лінії – поступово приведе до появи на ринку банківських послуг контокоренту та револьверних позичок. Кредитування у вигляді контокоренту та надання револьверних позичок має багато спільного з вітчизняними аналогами: овердрафтом та кредитною лінією.

Перспективи розвитку кредитної лінії, револьверного кредитування, овердрафту та контокоренту як методів надання позик на Україні величезні. Гальмує цей розвиток низька платоспроможність та недовіра банків до позичальників. Досвід кредитування цими методами можна запозичити та пристосувати до наших умов зі світової практики кредитування.

Звичайно, це досить складно, оскільки надання позичок у вигляді контокоренту та револьверне кредитування, як вже було зазначено, можливі лише за умови стійкого фінансового стану, платоспроможності позичальника та високого рівня довіри до нього з боку банку. Отже, знову постає питання про кредитний ризик, який є невід'ємною частиною кредитування [ 6, с. 404].

В Україні потрібно вдосконалити організаційну структуру підрозділів банку, а саме: впровадити організаційну структуру кредитного процесу, засновану на розмежуванні функцій аналізу, супроводженні кредитних проектів та їх обліку між окремими структурними підрозділами, що є дієвим засобом підвищення ефективності кредитних операцій. Для цього потрібно розмежувати функції кредитного підрозділу і впровадити такі поняття, як "фронт-офіс", "бек-офіс" та "мідл-офіс", які поки що не мають широкого застосування у вітчизняній банківській практиці [ 5, с. 30].

2. Для фізичних осіб: іпотечні кредити, кредити на придбання автотранспорту, споживчі кредити та кредитні лінії, овердрафт по карткових рахунках. Сучасний стан банківського кредитування є важливим як для національної економіки так і для суб'єктів господарювання [6, с. 225].

Удосконалення організаційного та фінансово-економічного механізму кредитування фізичних осіб дозволить реалізувати величезні можливості цього виду кредитування, піднесення соціального добробуту населення, особливо в частині придбання житла, як способу зменшення напруги у цій сфері, зокрема:

- розширити і вдосконалити організаційно-правову та фінансово- економічну основу банківського кредитування фізичних осіб на партнерських засадах в системі банк – фізична особа;
- забезпечити конкретизацію кредитних схем, їх вибіркову динамічність та підвищити надійність кредитування на основі заходів стимулювання розвитку цього виду кредитування;
- удосконалити механізм оцінки кредитоспроможності позичальника та забезпечити зменшення ризику кредитування фізичних осіб [7].

Реалізація цих, а також заходів щодо впровадження спеціального законодавства буде сприяти зростанню масштабності та якісного рівня банківського кредитування як запоруки прискорення темпів соціально- економічного розвитку держави.

Відтак, для ефективної діяльності комерційних банків і суб'єктів господарювання перші повинні змінити свої традиційні загальні підходи до кредитування і застосовувати індивідуальний підхід до кожного позичальника, врахувавши потреби кожного сектора економіки та можливості погашення для окремого позичальника. У цьому плані банкам варто звернути увагу на зарубіжні кредитні технології, які розробляють для кожного позичальника індивідуально, залежно від оцінки позичальника, його доходів, потреб у кредитних ресурсах та особливостей сфери його діяльності.

*Науковий керівник – старший викладач Жукова О. К.*

---

**Література:** 1. Хмелярчук М. И. Вклад украинских ученых в развитие теории кредита / М. И. Хмелярчук. – М., 2009. – 302 с. 2. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 3394-VI від 19.05.2011 р. зі змінами, внесеними 19.04.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14. 3. Петрук О. М. Банківська справа / О. М. Петрук; [за ред. Ф. Ф. Бутинця]. – К. : Кондор, 2007. – 466 с. 4. Гроші та кредит : підручник / [ за ред. проф. В. С. Івасів]. – Тернопіль : Карт-бланш, 2009. – 404 с. 5. Волохов В. О. Повышение эффективности кредитования путем раздела функций в кредитном процессе / В. О. Волохов. – М., 2002. – 30 с. 6. Чехова И. В. Экономическая сущность формирования рынка кредитных ресурсов / И. В. Чехова. – М., 2009. – 228 с. 7. Дітковська О. А. Особливості банківського кредитування фізичних осіб в сучасних умовах [Електронний ресурс] / О. А. Дітковська. – Режим доступу: http://vestnik.kpi.kharkov.ua/files /2011.

# ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ В ОБ'ЄКТИ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В ЄС

УДК 3336.63

***Черниченко А. О.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто теоретичні та методичні аспекти оцінки показників ефективності фінансування об'єктів нерухомості. Запропоновано застосовувати комплексну модель оцінки ефективності використання у господарській діяльності інвестиційної нерухомості.*

***Ключові слова:*** *об'єкти житлової нерухомості, інтеграція, Європейський Союз, інвестор, фінансування об'єктів нерухомості.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены теоретические и методические аспекты оценки показателей эффективности финансирования объектов недвижимости. Предложено применять комплексную модель оценки эффективности использования в хозяйственной деятельности инвестиционной недвижимости.*

***Ключевые слова:*** *объекты жилой недвижимости, интеграция, Европейский Союз, инвестор, финансирование объектов недвижимости.*

***Annotation.*** *The article describes the theoretical and methodological aspects of the assessment of performance indicators of real estate financing. Proposed to use an integrated model of assessing the efficiency of economic activity in the investment property.*

***Keywords:*** *residential real estate, integration, European Union, investor, real estate financing.*

На сьогодні важливим напрямком політико-економічного розвитку світової економіки є вибір шляху міжнародного розвитку. Інвестиції в житлову нерухомість вважаються популярним засобом збереження коштів, що стимулює розвиток багатьох галузей економіки. Чинні норми законодавчої бази України не дозволяють запобігати ризику нецільового використання інвестицій та не оптимізують процес застосування інструментів при фінансуванні об'єктів нерухомості. На даний момент уже сформовані необхідні передумови для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі, але однією з головних проблем залишається недостатність фінансування нерухомості, спричинена нестабільною ситуацією в країні.

Питання вибору механізму фінансування об'єктів нерухомості є предметом досліджень багатьох учених. Окремі аспекти фінансування розглянули у своїх працях такі науковці, як: В. Д. Базилевич [1], В. І. Кравченко [2], І. І. Коркуна [3] та інші. Однак залишається невизначеним перелік проблем, вирішення яких збільшить інвестування коштів з боку інвестора в об'єкти нерухомості та підвищить загальну надійність цього ринку. Одним з альтернативних варіантів інвестування на фінансовому ринку є ринок нерухомості. Він, на відміну від інших, має виражену матеріальну форму і високий рівень захисту від інфляції, можливість багатоцільового використання об'єктів.

Метою дослідження є визначення найбільш пріоритетного варіанта фінансування грошових коштів в об'єкти нерухомості в Болгарії.

Сьогодення обумовило необхідність інтенсивного розвитку економіки, та все більшого значення набувають процеси, пов'язані з інвестуванням. Своєчасне та розумне інвестування наявних активів дає можливість вітчизняним компаніям укріплювати свої позиції не тільки на українському, але й на закордонних ринках.

Ринок нерухомості є одним з альтернативних варіантів інвестування на зарубіжному фінансовому ринку. Цей вид фінансування на відміну від інших має виражену матеріальну форму та високий рівень захисту, однак він поступається інвестиціям через низьку ліквідність, високі витрати та ін.

Оцінка ефективності інвестиційного проекту є одним з найвідповідальніших етапів у системі управління реальними інвестиціями, бо від її об'єктивності залежить кінцевий фінансовий результат для інвестора та можливість подальшого додаткового прибутку у майбутньому періоді [4].

Розуміння цього набуває особливого значення при теперішніх прагненнях України стати членом Європейського Союзу, адже дуже важливо, щоб наша країна була конкурентоспроможною абсолютно в усіх сферах, враховуючи ті, що активно залучають інвестиційні процеси.

© Черниченко А. О., 2015

Найбільш відповідальним етапом у системі управління реальними інвестиціями є оцінка ефективності інвестиційного проекту. Саме від її об'єктивності залежить кінцевий результат для інвестора [7, с. 54–55].

Як можливі об'єкти інвестування виступають три об'єкти нерухомості первинного та один вторинного ринку Болгарії. При цьому розглядаються два можливі варіанти вкладення коштів, а саме: договір купівлі-продажу та інвестиційний контракт.

Об'єкт перший (вторинний ринок): будинок 50 м$^2$ (два поверхи), 45 км від м. Варни, 20 км від пляжу. Вартість об'єкта 17 тис. €.

Об'єкт другий (первинний ринок): апартаменти 2 + 1 (дві спальні, дві ванні кімнати, великий балкон). Площа 68,7 м$^2$. Вартість 68,7 тис. €.

Об'єкт третій (первинний ринок): апартаменти 1 + 1. Площа 35,6 м$^2$. Вартість 37,3 тис. €.

Об'єкт четвертий (первинний ринок): пентхаус 3 + 1, з площею 119,69 м$^2$, вартість 155,6 тис. €.

Щоб уникнути непередбачених ризиків під час безпосереднього інвестування коштів, необхідно врахувати максимально можливі витрати, які можуть виникнути при оформленні договору. Розраховані витрати з оформлення договору купівлі-продажу та їх загальну суму за об'єктом вторинного ринку (перший об'єкт) наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Витрати на оформлення договору купівлі-продажу**

| Вид витрат | Перший об'єкт |
|---|---|
| Комісія агентства, € | 0 |
| Податок державі, € | 510 |
| Податок на нерухоме майно, € | 17,85 |
| Комунальний податок, € | 35,7 |
| Всього витрат, € | 563,55 |
| Частка витрат від ціни об'єкта, % | 3,315 |

Як бачимо з табл. 1, частка максимально можливих витрат, пов'язаних з оформленням договору купівлі-продажу змінюється приблизно від 3–4 %, залежно від вартості об'єкта та розташування.

Також необхідно врахувати ступінь ризику інвестицій, виражену в грошовій формі. Для цього поточні витрати за об'єктом, які включають у себе ціну і витрати з оформлення договору, необхідно скоригувати на індекс інфляції або дефляції. Сума поточних витрат і грошового вираження ризику дозволять дізнатися обсяг кінцевих максимально можливих витрат по кожному з аналізованих об'єктів. Також необхідно враховувати ступінь ризику інвестицій, виражену в грошовій формі. Для розрахунку ризику береться річний індекс дефляції на жовтень 2014 року у Болгарії, який дорівнює 2,4 % [5].

Інвестиційний контракт так само несе в собі додаткові витрати. Зазвичай інвестиційний контракт передбачає розстрочку 30 % одразу, по 20 % на 2–4 рік, та в останній 5 рік – 10 %.

Розрахунок загальних витрат на покупку об'єктів за договором купівлі-продажу подано в табл. 2. При розрахунку витрат на інвестиційний договір не є доцільним використання фактичних сум через бар'єр часу. Періодичні виплати за інвестиційним проектом маємо продисконтувати за ставкою дисконту. Цю ставку приймаємо як депозитну (в євро). Вона не підлягає інфляції або дефляції та складає 1,43 % річних до моменту укладання договору [5]. В результаті можливо порівняння альтернатив капіталовкладень. Розраховані витрати з оформлення інвестиційного договору та їх загальна сума об'єктів первинного ринку подано у табл. 2.

Таблиця 2

**Загальні витрати на покупку об'єктів за договором купівлі-продажу**

| № об'єкту | Ціна, € | Витрати на оформлення договору, € | Поточні витрати, € | Ризик у грошовому вираженні, € | Кінцеві витрати, € | Витрати на придбання інвестиційного контракту, % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 17 000 | 563,55 | 17 563,55 | -421,52 | 17 142,03 | 0,829 |
| 2 | 67 169,31 | 20 610 | 46 559,31 | 1 530,69 | 68 700 | 2,228 |
| 3 | 36 468,92 | 11 190 | 25 278,92 | 831,08 | 37 300 | 2,228 |
| 4 | 152 133,10 | 46 680 | 105 453,1 | 3 466,9 | 155 600 | 2,228 |

Аналізуючи розрахунки табл. 2, можна зробити висновок, що найбільш вигідним варіантом є договір купівлі-продажу об'єкта вторинного ринку, бо кінцеві витрати за ним більше ціни на 0,829 %. Для об'єктів первинного ринку існував варіант укладення інвестиційного контракту, але за ним через 5 років нам необхідно буде переплатити 2,228 % приведеної вартості об'єкта нерухомості. Отже, під час вибору об'єкта інвестування коштів слід скористатися не тільки методом визначення витрат, а ще і прибутковим методом, за яким можна буде більш точно оцінити найбільш вигідний варіант інвестування коштів.

Після розрахунку витрат необхідно перевірити отримані результати за допомогою розрахунку показника ефективності інвестицій. Його розрахунок відбувається за формулою [6]:

$$PI = \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t} : \sum_{j=1}^{m} \frac{I_j}{(1+d)^j},$$

де $PI$ – показник ефективності;

$I$ – кінцеві витрати по об'єкту;

$CF_t$ – об'єм інвестицій;

$d$ – бажана ставка дисконтування.

Використаємо ставку по депозиту у євро як бажану ставку дисконтування, яка знаходиться на рівні 1,43 % [5].

Розглянемо три випадки, коли інвестор має певну кількість вільних коштів. Розрахунок ефективності інвестицій наведено в табл. 3.

Таблиця 3

**Розрахунок ефективності інвестицій для трьох випадків**

| Об'єкт | Кінцева вартість, € | Об'єм грошових коштів, € | Ефективність |
|---|---|---|---|
| 1 | 17 142,03 | 40 000 | 2,33 |
| 2 | 68 700 | 40 000 | 0,58 |
| 3 | 37 300 | 40 000 | 1,07 |
| 4 | 155 600 | 40 000 | 2,57 |
| 1 | 17 142,03 | 100 000 | 5,83 |
| 2 | 68 700 | 100 000 | 1,46 |
| 3 | 37 300 | 100 000 | 2,68 |
| 4 | 155 600 | 100 000 | 0,64 |
| 1 | 17 142,03 | 200 000 | 11,67 |
| 2 | 68 700 | 200 000 | 2,91 |
| 3 | 37 300 | 200 000 | 5,36 |
| 4 | 155 600 | 200 000 | 1,29 |

Як видно з табл. 3, за наявності невеликої кількості коштів максимальний показник ефективності ($PI > 1$) [6] за першим та третім об'єктами нерухомості. При $CF_t$ = 100 000 € показник індексу рентабельності більше одиниці за першим, другим та третім об'єктами нерухомості, тобто, ці проекти можна рекомендувати для реалізації.

Якщо $CF_t$ = 200 000 € (розрахунок ефективності інвестицій наведено в табл. 3), то за всіма об'єктами нерухомості показник ефективності інвестування коштів у проект більше одиниці.

Для оцінки об'єктів важливі також і їх фізичні показники. Перш за все, слід звернути увагу на такі показники, як площа об'єкта нерухомості, місце розташування, наявність розвиненої інфраструктури поряд з об'єктом, наявність додаткових зручностей. Найбільш раціональним варіантом буде складання матриці ранжування цих показників по кожному з об'єктів.

Щоб отримати позитивну оцінку місця розташування, квартира повинна мати хороший вид з вікна, балкон, знаходитися поряд із центром або морем. Для отримання позитивної оцінки за наявністю розвиненої інфраструктури об'єкт повинен знаходитися поряд з транспортними розв'язками, мати поблизу магазини, ресторани, банки, пляж.

Об'єкту, що має найкращий результат за визначеним критерієм, виставляється оцінка "1", об'єкт, що демонструє гірший результат порівняно з іншими об'єктами, отримує оцінку "4".

З використанням цих показників було створено матрицю оцінки об'єктів інвестування. Вона подана на табл. 4.

Таблиця 4

**Експертні оцінки об'єктів житлової нерухомості**

| Показник | Перший об'єкт | Другий об'єкт | Третій об'єкт | Четвертий об'єкт |
|---|---|---|---|---|
| Площа | 3 | 2 | 4 | 1 |
| Розташування | 1 | 3 | 4 | 2 |
| Інфраструктура | 2 | 3 | 4 | 1 |
| Зручності | 3 | 2 | 4 | 1 |

Відтак, можна зробити висновок, що найбільш вигідним з точки зору ефективності є перший об'єкт, але з урахуванням оцінки додаткових чинників він суттєво програє іншим об'єктам. Отже, найбільш раціональним було б інвестувати кошти в четвертий об'єкт нерухомості, бо за ефективністю він програє договору купівлі-продажу, але виграє з точки зору фізичних показників.

У результаті розрахунку ефективності фінансування у об'єкти нерухомості було проведено оцінку ефективності інвестицій в зарубіжні об'єкти житлової нерухомості, а саме – в Болгарії, також обрано найвигідніший варіант подальшого обслуговування об'єкта.

Зважаючи на розрахунки, можна зробити висновок, що найбільш вигідним варіантом є договір купівлі-продажу об'єкта вторинного ринку, бо кінцеві витрати за ним більше ціни на 0,829 %. Для об'єктів первинного ринку існував варіант укладення інвестиційного контракту, але за ним через 5 років нам необхідно буде переплатити 2,228 % приведеної вартості об'єкта нерухомості. Відтак, під час вибору об'єкта інвестування коштів, слід скористатися не тільки методом визначення витрат, а ще і прибутковим методом, за яким можна буде більш точно оцінити найбільш вигідний варіант інвестування коштів. На основі фізичних показників найбільш раціональним було б інвестувати кошти в четвертий об'єкт нерухомості.

До пріоритетних напрямів подальшого дослідження цієї тематики можна віднести вибір об'єкта інвестування коштів, заснованого не тільки на методі визначення кінцевих витрат, а ще і прибутковим методом, за яким можна буде більш точно оцінити найбільш вигідний варіант інвестування коштів.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1.Базилевич В. Д. Іпотечний ринок / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорєльцева. – К. : Знання, 2008. – 717 с. 2. Кравченко В. І. Фінансування будівництва житла. Ч.2. Новітні тенденції / В. І Кравченко, К. В. Паливода. – К. : Києво-Могилянська академія, 2006. – 132 с. 3. Коркуна І. І. Фонд фінансування будівництва виду "А" : [методичний посібник] / І. І. Коркуна. – Львів : ТРАНСБАНК, 2007. – 128 с. 4. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю : Закон України від № 5459-VI // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 48. – С. 682. 5. Болгарський Народний Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bnb.bg/Statistics/StDataDessiminationStandards/StDDSStandard /StDDSNationalPage/index.htm. 6. Показатели инвестиционной привлекательности проекта [Електронный ресурс]. – Режим доступа : http://edu/dvgups.ru/METDOC /ITS/EKON_S/EKON_NEDV/METOD/UP/fframe/3.htm. 7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Н. Г. Алешинская, П. Л. Виленский, В. И. Волков и др. – М. : Авторский коллектив академических институтов, 2004. – 221 с. 8. Духонченко Т. Ю. Проблемы инвестирования жилищного строительства в Украине / Т. Ю. Духонченко, Н. Б. Перзеке // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2010. – № 3. – С. 22–24. 9. Ключевые проблемы рынка недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=44881. 10. Штефан С. І. Актуальность проблемы финансирования строительного сектора в экономике Украины / С. І. Штефан // Синергетичні аспекти формування економічних параметрів будівельних структур в умовах ринку. – Х. : ХНУГХ им. А. Н. Бекетова, 2011. – С. 50–53. 11. Directive on Alternative Investment Fund Managers : directive 2011/61/EU – 17.12.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/investment/alternative_investments/index_en.htm. 12. Regulation on European Social Entrepreneurship Funds : regulation as adopted by the European Parliament and the Council - 17.04.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu /internal_market/investment/ social_investment_funds/ index_en.htm. 13. Undertakings for the collective investment in transferable securities : directive 2009/65/EU – 3.07.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/internal_market/investment/ucits-directive/index_en.htm.

# СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 311.21:65.01

***Чорний І. С.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Проаналізовано методи управління якістю продукції на підприємстві. Проведено аналіз найбільш поширених систем керування якістю. Виявлено, що для найбільш успішного впровадження системи керування якістю необхідно використовувати комплексний підхід для охоплення всіх факторів, які впливають на якість.*

***Ключові слова:*** *якість, керування якістю, стандартизація, планування, прогноз, системи управління якістю.*

***Аннотация.*** *Проанализированы методы управления качеством продукции на предприятии. Проведен анализ наиболее распространенных систем управления качеством. Обнаружено, что для наиболее успешного внедрения системы управления качеством необходимо использовать комплексный подход для охвата всех факторов, влияющих на качество.*

***Ключевые слова:*** *качество, управление качеством, стандартизация, планирование, прогноз, системы управления качеством.*

***Annotation.*** *The article analyzes the methods of quality management in the enterprise. The analysis of the most common quality management systems. It was found that for the most successful implementation of the quality management system is necessary to use an integrated approach to cover all the factors affecting the quality.*

*Keywords: quality, quality management, standardization, planning, forecasting, quality management system.*

Кожний вид діяльності або тип робіт у рамках підприємства містить у собі один або кілька процесів. Поліпшення якості продукції досягається шляхом удосконалювання процесів.

Керування якістю – це постійна діяльність, що має на меті все більше підвищення ефективності й результативності процесів.

Керування якістю є складним техніко-економічним процесом, елементи якого подано на рис. 1.

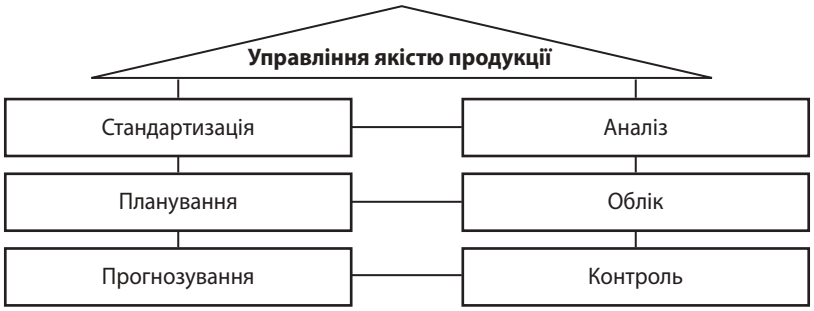



Рис. 1. **Елементи управління якістю продукції на підприємстві**

Стандартизація в масштабі народного господарства перетворюється в могутній важіль керування якістю продукції. Вона належить до властивостей продукції, що випускається, урахування можливості досягнення на даному рівні розвитку продуктивних сил.

Стандартизація є вихідним етапом процесу управління якістю продукції, який застосовується на основі аналізу й узагальнення інформації, вітчизняного й закордонного досвіду. Звідси випливає важливість рішення завдання щодо підвищенню рівня обґрунтованості стандартів.

Стандартизація являє собою комплексну систему стандартів на сировину, матеріали, що комплектують вироби, від яких значною мірою залежить якість готової продукції.

© Чорний І. С., 2015

Планування підвищення якості продукції поєднує у собі поточне й перспективне планування, що забезпечує його безперервність, сприяє вдосконалюванню виробництва.

Найважливішим елементом планування якості продукції є наукова обґрунтованість плану, що передбачає збалансованість всіх ланок виробництва, своєчасність відновлення продукції, раціональне використання ресурсів виробництва.

Поряд зі згаданими елементами процесу керування якістю важливу роль відіграє прогноз якості продукції, що дозволяє науково обґрунтувати рівень якості продукції в майбутньому, використовуючи весь склад інформації про показники якості.

Наукова обґрунтованість управління якістю, вибір оптимальних варіантів керування нерозривно пов'язані з аналізом досліджуваного явища й застосуванням сучасних статистико-математичних методів і новітніх способів обробки інформації.

Для досягнення поставлених цілей розробляється чітка регламентація конкретних видів робіт, розподіляються обов'язки й відповідальність працівників різних рівнів і служб керування, координується й контролюється їхня діяльність, що становить відособлену сферу діяльності функції управління якістю на виробництві.

Реалізація всього складу завдань по керуванню якістю здійснюється за допомогою системи управління якістю.

У сучасній практиці господарювання існує безліч підходів, щодо управління якістю, але найпоширенішими є ISO 9000 і KAIZEN. На рис. 2 зображено моделі підходу ISO 9000 до управління якістю.

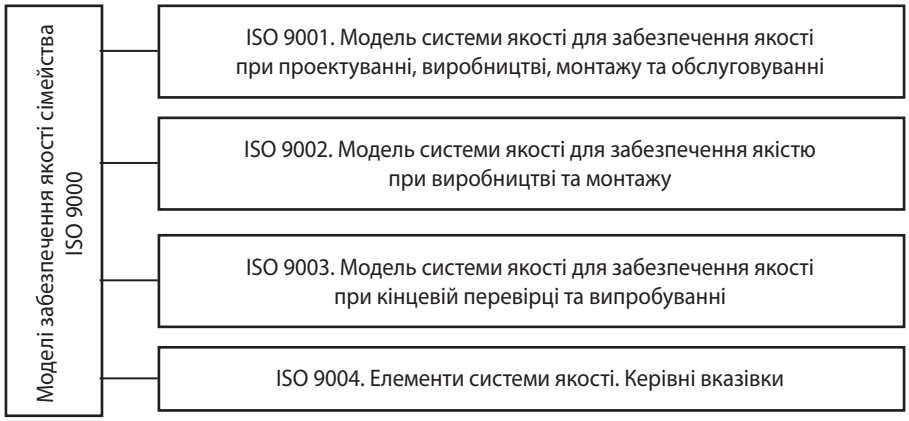



Рис. 2. **Моделі забезпечення якості сімейства ISO 9000**

Міжнародна організація стандартизації ISO суттєво впливає на впровадження сучасних методів управління й контролю за якістю продукції щодо визначення мінімальні рівнів для систем керування якістю. За логікою до стандарту ISO 9000 близькі одні із сучасних методів управління якістю продукції DMAIC та DMADV (рис. 3).




Рис. 3. **Сутність методів управління якістю DMAIC та DMADV**

Методи DMAIC та DMADV припускають чотири етапи дослідження якості продукту (рис. 4).

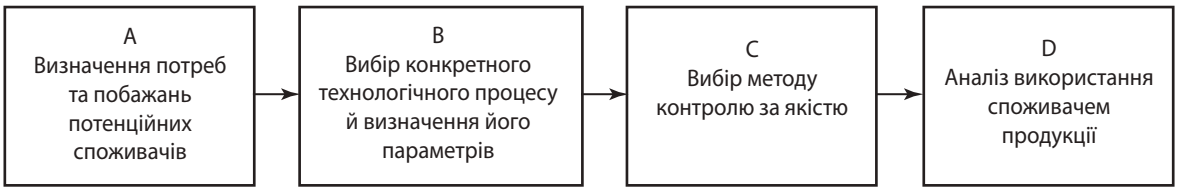



Рис. 4. **Етапи дослідження якості продукту з гідно DMAIC та DMADV**

Етапи дослідження якості продукту згідно з методами DMAIC і DMADV відображають життєвий цикл продукції. Разом з тим, розробка методів відповідним цим пунктам довгий час проводилася поза зв'язком з якістю, переважна більшість робіт були пов'язані з маркетинговими дослідженнями.

Ще одним із важливих підходів до керування якістю продукції є KAIZEN, який можна представити у вигляді парасольки, що накриває всі види діяльності, які впливають на якість (рис. 5).

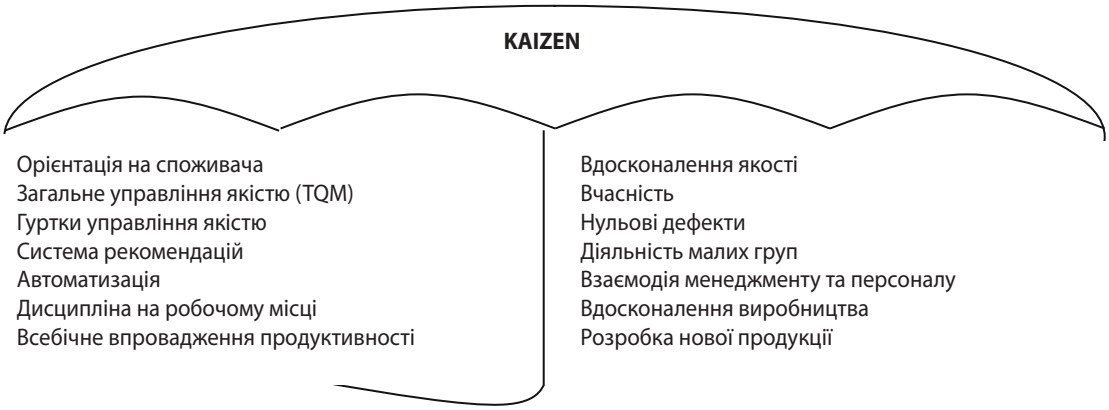



Рис. 5. **Система управління якістю KAIZEN**

Сутність KAIZEN проста й прямолінійна – невпинне вдосконалювання із залученням як менеджерів, так і робітників.

Зазначені вище методи управління еволюціонували із системи TQM, практична діяльність упровадження якої на промислових підприємствах полягає у наступному:

1) відбір методів забезпечення якості;
2) використання кількісних показників для оцінки якості;
3) підготовка кадрів усіх рівнів;
4) взаємозв'язок культури підприємства і якості.

У рамках управління якістю продукції одну з головних ролей відіграє керівництво, оскільки його рішення й дії можуть як підтримати почини в області поліпшення якості продукції, так і звести їх нанівець.

Аналіз літературних джерел дав змогу визначити, що багато керівників роблять ставку або тільки на якість, або тільки на продуктивність: збільшення вимог до якості приводить до зниження продуктивності й підвищення витрат, і навпаки.

Якість треба розглядати як стратегію – спосіб підвищення продуктивності й зменшення витрат (рис. 6).

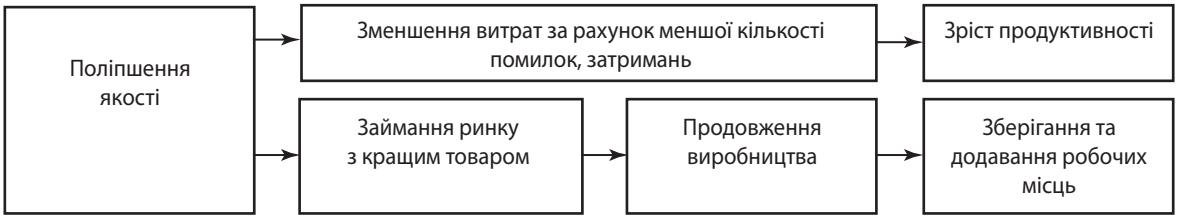



Рис. 6 **Ланцюгова реакція**

Отже, всі методи управління якістю продукції базуються на комплексності характеристик, охоплюючи як всі стадії життєвого циклу продукції, так й всі відділи й підрозділи. При формуванні систем якості сучасні промислові

підприємства повинні враховувати численні фактори, які впливають на якість продукції. Використання комплексного підходу до управління якості дає змогу визначити як рівень конкурентоспроможності продукції, так й підприємства в цілому. Керівництво серйозно прагне підвищити якість продукції й поставити своє підприємство на один щабель із кращими

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Серова І. А.*

**Література:** 1. Жирний Г. Г. Якість та статистика: мета та спосіб // Прикладна статистика. Актуарна та фінансова математика. – 2005. – № 1 – 2. – 161–168 с. 2. Чорномаз В. С. Сучасний підхід до управління якістю промислової продукції // Регіональні перспективи. – 2008. – № 3 – 5. 3. Єгупов Ю. А. Організація виробництва на промисловому підприємстві : навч. посіб. / Ю. А. Єгупов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с. 4. Офіційний сайт міжнародної організації по стандартизації: http://www.iso.org/.

# УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

УДК 351.83

***Шакланова Н. В.***

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

***Анотація.*** *Розкрито особливості управління персоналом у банках. Висвітлено шлях до успіху в банку завдяки ефективному використанню методів управління персоналом. Розглянуто підходи до вирішення проблем управління кадровим потенціалом банку та визначено приоритетні напрямки їх реалізації.*

***Ключові слова:*** *управління персоналом, персонал банку, організація управління персоналом, система управління, людські ресурси.*

***Аннотация.*** *Раскрыты особенности управления персоналом в банках. Освещен путь к успеху в банке благодаря эффективному использованию методов управления персоналом. Рассмотрены подходы к решению проблем управления кадровым потенциалом и определены приоритетные направления их реализации.*

***Ключевые слова:*** *управление персоналом, персонал банка, организация управлением персоналом, система управления, человеческие ресурсы.*

***Annotation.*** *Some aspects of personnel management in banks. Deals with the path to success in the bank through the effective use of human resources management methods. Approaches to the solution of problems of management are considered by personnel potential and the priority directions of their realization are defined.*

***Keywords:*** *personnel management, bank staff, the organization of personnel management, system management, human resources.*

Банки на даний час є важливими інститутами, без яких важко здійснювати різноманітні операції та розвивати економіку загалом. Здійснюючи свою діяльність, кожен банк робить усе можливе для того, щоб задовольнити потреби клієнтів і тим самим створити для себе ефективні умови розвитку.

Відтак, постає питання підготовки компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, його раціонального використання та зміни культури управління банком.

© Шакланова Н. В., 2015

Дослідження вітчизняних учених з питань управління персоналом знайшли відображення у працях Й. Я. Даньків, А. І. Кочеткова, М. Р. Лучко, М. Я. Остап'юк, В. Д. Андреєва, А. В. Алексєєвої, В. В. Бабича, М. Т. Білухи та багатьох інших. Незважаючи на наявність досліджень, сьогоднішні питання управління персоналом в банках України потребують проведення подальших наукових досліджень.

Персонал банку – це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності у фінансово-кредитній установі [1].

Управління персоналом – це складний і різнобічний процес. Відповідно, аналіз внутрішнього і зовнішнього середовищ, ухвалення на цій підставі управлінських рішень – процедура, успішне розв'язання якої залежить від непростої і динамічної сукупності чинників [1].

В результаті аналізу наукових робіт вітчизняних і зарубіжних учених щодо підходів, які застосовуються в процесі формування та розвитку кадрового потенціалу, виділено системний, ситуаційний, комплексний, цільовий та поведінковий підходи [1–7].

Відповідно до системного підходу, кадровий потенціал банку розглянуто як систему компонентів та елементів, показників та їх оцінки, що є частиною соціально-економічної системи. Застосування цього підходу дає можливість чітко окреслити мету дослідження кадрового потенціалу, а також визначити структуру кадрового потенціалу банку.

Що стосується використання ситуаційного підходу в процесі формування кадрового потенціалу, то його сутність полягає в тому, що він дозволяє пов'язати стан кадрового потенціалу з зовнішнім середовищем. Але при цьому він не дає уявлення про структуру елементів та їх зв'язок між собою.

Комплексний підхід дає можливість розвивати кадровий потенціал в усіх напрямах діяльності банку. Такий підхід передбачає облік сукупності всіх аспектів та їх взаємозв'язок при вагомій ролі різноманітних факторів, таких, як: екологічні, соціальні, політичні, організаційні, фактори безпеки тощо.

Цільовий підхід у процесі формування та управління кадровим потенціалом банку являє собою сукупність методів і прийомів, які забезпечують постійну орієнтацію управлінських рішень та процесів, спрямованих на кінцеві результати, враховуючи соціально-економічні чинники, що змінюються завдяки розвитку системи потреб, а також кількісних та якісних змін у потенціалі системи.

Застосування поведінкового підходу передбачає надання працівникам допомоги, пов'язаної з осмисленням їхніх особистих здібностей і можливостей, творчих характеристик тощо [7].

У процесі управління кадровим потенціалом доцільно застосовувати в комплексі загальновідомі методи управління: адміністративні, економічні, соціально-психологічні. Їх зміст характеризує спосіб впливу на працівників банку (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні методи управління кадровим потенціалом [2]**

| № | Методи управління | Складові методів управління кадровим потенціалом |
|---|---|---|
| 1 | Організаційні (адміністративні) | – місія, ідеологія банку та принципи діяльності;<br>– внутрішні нормативні документи;<br>– система корпоративних заходів;<br>– організація процесу праці та відпочинку;<br>– навчання персоналу |
| 2 | Економічні | – страхування співробітників;<br>– система мотивації праці;<br>– укладення довгострокових контрактів;<br>– соціальна відповідальність |
| 3 | Соціально-економічні | – згуртованість/конфліктність;<br>– стиль управління;<br>– соціально-психологічний клімат |

Специфічною особливістю банківських установ є виключно важливе значення людських ресурсів для успішного їх функціонування.

Загалом управління працею можна представити як безперервну серію взаємопов'язаних функцій (планування, організація, мотивація, контроль), серед яких окреме місце відводиться трудовій мотивації, тобто спонуканню до ефективної праці.

Для досягнення високих результатів у своїй діяльності, банку слід використовувати систему мотивації працівників – комплекс заходів, що стимулюють персонал не лише до роботи, за яку платять гроші, але й до особливої старанності та активного бажання працювати саме в цій установі.

Система мотивації стимулює працівників до здобуття високих результатів у процесі своєї діяльності. На організацію спеціальної системи мотиваційних заходів, призначених саме для стимулювання працівників до продуктивної роботи, і повинна бути спрямована кадрова політика банку.

Запропонований алгоритм розробки системи мотивації працівників. Основними його етапами є наступні:

1. Визначення етапів життєвого циклу банківської установи. Формування стратегічних цілей і визначення необхідних компетенцій персоналу, які будуть необхідні в процесі досягнення цих цілей.

2. Аналіз мотиваційної структури персоналу банку.

3. Аналіз ступеня задоволеності працівників наявними завданнями та діючою системою мотивації праці.

4. Формування базової системи матеріального заохочення.

5. Формування системи матеріальних стимулів, які заохочують працівників до розвитку необхідних для банку компетенцій.

6. Формування системи нематеріального стимулювання для заохочення працівників, які складають для банку найбільшу цінність [1].

Ефективність роботи персоналу прямо залежить від його мотивації. Мотивація – це той ключовий фактор, який визначає, що саме, як, із якими результатами будуть робити люди. Система мотивації приводить у відповідність систему цілей персоналу банку в цілому [3].

Заходи щодо вдосконалення системи мотивації праці в сучасному українському банку:

1. Потрібно проаналізувати, який персонал потрібен банку, цілу систему мотивації, яка виконується в банку.

2. Визначити структуру мотивації та ефективність використання кожного з її елементів.

3. Поділити працівників на структурні підрозділи відповідно до яких здійснювати мотивацію.

4. Спрямовувати систему мотивації на посилення індивідуальної винагороди.

5. Використовувати моральне заохочення як один із найдешевших і найефективніших елементів системи мотивації та здійснювати постійний контроль за системою мотивації загалом.

Надзвичайно важливим аспектом управління кадровим потенціалом є розвиток корпоративної культури. Щоб корпоративна культура банку стала дійсно ефективною, вона повинна відповідати таким параметрам, як: особиста відповідальність за результати своєї діяльності, вся увага зосереджена на клієнтах, увага до результатів діяльності, відкрите спілкування в колективі, нагорода сильніша за покарання, наявність керівника, який бере активну участь в діяльності банку.

Вдосконалення банківської стратегії управління персоналом повинно передбачати створення механізму ефективної трудової мотивації, який би забезпечив: наближення інтересів банку до інтересів його працівників (і навпаки); об'єктивну та всебічну оцінку людських можливостей, доцільне використання їх у банку, створення умов для розвитку й реалізації трудового потенціалу персоналу, системи гнучкої адаптації працівників до кон'юнктури ринку; тісний взаємозв'язок форм стимулювання зі складністю та результативністю праці.

Формування нового мотиваційного механізму має базуватися на вивченні персоналу. При цьому актуальним стає проведення мотиваційного моніторингу, діагностики трудового потенціалу персоналу, складності та результативності праці, ступеня врахування їх у різноманітних формах стимулювання працівників, що дасть змогу здійснити пошук дієвих методів спонукання до ефективної праці.

Робота персоналу безпосередньо пов'язана з досягненням успіху банку, адже саме від досвіду роботи, від професійних навичок і вмінь, а також від кваліфікаційних можливостей працівників залежить, як швидко і в якому руслі буде розвиватися банк, і як швидко досягне поставлених цілей.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Лебідь О. В.*

---

**Література:** 1. Базаров Т. Ю. Управление персоналом : підручник / Т. Ю. Базаров, Б. Л. Еремин. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 560 с. 2. Абрамов В. М. Мотивація і стимулювання праці в умовах переходу до ринку / В. М. Абрамов, В. М. Данюк, А. М. Колот. – О. : ОКФА, 2008. – 298 с. 3. Буевич С. Р. Стимулировании работников коммерческих банков / С. Р. Буевич, Г. О. Соколова // Деньги и кредит. – 2009. – № 11. – С. 34–45. 4. Верещагина Л. А. Психология потребностей и мотивация персонала / Л. А. Верещагина, И. М. Карелина. – Х. : Гуманит. центр, 2010. –190 с. 5. Кочеткова А. И. Основы управления персоналом / А. И. Кочеткова. – М. : ТЕСИС, 2009. 6. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ., 2010. 7. Паркинсон С. Искусство управления / С. Паркинсон, М. К. Рустанджи. – СПб. : Питер, 2010.

# ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІН В СТРУКТУРІ ВВП КРАЇН G7 НА БАЗІ РОЗРАХУНКІВ ІНТЕГРАЛЬНИХ ІНДЕКСІВ

УДК 330.552

***Шаповалов В. В.***

Студент 6 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто поточну динаміку валового внутрішнього продукту, аналіз структурних зрушень у структурі ВВП країн G7 і теоретичні засади структурних зрушень в економіці, економічна політика та основні складові структурних зрушень.*

***Ключові слова:*** *валовий внутрішній продукт, країни G7, структурні зрушення, економічна політика.*

***Аннотация.*** *Рассмотрена текущая динамика валового внутреннего продукта, анализ структурных сдвигов в структуре ВВП стран G7 и теоретические основы структурных сдвигов в экономике, экономическая политика и основные составляющие структурных сдвигов.*

***Ключевые слова:*** *валовый внутренний продукт, страны G7, структурные сдвиги, экономическая политика.*

***Annotation.*** *Considered the current dynamics of gross domestic product, an analysis of structural changes in the structure of GDP G7i theoretical background of structural changes in the economy, economic policy and basic components of structural changes.*

***Keywords:*** *gross domestic product, the country G7, structural changes, economic policy.*

Структурний аспект розвитку знаходить свій вияв у якісних змінах в економіці, де результатом структурних перетворень є структурні зрушення. Саме такі зрушення характеризують зміни, що відбуваються в структурі будь-якої економіки. Тому так важливо зрозуміти і вивчити сутність, основні характеристики, підходи, методологічні основи даного економічного феномена.

Структурні зрушення в економіці являють собою складну систему зміни взаємопов'язаних пропорцій, що протікають під впливом існуючого технологічного базису, соціальних механізмів виробництва, розподілу та обміну відповідно до регіональних потреб, наявними ресурсами і досягнутим рівнем продуктивності праці.

Структурним зрушенням є якісна зміна взаємозв'язків між порівнянними елементами економічної системи, обумовлена нерівномірною динамікою співвідношення їх кількісних характеристик.

При цьому можна виділити межі, коли зміна в структурі переростає в структурне зрушення. Корінним критерієм виділення структурних зрушень в економіці є зрушення в системі потреб господарюючих суб'єктів і відповідні йому зміни в розміщенні економічних ресурсів.

Структурні зрушення в економіці є категорією макрорівня, при цьому вони проявляються на всіх рівнях господарювання (на рівні галузей, фірм, домашніх господарств).

Огляд літератури та обґрунтування мети дослідження – в напрямі аналізу валового внутрішнього продукту можна виокремити роботи таких науковців, як Кенеді Р. [1], Метьюс Д. [2], Кузнец С. [1 – 3].

Основними напрямами таких досліджень є як аналіз валового внутрішнього продукту, вплив на його динаміку та якість структурних процесів, визначення структурних пріоритетів.

Структурні зрушення в економіці відрізняються необоротністю розвитку шляхом зміни господарської структури. Деякі автори вважають, що структурні зміни оборотні, оскільки вони є відображенням циклічних, коливальних процесів в економіці. Проте думається, що причина тут змішується зі слідством. Чи не зрушення є відображенням циклу, а навпаки, економічний цикл складається з серії структурних зрушень різної спрямованості.

Незворотною складової структурних зрушень в довгостроковому періоді є економічне зростання, обумовлений загальним економічним законом зростання потреб.

Структурні зрушення в економіці виявляються у формі зміни положення елементів, часток, пропорцій і кількісних характеристик економічної системи.

При цьому основним ядром структурного зрушення в економіці є нанозрушення, що характеризується змінами в структурі економічних потреб домогосподарств, що виражається у формі зміни індивідуального попиту,

© Шаповалов В. В., 2015

споживання, заощадження. Саме тут відбувається постійне відтворення економічних інтересів, потреб і людського капіталу.

Специфіка людського капіталу полягає в єдності споживання і виробництва, при споживанні якого він не виснажується, а навпаки, збагачується, посилюючи свою продуктивну силу.

Цей капітал пов'язаний з індивідом, соціумом, які виступають носіями накопиченого капіталу у формі знань і досвіду, культури і духовності, висловлюючи відносини між людьми з приводу формування здібностей до творчої діяльності та їх використання в процесі виробництва [4].

Взаємодіючи один з одним, прагнучи реалізувати свої інтереси і задовольнити потреби, домогосподарства утворюють групи, асоціації зі схожими інтересами та потребами, реалізація яких втілюється в конкретних економічних діях, що становлять зміст структурних зрушень на мікро-, мезо-та макрорівнях, наприклад, таких, як: зрушення індивідуального попиту, зміна частки що зберігається доходу, зрушення структури споживання і т. д.

Процеси структурних зрушень є своєрідним стрижнем, пронизливим всю суспільно-економічну систему знизу доверху, вони зачіпають як продуктивні сили, так і виробничі відносини.

Іншою стороною структурних зрушень в економіці є розвиток структури виробництва, в якій ключову роль відіграє інформаційно-технологічна революція, науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, що детермінують прогресивні зміни в техніці і технології.

Важливою причиною структурних зрушень є різного роду циклічні процеси в економіці. Існує кілька видів циклічних коливань об'єктивного економічного порядку, що розрізняються за своїми причинами, тривалістю та соціально-економічними наслідками.

Ці цикли істотно впливають на темпи і природу структурних зрушень. Існує зв'язок між економічними циклами ("довгострокові хвилі Кондратьєва"), структурними кризами та структурними зрушеннями. При цьому вони визначають верхню і нижню точки "довгострокової хвилі" саме через зміни в економічній структурі.

Істотний вплив на структурні зрушення надає державна економічна політика, а також господарсько-правові норми.

Економічна політика втілюється як у господарському законодавстві, так і у відповідних йому дії або бездіяльності господарських суб'єктів.

Якщо структурна політика спирається на об'єктивні закони, то вона прискорює прогресивні структурні зрушення; якщо вона спрямована проти об'єктивного економічного розвитку, то вона виступає в якості їх гальма і прирікає себе в кінцевому рахунку на провал.

Для оцінки суттєвості структурних відмінностей у відносному вираженні в міжнародній аналітичній практиці широко застосовуються інтегральні індекси А. Салаї, К. Гатєва та критерій В. Рябцева, що враховують чисельність сукупності і кількість відхилених груп у загальному обсязі досліджуваної ознаки. За допомогою даних показників надається оцінка динаміки зміни структури.

У розробці системи інтегральних показників велика роль належить роботам таких вчених-статистиків, як: К. Гатєв, Л. С. Казінці, В. М. Рябцев, А. Салаї та інших.

До найбільш поширених показників, які оцінюють структурні зрушення, належать [5]:

Інтегральний коефіцієнт А. Салаї:

$$Ksalai = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum d_1^2 + d_0^2}}. \quad (1.1)$$

Індекс структурних зрушень К. Гатєва:

$$Kgateva = \sqrt{\frac{\sum \left( \frac{d_1 - d_0}{d_1 + d_0} \right)^2}{n}}. \quad (1.2)$$

Інтегральний коефіцієнт М. Рябцева:

$$Kryabceva = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1 + d_0)^2}}. \quad (1.3)$$

Розрахунок індексів Салаї , Гатєва та Рябцева по структурі ВВП країн G7 подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Розрахунок інтегральних індексів Салаї, Гатєва та Рябцева по ВВП країн G7**

| Індекс | Рік | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Салаї | 0,481 | 0,478 | 0,475 | 0,473 | 0,47 | 0,469 | 0,466 | 0,46 | 1,002 | 0,455 | 0,454 | 0,453 | 0,454 |
| Гатєва | 0,012 | 0,013 | 0,016 | 0,014 | 0,016 | 0,017 | 0,019 | 0,018 | 0,029 | 0,015 | 0,015 | 0,013 | 0,013 |
| Рябцева | 0,010 | 0,011 | 0,012 | 0,011 | 0,013 | 0,017 | 0,022 | 0,020 | 0,028 | 0,016 | 0,017 | 0,014 | 0,015 |

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що загалом значення трьох індексів коливаються в межах від 0,01 до 0,5, тобто близькі до нуля, що свідчить про незначні зміни в даній структурі, окрім 2009 р., де значення індексів збільшилось майже в 2 рази, що свідчить про значні структурні зрушення в структурі ВВП країн G7.

Для відображення інтенсивності зміни розрахованих показників проводимо їх динамічний аналіз за допомогою коефіцієнта зростання. Результати розрахунків зображено на рис. 1.

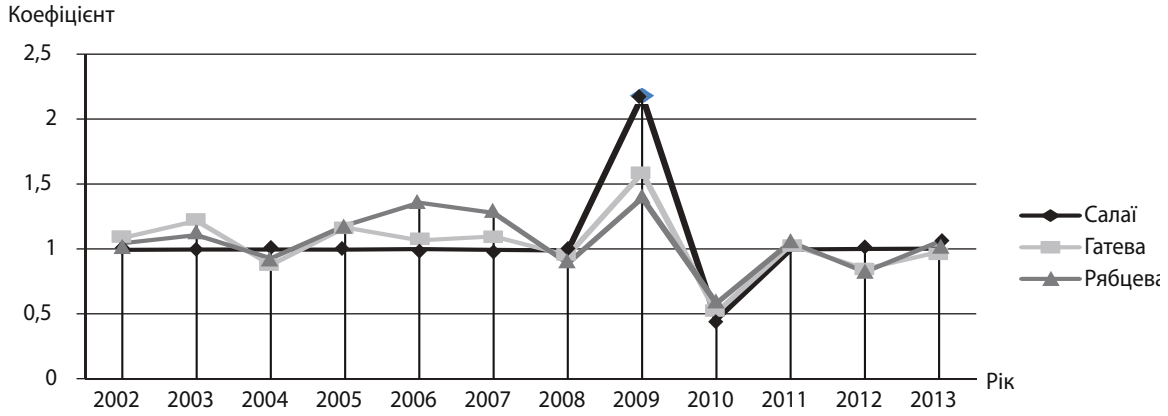



Рис. 1. **Динаміка коефіцієнта зростання індексів Салаї і Гатевата Рябцева в стуктурі ВВП країн G7**

За результатами, поданими на рис. 1, можна зробити висновок, що в 2009 р. спостерігається збільшення індексів Салаї, Гатєва та Рябцева, але в наступні роки індекс Салаї був більш-менш сталим, ніж індекси Рябцева та Гатєва, оскільки останні більш чуттєві до змін, що відбуваються в структурі.

Індекс Гатєва теж прореагував на кризові явища, які з'явилися в структурі інтегрального показника ВВП країн G7, але в меншому ступені. Індекс Салаї протягом часу майже не змінюється. Така ситуація дозволяє зробити висновок, що при дослідженні структурних змін інтегрального показника більш доцільно використовувати саме індекс Рябцева, який більш чуттєвий до змін.

З метою зіставлення одночасно декількох структур між собою використовується коефіцієнт нерівномірності розподілу. Для його побудови попередньо визначається число домінантних груп (частка від 60 % до 80 %), яка позначається через *L*. Коефіцієнт нерівномірного розподілу визначається за формулою:

$$K_{нр} = \left(\frac{K \times L}{K - L}\right) \times \sum (d - p)^2.$$

| Коефіцієнт нерівномірного розподілу | 0,58810934 |
|---|---|

Розрахований коефіцієнт нерівномірності розподілу близький до 1. Це говорить про те, що розподіл часток ВВП країн G7 ближче до нерівномірного.

Світова фінансово-економічна криза 2008 – 2013 рр. – це криза, яка охопила країни G7, внаслідок якої у цих країнах: відбулося зменшення обсягів виробництва; безробіття досягло критичних масштабів; прокотилася хвиля банкрутств банків, іпотечних компаній та інших організацій; різко пішли вниз фондові індекси більшості великих бірж; у цілому знизився рівень життя.

Криза зачепила майже всі галузі виробництва, зокрема світову автопромисловість, що проявилося в різкому падінні числа продажів автомобілів у всьому світі і багато автогігантів постали перед ризиком банкрутства. Через те, що в результаті кризи знизилось зростання економіки, в багатьох країнах з'явилась кабальна боргова криза, яка

ще більше погіршила становище економіки і життя в цілому в країнах G7. Великі кредитно-рейтингові агентства знизили рейтинги більшості розвинених країн.

Складається враження, що про якісь серйозні реформи в міжнародній фінансовій сфері мова може піти тільки в тому випадку, якщо криза в повну силу вдарить по США і (меншою мірою) по Західній Європі. Поки ж від кризи страждає переважно капіталістична периферія (куди тепер належать і колишні країни соціалізму), істотних модифікацій міжнародної фінансової "архітектури" очікувати не доводиться.

При всій своїй нестабільності, нинішня система цілком влаштовує США, вписуючись у загальний механізм однополюсного світу, в рамках якого головні прибутки отримують банки і фірми цієї країни, а представляє їх інтереси держава зберігає вирішальне слово в питаннях глобальної економічної та політичної стратегії. Звичайно, співвідношення сил у світі може знову змінитися, і тоді проблема перебудови нинішньої системи міжнародних фінансових інститутів знову стане актуальною. Поява на обрії євро може послужити провісником саме таких змін.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, викладач Гольтяєва Л. А.*

**Література:** 1. Волконський В. Драма духовної історії: зовнішньоекономічне обґрунтування економічної кризи / В. Волконський. – К. : Наука, 2009. – С. 21–24. 2. Проблеми Управління. – 2012. – № 7. – С. 30–37. 3. Бункина М. К. Макроекономіка (основи економічної політики) / М. К. Бункина, В. А. Семенов. – М. : ДІС, 2009. – С. 119–121. 4. Экономика в вопросах и ответах / Под ред. И. Николаевой. – М., 2011. – С. 176–178. 5. Артемонова Л., Назарова А. // Економіст. – 2010. – № 35. – С. 36.

# СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

УДК 336.77

***Шевченко О. В.***

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

***Анотація.*** *Проаналізовано тенденції на ринку банківського іпотечного кредитування. Розроблено рейтинг банків за привабливістю умов іпотечного кредитування. Надано рекомендації щодо підвищення результативності взаємодії суб'єктів іпотечного ринку.*

***Ключові слова:*** *іпотека, іпотечне кредитування, іпотечний ринок.*

***Аннотация.*** *Проанализированы тенденции на рынке банковского ипотечного кредитования. Разработан рейтинг банков по привлекательности условий ипотечного кредитования. Даны рекомендации по повышению результативности взаимодействия субъектов ипотечного рынка.*

***Ключевые слова:*** *ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный рынок.*

***Annotation.*** *Analyzed trends in the mortgage banking. A rating of the attractiveness of mortgage lending. Recommendations to improve the efficiency of interaction of the mortgage market.*

***Keywords:*** *Mortgage finance mortgage market.*

На сьогодні Україна перебуває на шляху всебічних економічних перетворень, з урахуванням яких процес налагодження стабільності інвестиційного розвитку набуває особливого значення. Активізація інвестиційних потоків, як показує світовий досвід, відіграє вирішальну роль в економічному розвитку країни, визначаючи не лише

© Шевченко О. В., 2015

пріоритетні напрямки зростання економіки, але й стимулює ріст обсягів виробництва, національного прибутку, конкурентний розвиток галузей.

Низка проблем, серед яких обмеженість бюджетних ресурсів і у зв'язку із цим відмова від політики централізованого фінансування розвитку, визначають пошук альтернативних шляхів активізації інвестиційної діяльності та джерел залучення інвестиційних ресурсів. Серед наявних технологій раціонального використання існуючих ресурсів у світовій практиці окреме місце займає іпотечне кредитування, яке є суттєвим фактором економічного і соціального розвитку суспільства.

Однак умови використання іпотеки в Україні, ефективність кредитування під заставу нерухомості з метою нарощення капіталу не відповідають економічному потенціалу, закладеному в ній. Головна проблема ринку іпотечного кредитування сьогодні полягає у відсутності загальної концепції іпотечного кредитування як механізму ефективного використання ресурсів і системного підходу при дослідженні факторів, які впливають на результативність роботи іпотечної системи. Особливе місце на ринку іпотечного кредитування України сьогодні займають банківські установи. Це пов'язано безпосередньо зі специфікою здійснюваної ними кредитної діяльності та чітким регламентом банківських операцій з боку НБУ.

Актуальність дослідження полягає в аналізі сучасних тенденцій на ринку іпотечного кредитування та теоретичному обґрунтуванні гострої необхідності оперативного вирішення таких проблем, як обмеженість довгострокових банківських ресурсів і невідповідність їх параметрів цілям іпотечного житлового кредитування, високий рівень іпотечних ризиків та неповноцінне використання механізму іпотеки через суттєві прогалини у правовому регулюванні іпотечного ринку України.

Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні на сьогодні займають чи не найвищий щабель у наукових диспутах та публічних конференціях. Питання правового регулювання іпотечного ринку піднімають вітчизняні науковці І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко, С. І. Кручок. Фінансово-економічні аспекти ринку іпотечного кредитування розглянуто у працях О. Т. Євтуха, Б. І. Пшика, В. І. Глухової, О. М. Колодізєва. Аналіз світового досвіду та перспектив його адаптації до української фінансової системи здійснені Г. П. Кондрашовою, Д. Г. Аманжаєвим, Ю. Л. Киричуком.

Метою статті є дослідження та аналіз сучасного стану ринку іпотечного кредитування в Україні та побудова рейтингу привабливості умов житлового кредитування серед 10 найбільших банків України.

Аналізуючи період з 2006 до 2013 рр., слід сказати про те, що нерівномірність тренду свідчить здебільшого про ріст вартості кредитного портфелю у 2007 р. порівняно з 2006 р. на 95,57 % (іпотечних на 147,55 %), у 2008 р. порівняно з 2007 р. на 74,88 %, що насамперед пов'язують зі світовою фінансовою кризою. Реакцією на ці події зі сторони Верховної Ради України став Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання відносин між кредиторами і споживачами фінансових послуг, яким забороняється валютне кредитування" № 3795-VI від 03.11.2011 р. Деякою мірою споживче кредитування було скорочене, а інфляційний ріст вартості кредитів сповільнений шляхом реструктуризації наявної заборгованості. Зниження активності на ринку іпотечного кредитування щорічно складало близько 11 %, а 2011 р. у зв'язку з прийняттям закону скоротилось ще на 35,17 % (рис. 1).

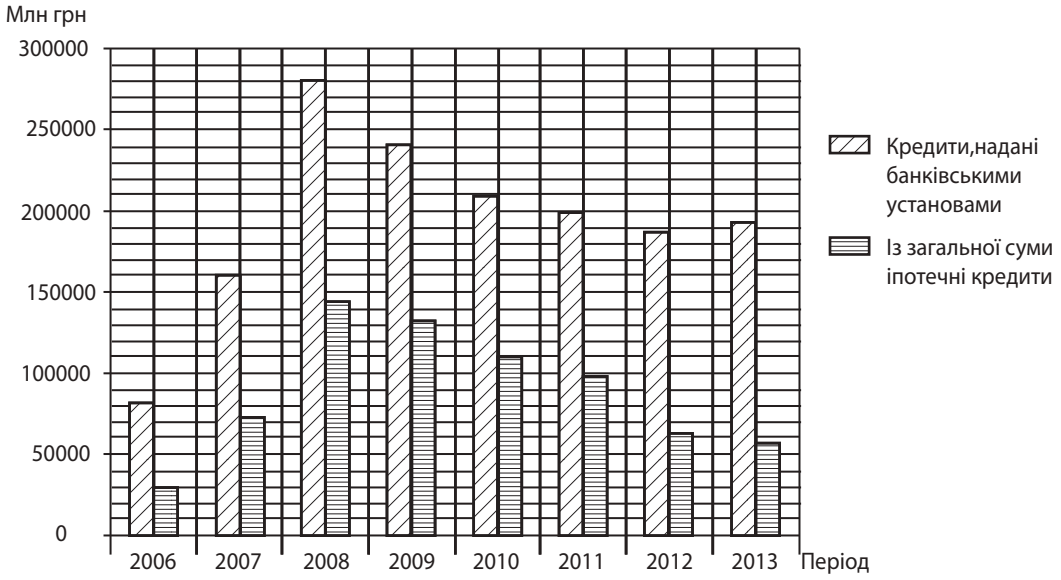



Рис. 1. **Кредити, надані банківськими установами впродовж 2006–2013 рр. (залишок коштів на кінець періоду, млн грн)**

Варто наголосити, що іпотечні кредити за період 2006–2013 рр. складали 36–55 % від загального обсягу кредитів, що надавалися банками України. З січня до травня 2014 р. на ринку іпотечного кредитування України спостерігався приріст вартості іпотечних кредитів на 18,21 % (рис. 2).

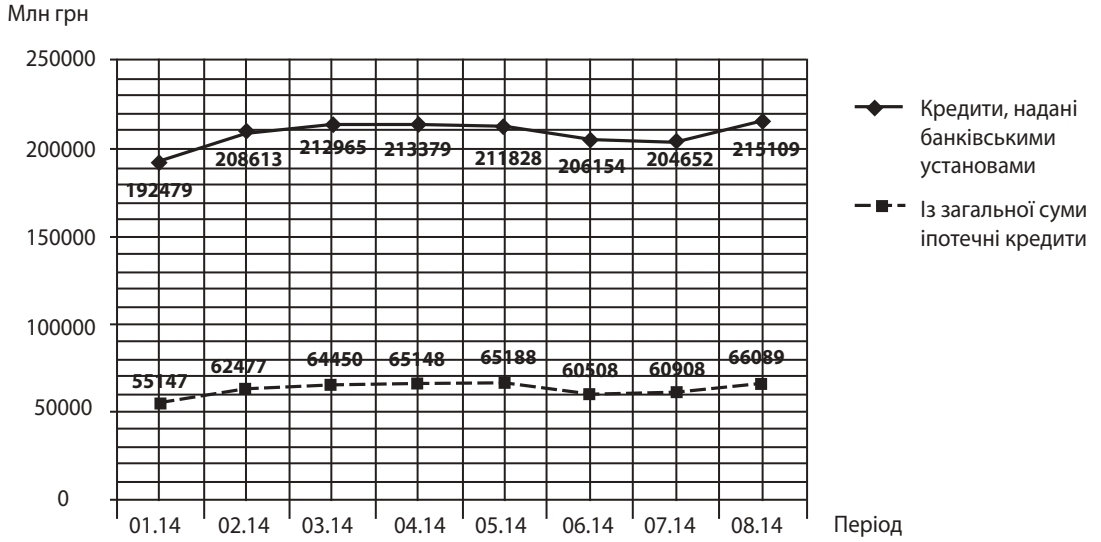



Рис. 2. **Кредити, надані банківськими установами за січень – серпень 2014 р. (залишок коштів на кінець періоду, млн грн)**

Починаючи з травня, тенденція на ринку банківського іпотечного кредитування носить нерівномірний характер: зниження вартості на 7,20 % у червні та її підвищення на 8,52 % у серпні 2014 р.

Станом на 01.09.2014 р. на території України відповідно до ліцензій НБУ провадять свою діяльність 173 банківські установи. Виходячи із вимог та стандартів іпотечного кредитування Державної іпотечної установи (далі ДІУ), 101 банк є її партнером, тобто має вихід на вторинний ринок іпотечного кредитування шляхом рефінансування наданих іпотечних кредитів.

З початку 2014 р., станом на 08.09.2014 р. підтримкою ДІУ скористалася 271 родина. Сума, спрямована на рефінансування іпотеки, в цьому році склала 71,6 млн грн. Вартість банківського іпотечного кредиту на сьогодні складає 14,0–26,0 % річних, термін кредитування складає в середньому 20 років, а сума першого внеску від ринкової вартості житла складає 20–50 %. Програмами ДІУ, що передбачають більш вигідні умови для позичальника, зазвичай можуть скористатися особи, які потребують поліпшення житлових умов та надають пакет необхідних документів (табл. 1)

Таблиця 1

**Умови надання іпотечних кредитів на придбання житла банками України у 2014 р.**

| № з/п | Назва банку | Кредитна ставка, % річних | Максимальний термін кредитування, років | Одноразова комісія банку, % від вартості кредиту | Перший внесок,% від вартості житла |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | ПАТ "Банк "Фінанси та Кредит" | 19,29 | 30 | 2,99 | 25 |
| | | 18,80 | 30 | 2,99 | 50 |
| 2 | ПАТ "ПриватБанк" | 18,00 | 20 | 0,00 | 25 |
| 3 | АТ "Ощадбанк" | 19,00 | 20 | 1,00 | 30 |
| 4 | ПАТ "Укрсоцбанк" | 19,29 | 20 | 1,25 | 30 |
| 5 | АТ "Укрексімбанк" | 22,20 | 15 | 1,20 | 20 |
| 6 | ПАТ "Дельтабанк" | 23,00 | 20 | 2,00 | 25 |
| 7 | ПАТ "ПУМБ" | 19,50 | 20 | 0,03 | 30 |
| 8 | ПАТ "УкрСіббанк" | 18,50 | 15 | 2,90 | 35 |
| 9 | ПАТ "ОТПбанк" | 26,00 | 15 | 0,99 | 30 |
| 10 | ПАТ "VAB банк" | 14,00 | 20 | 0,00 | 30 |

За даними, наведеними в табл. 1, розрахуємо інтегральний показник привабливості умов житлового кредитування, що пропонують 10 з 20 найбільших банків України та проведемо ранжування банків за значенням інтегрального показника (табл. 2).

Таблиця 2

**Ранжування банків за значенням інтегрального показника привабливості умов житлового кредитування**

| № з/п | Назва банку | Інтегральний показник |
|---|---|---|
| 1 | ПАТ "VAB банк" | 0,833333 |
| 2 | ПАТ "ПриватБанк" | 0,811111 |
| 3 | ПАТ "Банк "Фінанси та Кредит" | 0,632277 |
| 4 | ПАТ "ПУМБ" | 0,612821 |
| 5 | ПАТ "Банк "Фінанси та Кредит" | 0,537006 |
| 6 | АТ "Укрексімбанк" | 0,534741 |
| 7 | ПАТ "Дельта Банк" | 0,520091 |
| 8 | АТ "Ощадбанк" | 0,520044 |
| 9 | ПАТ "Укрсоцбанк" | 0,516774 |
| 10 | ПАТ "УкрСіббанк" | 0,457908 |
| 11 | ПАТ "ОТПбанк" | 0,428807 |

Інтерпретація даних табл. 2 передбачає наступне: чим ближче значення показника до 1, тим привабливіше продукт, і навпаки. Отже, найбільш привабливим є іпотечний кредит від ПАТ "VAB банк", найменш – від ПАТ "ОТПбанк".

Відтак, пожвавлення ринку іпотечного кредитування зумовлене такими тенденціями на ринку нерухомості, як зростання ринкової вартості житла, внесення змін у законодавство щодо реєстрації прав власності на нерухоме майно та збільшенням попиту на житло в різних регіонах України з боку мігрантів зі сходу країни. Оскільки попит на банківські іпотечні продукти зростає, виникає необхідність залучення довгострокових ресурсів до банківської системи зі збереженням нормативного рівня ліквідності та прийнятного ризику. Вважаємо за необхідне на рівні законодавчого регулювання скоординувати роботу учасників іпотечного ринку для більш високої оперативності та розробити методичні рекомендації щодо прозорого ціноутворення на іпотечний продукт.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Дзеніс В. О.*

**Література:** 1. Азізова К. М. Сучасний стан іпотечного кредитування в Україні / К. М. Азізова, М. Ю. Ходаківська // Науково-технічний збірник "Коммунальное хозяйство городов": зб. наук. пр. – Х. : Техніка, 2012. – № 102. – С. 287–291. 2. Бюлетень Національного банку України: електронне видання, серпень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf. 3. Про іпотеку: Закон України № 898-IV від 05.06.2003 р., зі змінами, внесеними 06.08.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/898-15.

# СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

УДК 504.064.2(477)

***Ширині Я. Р.***

Студент 2 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто основні проблеми сталого екологічного розвитку світу. Запропоновано власний алгоритм і проведено оцінку та аналіз екологічної ситуації регіонів України.*

***Ключові слова:*** *навколишнє середовище, екологічна ситуація, екологічні показники.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены основные проблемы устойчивого экологического развития мира. Предложен собственный алгоритм и проведены оценка и анализ экологической ситуации регионов Украины.*

***Ключевые слова:*** *окружающая среда, экологическая ситуация, экологические показатели.*

***Annotation.*** *The article discusses the basic problems of environmental sustainability of the world. There were proposed own algorithm and were held assessment and analysis of the environmental situation of regions of Ukraine.*

***Keywords:*** *the environment, the environmental situation, environmental performance.*

На сьогодні багато країн характеризуються нераціональністю природокористування, що виявляється у нехватці та надмірному використанні природно-ресурсного потенціалу, а також у поступовому погіршенні наслідків негативного впливу діяльності господарств на навколишнє природне середовище. У свою чергу, щоб задовольнити постійно зростаючі потреби населення, економічна система країни безперервно зростає, ускладнюється, виникає її багатоукладність, а тому підвищуються вимоги до оцінки та аналізу економічних, соціальних, екологічних процесів. Дані обставини зумовлюють також необхідність створення та вдосконалення показників і моделей для оцінки екологічного сталого розвитку як регіонів, так і країни в цілому.

Вирішення екологічних проблем, особливо в міжнародній практиці, займає одне з провідних місць. Багато вчених, таких, як: Г. Марш, Ж. Ламарк, В. Вернадський, М. Мойсеєв та інші, розвивали ідею врегулювання взаємовідносин між людьми та природою та намагалися донести її до різних політиків, державних діячів. Їхні зусилля були сприйняті ООН і офіційно така ідея отримала назву "сталого розвитку" [1]. Суть концепції полягає в забезпеченні права кожної людини нинішнього та майбутнього поколінь жити в навколишньому середовищі, сприятливому для її здоров'я та добробуту. Концепція сталого розвитку розглядається в економічному, соціальному та екологічному аспектах [2].

Підтвердженням того, що на перший план у світі виходять екологічні проблеми та шляхи їх подолання, є значна увага до них з боку науковців і практиків, що відзеркалено у звіті Всесвітнього Економічного Форуму "Глобальні ризики 2013". Починаючи з 2011 р. зростає роль екологічних ризиків як за ступенем вірогідності, так і за ступенем впливу на світову економіку, що змушує уряди розробляти системи екологічного моніторингу та шляхи покращення екологічної ситуації в країнах [3].

Отже, сьогодні досить важливим є проведення оцінки екологічного стану навколишнього середовища та прийняття обґрунтованих управлінських рішень в галузі екології. Виходячи з цього, метою роботи є розробка обґрунтованої системи показників оцінки екологічної ситуації України.

При дослідженні екологічної ситуації регіонів України одним з перших та основних кроків є формування інформаційного простору. Першочергово потрібно сформувати основний перелік показників екологічної ситуації регіонів України. Це складноструктурований процес, що залежить від наявної вхідної інформації, яка відображена в наявний у країні системі екологічної звітності та регулюється впливом різноманітних зовнішніх факторів. На рис. 1 наведено алгоритм формування такої системи засобами когнітивного моделювання, а саме CASE – засіб верхнього рівня BPwin.

Для формування первинної гіпотези про доцільний перелік показників оцінки й аналізу екологічної ситуації потрібно провести порівняльний аналіз міжнародних та національних індикаторів. У роботі для цього використовуються основні екологічні показники України та Європейського Союзу (ЄС).

В ЄС, згідно з Шостою програмою дій по навколишньому середовищу (6th EAP), відслідковуються наступні показники (рис. 2) [4].

© Ширині Я. Р., 2015

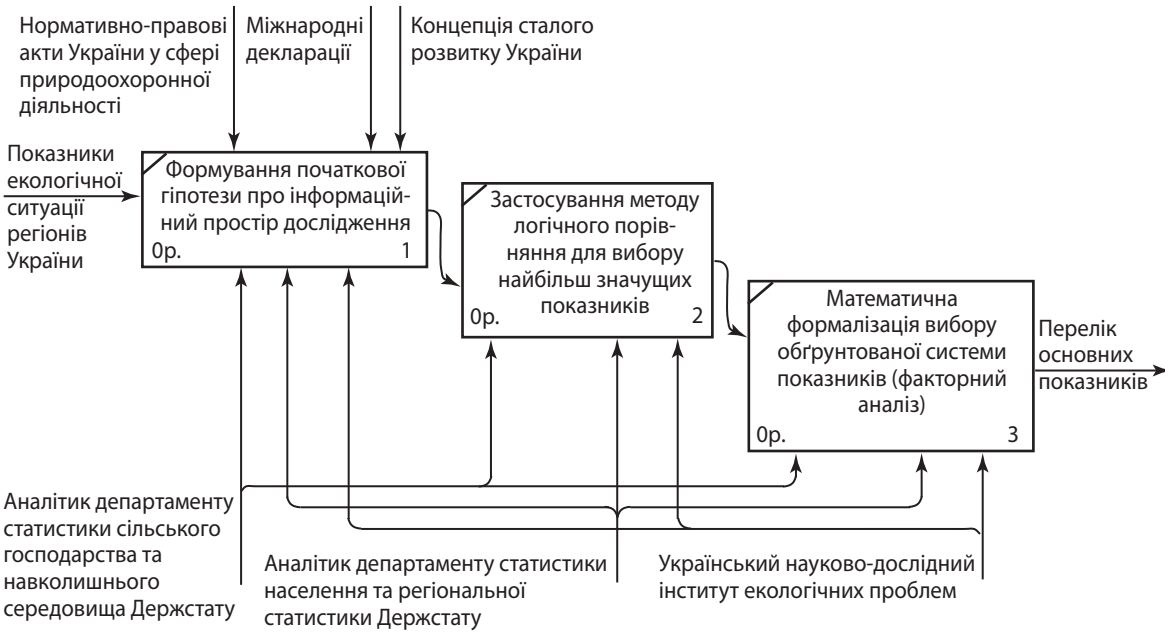



Рис. 1. **Декомпозиція процесу формування основного переліку показників екологічної ситуації регіонів України**




Рис. 2. **Групи показників оцінки стану навколишнього середовища в ЄС**

В Україні розраховуються наступні групи показників (рис. 3) [5].

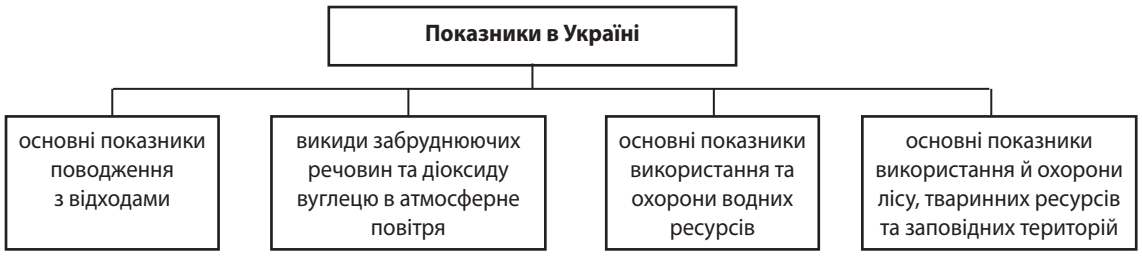



Рис. 3. **Показники стану навколишнього середовища в Україні**

Отже, національні екологічні показники майже повністю співпадають з європейськими, що свідчить про правильний напрям розвитку екологічного моніторингу в Україні.

Щоб оцінити стан екологічної безпеки регіонів України, потрібно визначитися з основним переліком часткових показників стану навколишнього середовища. Тобто постає завдання виділити в кожній з чотирьох груп екологічних показників найважливіші. З цією метою застосуємо факторний аналіз і визначимо такі показники за критерієм максимізації факторних навантажень. Перед проведенням аналізу всі змінні перевіряємо на нормальність розподілу з використанням пакетів Statistica 8.0, критерій Колмогорова-Смірнова.

У результаті сформовано основний перелік показників, за якими потрібно оцінювати стан навколишнього середовища в регіонах України, до якого входять:

X1 – Забрано води з природних водних об'єктів, млн куб. м;

X2 – Спожито свіжої води, млн куб. м;

X3 – Загальне відведення зворотних вод, млн куб. м;

X4 – Утворено відходів, тис. т;

X5 – Обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, тис. т;

X6 – Обсяги продукції, робіт та послуг лісового господарства, млн грн.

Наступним етапом дослідження є проведення динамічного аналізу оцінки екологічної ситуації в Україні за період з 1997 по 2013 рр. Оцінимо закономірності динаміки екологічної безпеки України на основі сформованого переліку основних показників [6].

Розрахунок середніх показників динаміки подано в табл. 1.

Таблиця 1

**Результати розрахунку середніх показників динаміки основних екологічних показників**

| | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Середній абсолютний приріст | -466,63 | -345,69 | -300,75 | -140,14 | 47,1 | 374,431 |
| Середній темп зростання | 0,97306 | 0,97306 | 0,97018 | 0,92569 | 1,00746 | 1,19399 |
| Середній темп приросту | -0,0269 | -0,0269 | -0,0298 | -0,0743 | 0,00746 | 0,19399 |

Результати дослідження показали, що по першим чотирьом показникам прослідкується позитивна тенденція до зниження їх значень за період з 1997 по 2013 рр. Тобто покращилася ситуація з водними ресурсами, а також знизилось утворення відходів, про що свідчать від'ємні значення середніх абсолютних приростів і темпів росту. Натомість у останніх двох показників виявлена негативна тенденція до збільшення їх значень за період з 1997 по 2013 рр. Тобто викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря постійно зростали в середньому на 0,7 %, що свідчить про погіршення стану атмосферного повітря, а щорічне збільшення обсягів продукції, робіт та послуг лісового господарства – в середньому на 19,4 % – указує на екстенсивне використання лісових ресурсів.

Візуально дані тенденції можна прослідити на рис. 4.

Проведений динамічний аналіз основних показників стану навколишнього середовища в Україні за період з 1997 по 2013 рр. виявив низку як позитивних, так і негативних тенденцій. Особливої уваги заслуговує покращення діяльності в сфері охорони водних ресурсів та атмосферного повітря.

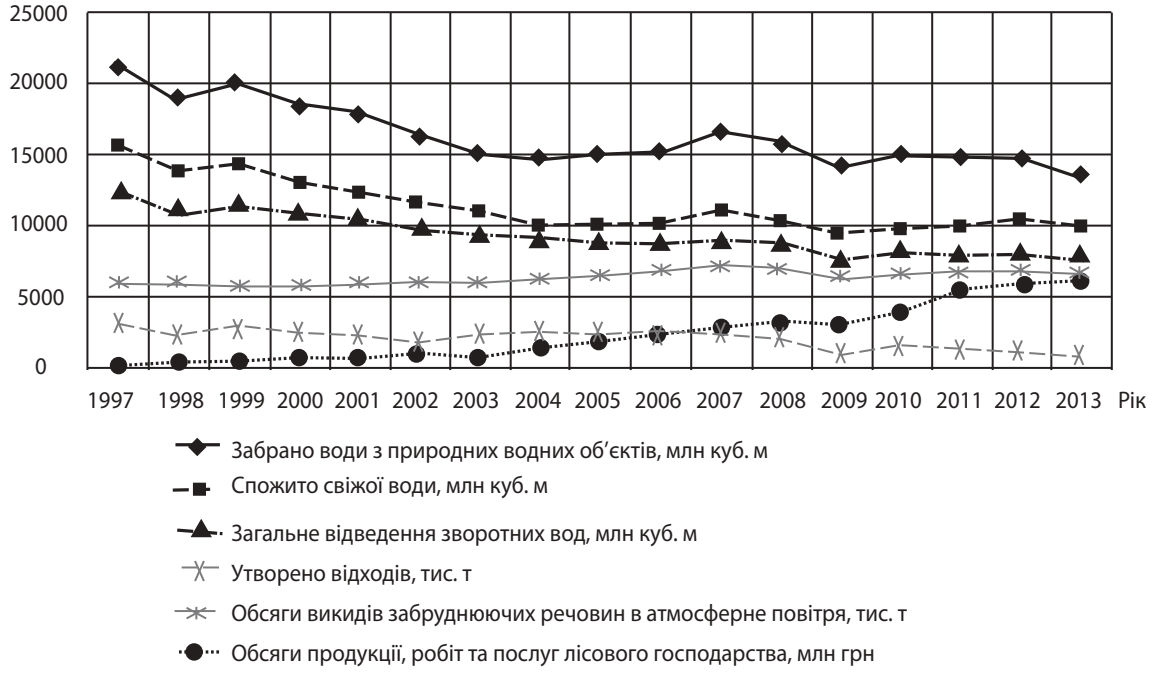



Рис. 4. **Динаміка основних екологічних показників**

Наступним кроком є проведення статистичного аналізу на мезорівні. Для початку будуємо узагальнюючий показник. Математичним інструментарієм побудови узагальнюючого показника екологічної безпеки регіонів України є таксономічний метод рівня розвитку, розроблений польськими вченими під керівництвом проф. В. Плюта [7].

З метою групування регіонів за рівнем екологічної безпеки потрібно також провести кластерний аналіз на основі розрахованого узагальнюючого показника екологічної ситуації в регіонах України за період з 2008 по 2012 рр.

Розподіл регіонів за кластерами за 2008 – 2012 рр. подано в табл. 2.

Для оцінки якості проведеної кластеризації використано дискримінантний аналіз, головною задачею якого є вивчення групових розбіжностей.

Економічна інтерпретація отриманих груп міститься в такому:

1-й кластер – найкращі показники екологічного стану;

2-й кластер – середні показники екологічного стану;

3-й кластер – найгірші показники екологічного стану.

Таблиця 2

**Розподіл регіонів за кластерами**

| Області | номер кластеру | | | | | модальний кластер |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | |
| АРК | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Вінницька | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Волинська | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Дніпропетровська | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Донецька | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Житомирська | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Закарпатська | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Запорізька | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Івано-Франківська | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Київська | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Кіровоградська | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Луганська | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Львівська | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Миколаївська | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Одеська | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 |
| Полтавська | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Рівненська | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Сумська | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Тернопільська | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Харківська | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Херсонська | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Хмельницька | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Черкаська | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| Чернівецька | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Чернігівська | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Київ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Севастополь | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |

Аналізуючи табл. 2, можна говорити про те, що за розглянутий період переважає кількість регіонів у другому кластері, тобто регіонів з гарними показниками екологічної безпеки.

Варто звернути увагу на регіони з найгіршою екологічною ситуацією: АРК, Донецька, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська області та місто Севастополь. При цьому стабільно незадовільною за весь розглянутий період залишається ситуація в Донецькій області.

Проведений аналіз та оцінка екологічної ситуації в регіонах України допоможе краще зрозуміти суть і масштаби екологічних проблем у нашій країні, вкаже основні напрями проведення політики навколишнього середовища для прийняття своєчасних і обґрунтованих рішень у галузі екології.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Раєвнєва О. В.*

**Література:** 1. Добровольський В. В. Екологічні знання : навч. посіб. / В. В. Добровольський – К. : Профессионал, 2005. – 304 с. 2. Акимова Т. А. Экономика устойчивого развития : учеб. пособ. / Т. А. Акимова. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2009. – 430 с. 3. World Economic Forum. Global Risks 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2014.pdf. 4. European Commission. Eurostat. Statistics. Environment: introduction. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu /portal/page/portal/environment/introduction. 5. Невелєв О. М. Сталий розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми / О. М. Невелєв, Б. М. Данилишин. – К., 2002. – С. 10–11. 6. Державна служба статистики. Статистична інформація: навколишнє середовище [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/. 7. Статистика : навч. посіб. / Під ред. д. е. н., проф. О. В. Раєвнєвої. – Х. : ВД "ІНЖЕК" 2011. – 504 с.

# ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ІТ-ФАХІВЦІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

УДК 005. 963

***Юдіна Д. О.***

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

***Анотація.*** *Обґрунтовано роль ІТ-фахівців у системі управління персоналом на підприємстві, розглянуто особливості мотивації цих працівників та запропоновано концептуальну схему мотивації для забезпечення утримання і розвитку ІТ-фахівців на підприємстві.*

***Ключові слова:*** *ІТ-фахівець, мотив, стимул, система управління персоналом, мотивація персоналу, теорія мотивації.*

***Аннотация.*** *Обоснована роль ІТ-специалистов в системе управления персоналом на предприятии, рассмотрены особенности мотивации данных специалистов и предложена концептуальная схема мотивации для обеспечения удержания и развития ІТ-специалистов на предприятии.*

***Ключевые слова:*** *ІТ-специалист, мотив, стимул, система управления персоналом, мотивация персонала, теория мотивации.*

***Annotation.*** *Substantiates the role of IT-specialists in personnel management system in the enterprise, the peculiarities of motivation of these specialists and the conceptual scheme of motivation to ensure retention and development of IT professionals in the enterprise.*

***Keywords:*** *IT specialist, motive, incentive, personnel management system, motivation of the personnel, theory of motivation.*

В умовах розвитку ринкової економіки та посиленої конкуренції важливим для кожного підприємства є досягнення підвищення продуктивності праці та ефективності діяльності організації на обраному ринку. Метою будь-якого керівника є високопродуктивна і високоефективна праця окремого підрозділу та підприємства в цілому. Актуальним для керівників середньої та вищої ланки постає питання, як максимально ефективно використо-

© Юдіна Д. О., 2015

вувати потенціал працівників у якості одного з резервів підвищення продуктивності праці, при цьому створюючи всі умови для найбільш повної самовіддачі співробітників та інтенсивного розвитку їхнього потенціалу. Саме на цьому наголошує Джим Коллінз: "Кожен керівник знає, що ніяка теорія, програма або урядова політика не можуть зробити підприємство успішним. Це можуть зробити тільки люди" [1].

На сьогодні всі компанії прагнуть до найсучасніших інноваційних сервісних систем обробки та обліку своїх процесів, використання нових здобутків у сфері технологій і програмних продуктів. У цьому запорука їх конкурентоспроможності та виживання на ринку. Для якісного обслуговування складних програмних продуктів потрібні високопрофесійні фахівці у сфері інформаційних технологій. Попит на таких фахівців, як у нас в країні, так і за кордоном, дуже високий, про що свідчать дані Європейської Бізнес Асоціації. Кількість ІТ-фахівців в Україні на кінець 2012 р. становить близько 215 тис. чоловік, з них: 40 тис. працюють у сфері ІТ-галузі і традиційно мають більш високу кваліфікацію, 175 тис. працюють на внутрішньому ринку в ІТ- і не в ІТ-компаніях, річний приріст ІТ-фахівців складає близько 15,500 осіб [2].

Саме зростання попиту на фахівців зазначеної категорії приводить до актуальності вивчення домінуючих мотивів і потреб ІТ-фахівців, формування дієвого механізму мотивації персоналу на підприємстві та створення резервів для збереження персоналу на підприємстві і розвитку інтелектуальної складової.

Проблеми мотивації праці персоналу підприємств досліджено у працях таких вітчизняних учених: В. Д. Бондара, А. М. Колота, О. Є. Кузьміна, О. Г. Мельник, В. І. Лаптєва, В. М. Лугової, В. С. Пономаренка, С. В. Шекшні та зарубіжних: Р. Дафта, М. Армстронга, М. Мескона, А. Врума, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора та інших [3].

Проведені дослідження доводять, що багато компаній приділяють велике значення системі мотивації персоналу, адже добре організована система мотивації виступає дієвим інструментом як залучення нового персоналу, так і утримання вже працюючого, майже всі керівники приділяють увагу саме другому аспекту, тому що це найбільш ефективний і найменш витратний варіант для сучасних підприємств на Україні.

При створенні ефективної системи мотивації на підприємстві перед кожним керівником постає завдання – знайти потреби свого персоналу, з'єднати їх із зовнішнім стимулом, який якнайкраще задовольнить виявлення потреби людей за умови, що персонал виконає потрібну для організації роботу, при цьому задовольняючи свої потреби.

Для цього керівництву необхідно зрозуміти, що рухає персоналом, мотивує його і спонукає до роботи. І, виходячи з отриманої інформації, впливати за допомогою стимулів на ставлення людини до роботи [4].

Стимулювання праці – це перш за все зовнішнє спонукання, елемент трудової ситуації, що впливає на поведінку людини у сфері праці, матеріальна оболонка мотивації персоналу. Також воно несе в собі і нематеріальне навантаження, що дозволяє реалізуватися як особистість і працівник одночасно. Коли стимули проходять через свідомість людей і перетворюються ними, вони стають мотивами поведінки працівника. Мотиви – це усвідомлені стимули. Стимул і мотив – це два боки, дві системи впливу на працівника, спонукання його до певних дій [5]. Тому стимулюючий вплив на персонал спрямований переважно на активізацію функціонування працівників підприємства, а мотивуюча дія – на активізацію професійно-особистісного розвитку працівників.

При порівнянні значення стимулу і мотиву видно, що діями і вчинками людини рухають саме мотиви, а не стимули. Стимули лише покликані порушити мотиви всередині людини, тобто бажання і наміри. Зовнішній стимул перетворюється у внутрішній мотив тільки коли зустрічається з потребою людини.

Як було зазначено раніше, необхідність у ІТ-фахівцях дуже висока, що обумовлено динамічними змінами у здобутках техніки та технологіях і вони на сьогодні є невід'ємною частиною кожного підприємства, складовим елементом організаційної структури, питання ефективної праці яких постає перед керівниками дуже часто [6].

Можливо, це пов'язано зі стереотипом про недостатню комунікабельність або причиною є не всім зрозуміла мова, "розбавлена" професійним сленгом. Однак у них такі ж життєві позиції, як і у всіх інших працівників підприємства. Більшість із них відрізняється повною зацікавленістю своєю справою і неформальним підходом до роботи. Багато з ІТ-фахівців прагнуть до постійного розвитку, як професійного, так і особистісного: навіть їх хобі носить найчастіше інтелектуальний характер.

Для більшості ІТ-фахівців характерний аналітичний склад розуму, який часто впливає на самокритичність. Схильність до сумнівів, бажання досягти якісного результату приводять до того, що вони не тільки ставлять високу планку для себе, але і висувають серйозні вимоги до роботи оточуючих. Успішний ІТ-фахівець думає на кілька років уперед і уявляє, що компанія може дати йому в плані професійного розвитку. Підтвердженням цьому може слугувати підвищена інноваційність сфери ІТ-індустрії, що у свою чергу є проявом творчості. Теорію виклику С. А. Суркова пояснює тим, що на мотивацію працівників з високим рівнем самовпевненості значний вплив роблять складні завдання, які є своєрідним "викликом" [7].

Дослідження, яке було проведене Л. А. Верещагіною за допомогою методики "Потреби або парні порівняння" [2], виявило актуальні потреби ІТ-фахівця: потреби у самовираженні – 25 балів; потреби у визнанні – 23 бали; матеріальні потреби – 23 бали, потреби у безпеці – 19 балів; соціальні (міжособистісні) потреби – 14 балів.

Аналіз цих даних свідчить про те, що в групі ІТ-фахівців задоволеними (неактуальними) є міжособистісні (соціальні) потреби. На думку автора, це можна пояснити тим, що дані фахівці задовольняють свою соціальну активність у динаміці взаємодії зі своїми колегами і споживачами пропонованих ними послуг. Крім того, персонал сфери інформаційних технологій можна віднести, за класифікацією Е. А. Климова [8], до професій типу "людина – знакова система", де соціальна відкритість не є провідною професійно важливою якістю. Матеріальні потреби актуальні практично для всіх працівників, незалежно від їх професійної приналежності. З приводу актуальності у працівників потреби в самоактуалізації можна припустити, що в сфері інформаційних технологій працюють люди, які прагнуть до творчості, самовдосконалення, схильні до інновацій, креативні [9]. Для таких людей самоактуалізація, прагнення до самореалізації будуть проявлятися протягом усього життя і перш за все в професії.

Виходячи з цього, автором була запропонована концептуальна схема мотивації (рис. 1), в якій був зроблений акцент саме на творчій стороні ІТ-фахівців. Адже загальноприйнято вважати, що саме для творчих людей фінансове благополуччя менш важливе, і саме вони більшою мірою схильні до нематеріальної мотивації. Але фінансовий фактор також не можна скидати з рахунків, оскільки бажання заробити є у всіх. Виходячи з ієрархії потреб А. Маслоу, для задоволення нижчого рівня фізіологічних потреб потрібні, насамперед, гроші [10].

Творча складова ІТ-фахівців розглянута та реалізована на основі теорії виклику С. А. Суркова, концепції організаційного росту Г. Літвіна, Р. Стрінгера та концепції людини Шейна [12].

Отже, для побудови ефективної системи мотивації персоналу підприємства необхідно визначити ключові потреби працівників, пов'язувати їх з цілями підприємства за рахунок різних видів винагород та враховувати індивідуальні особливості персоналу та стан середовища в процесі створення ефективної системи мотивації.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення конкретних методик формування системи мотивації ІТ-фахівців на підприємствах Харківського регіону.

*Науковий керівник – Касьмін Д. С.*

---

**Література:** 1. Коллинз Дж. От хорошего к великому / Дж. Коллинз. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. – 312 с. 2. Мотивация персонала в области информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://conf-p.narod.ru/Ver.pdf. 3. Хахалин А. В. Мотивация персонала компьютерных проектных организаций : дис. … канд. соц. наук / А. В. Хахалин. – М., 2005. – 310 с. 4. Мотивация с учетом потенциала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.osp.ru/cio/2012/04/13015318/. 5. Кокин Ю. П. Система мотивов и стимулов к высокоэффективной работе в современных условиях / Ю. П. Кокін. – М. : НИД труда, 1990. – 188 с. 6. Рынок информационных услуг и продуктов / И. И. Родионов, Р. С. Гиляревский, В. А. Цветкова, Г. З. Залаев. – М. : МК-Периодика, 2002. – 552 с. 7. Механізм мотивації управлінського персоналу : наукове видання / М. С. Дороніна, Л. О. Сасіна, В. М. Лугова, Г. О. Надьон. – Х. : АдвАТМ, 2009. – 240 с. 8. Климов Е. О. Психология профессионального самоопределения / Е. О. Климов. – Ростов н/Д : Феникс, 1996. – 512 с. 9. Лепейко Т. І. Проблеми мотивації творчої праці персоналу / Т. І. Лепейко // Наукові праці ДонНТУ. – 2003. – 177 с. 10. Маслоу А. Маслоу о менеджменте / А. Маслоу; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2003. – 416 с. 11. Дмітрієв І. О. Мотиви і стимули праці в умовах ринку / І. О. Дмітрієв // Економіка транспортного комплексу : зб. наук. пр. 2001. – Вип. 4. – 254 с. 12. Сурков С. А. Мотивація персоналу / С. А. Сурков // Управління персоналом. – 2002. – № 7. – С. 32–34.

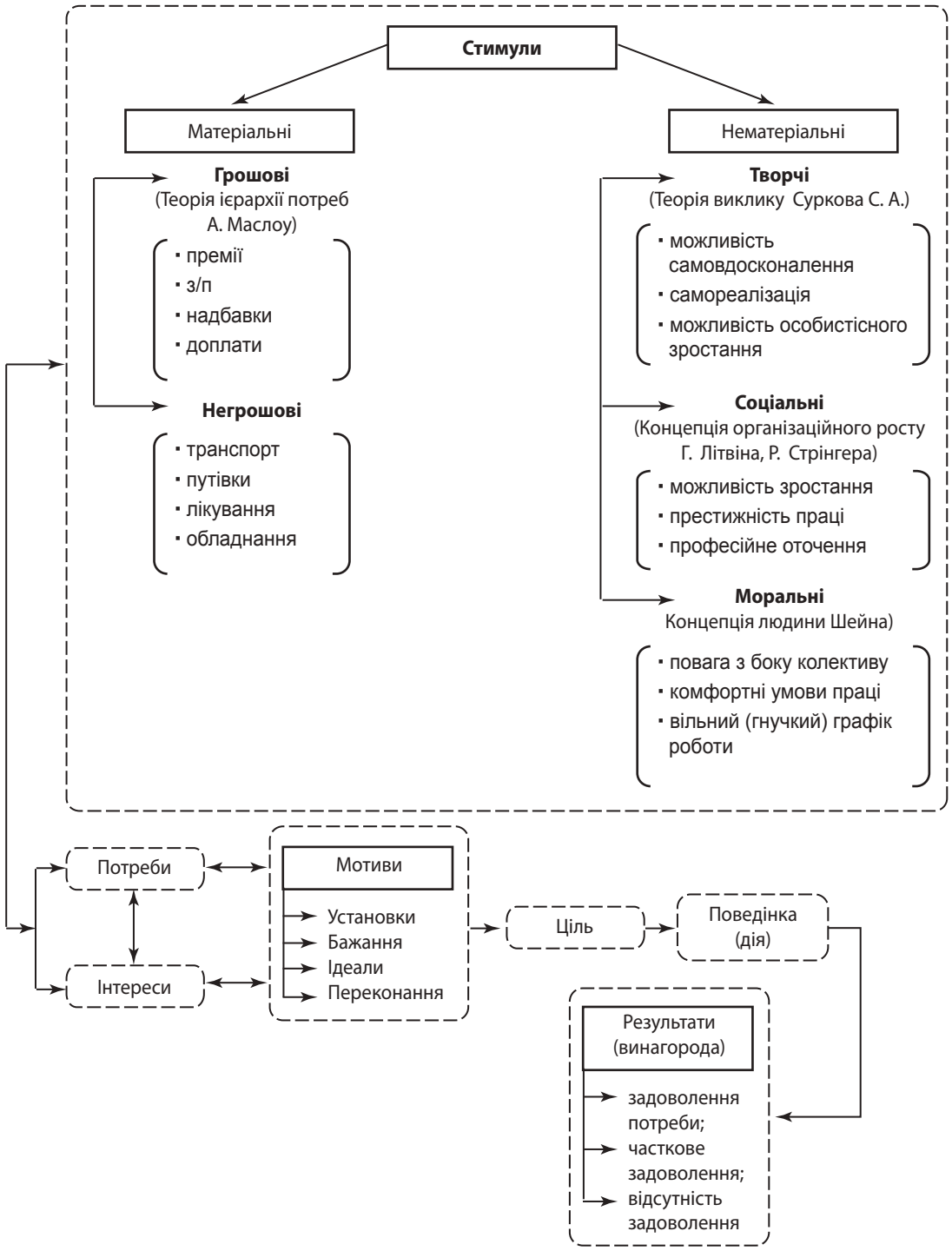



Рис. 1. **Концептуальна схема мотивації ІТ-фахівців (складено автором на основі [4; 6; 11])**

# ФАКТОРИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ПОТОЧНИХ ПОТРЕБ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 339.178.3

***Юр'єв Є. В.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто основні тенденції формування розвитку факторингу в Україні за останні роки. Визначено переваги його використання перед банківським кредитом у ролі джерела фінансування поточних потреб.*

***Ключові слова:*** *факторинг, факторингові операції, ринок фінансових послуг.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены основные тенденции формирования развития факторинга в Украине за последние годы. Определены преимущества его использования перед банковским кредитом в качестве источника финансирования текущих потребностей.*

***Ключевые слова:*** *факторинг, факторинговые операции, рынок финансовых услуг.*

***Annotation.*** *This article reviews the main trends in the development of the factoring in Ukraine during last years and its advantages over the bank loan as a source of financing current needs.*

***Keywords:*** *factoring, factoring operations, market of the financial services.*

На теперішній час в Україні спостерігається значне зниження темпів розвитку ринку фінансових послуг. Кризові явища в економіці призводять до збільшення банківських ставок по кредитах та здорожчанню фінансових ресурсів у цілому. А тому підприємствам необхідно звернути увагу на альтернативні методи фінансування поточних потреб. Одним з таких методів є використання послуг факторингу. Саме тому постає необхідність визначення поточного стану у використанні факторингових операцій та дослідження доцільності їх проведення в Україні.

Питанням факторингу присвячено роботи таких зарубіжних вчених, як Ф. Селінджер, Е. Доллан, Ж. Перар, П. Роуз [1–3]. Значну увагу вивченню проблем факторингу приділяли і вітчизняні вчені: Н. Внукова, Л. Гутко, О. Веренич, В. Марченко, Є. Склеповський, В. Смачило, О. Терещенко [4–10] та інші.

Однак більш детального дослідження потребують питання особливостей використання факторингових операцій та їх переваг порівняно з іншими методами фінансування.

Метою статті є визначення переваг факторингу над банківським кредитом та доцільності використання послуг з факторингу в Україні.

Факторинг є одним з найбільш стародавніх форм торговельного кредитування. Його основи було покладено ще за стародавніх часів, проте в сучасному вигляді він з'явився близько XV ст. у Великобританії [11].

Щодо нашої країни, то факторингові операції, не враховуючи їх використання у Радянському Союзі, починають здійснюватися лише з 2001 р.

Взагалі під факторингом розуміється відступлення або можливе відступлення постачальником фактору права грошової вимоги, яке випливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі, продажу товарів, придбаних, у першу чергу, для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання [12].

Законом України "Про банки та банківську діяльність" факторинг визначається як банківська операція, що передбачає банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги і взяття на себе ризику виконання таких вимог і приймання платежів [13].

Використання факторингу є актуальним для підприємств, що здійснюють поставки товарів, або надання послуг з відстрочкою платежу на короткий строк, зазвичай від 15 до 60 днів.

При цьому важливою особливістю факторингу є автоматичне збільшення обсягу кредитування при зростанні збуту продукції чи послуг.

Станом на 30.06.2014 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 175 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу [14].

Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу наведена на рис. 1.

© Юр'єв Є. В., 2015

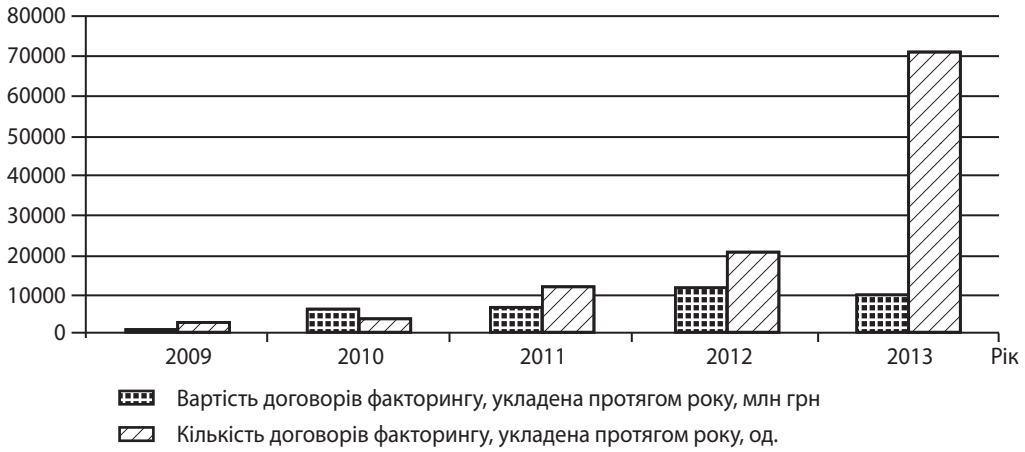



Рис. 1. **Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу за 2009 – 2013 рр.**

Як видно з рисунка, протягом останніх років в Україні спостерігається чітка тенденція до збільшення кількості укладених договорів, проте їх загальна вартість змінюється несуттєво. Це говорить про те, що українські компанії почали значно частіше користуватися послугами факторингу, але використовують їх лише для фінансування невеликих сум. Для більш значних обсягів традиційно використовується банківський кредит.

Факторинг і кредит забезпечують різні потреби постачальників та мають різну природу. Орієнтація отримання кредиту спрямована на минулі досягнення компанії, а факторингове фінансування, навпаки, опирається на майбутні результати.

Більш детально відмінності у використанні таких способів фінансування, як банківський кредит та факторинг, надано в табл. 1 (складено автором на основі [15; 16]).

Таблиця 1

**Основні відмінності кредиту від факторингу**

| Показник | Кредит | Факторинг |
|---|---|---|
| Погашення | Безпосередньо клієнтом | Повертається за допомоги коштів, що надходять від дебіторів клієнта |
| Строк фінансування | На фіксований, установлений договором строк | На термін фактичного відтермінування платежу |
| Строк оплати | Виплачується в термін, що вказаний у кредитному договорі | Оплачується в день оплати дебітором товару |
| Забезпечення | Зазвичай надається під забезпечення | Не потребує забезпечення |
| Сума фінансування | Кредит надається на заздалегідь обумовлену суму | Розмір факторингового фінансування не обмежений |
| Оформлення | Потребує оформлення значної кількості документів | Виплачується за надання рахунка-фактури |
| Управління дебіторською заборгованістю | Управління дебіторською заборгованістю постачальника не використовується | Наявність системи управління дебіторською заборгованістю постачальника |

Як видно з таблиці, існують значні принципові відмінності між факторингом та кредитом. Крім того, отримання факторингу не залежить від раніше отриманих кредитів. Цей факт робить перспективу використання факторингу ще більш привабливою для підприємств.

Дана послуга є досить ефективним інструментом для залучення необхідних на даний момент фінансових засобів. А тому її подальший розвиток є перспективним для українського ринку.

Суттєвою проблемою, яка гальмує розвиток факторингу, є традиційна особливість ведення бізнесу в Україні, що передбачає вимагання передоплати за постачання товарів чи надання послуг. Тобто використання факторингу виключається на початковому етапі. Постачальники просто не хочуть брати на себе ризики непогашення боргу і тому навіть не створюють можливості його появи. Дана політика, звісно, забезпечує підприємство гарантією стабільної діяльності, проте якщо воно не зможе вчасно реалізувати наявну продукцію – виникає ризик простою. Це пов'язано з обмеженістю як оборотних активів, так і складів для готової продукції підприємства.

Перевагою використання факторингу є гарантія того, що підприємство завжди буде забезпечене достатньою кількістю оборотних активів, крім того, з'являється можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок побудови ефективної системи продажу в кредит, а як наслідок, і збільшення обсягу поставок.

Також до конкурентних переваг факторингу можна віднести можливість вільного переводу дебіторської заборгованості підприємства у грошові кошти. Завдяки цьому досягається баланс грошових потоків, збільшується загальна ліквідність підприємства та рентабельність поставок продукції.

Підприємство, що користується послугами факторингу, також значно поліпшує свій діловий імідж та платоспроможність завдяки можливості проведення розрахунків зі своїми кредиторами точно в визначений строк.

Використання факторингу не є безкоштовним. Але при врахуванні значного прискорення оборотності капіталу підприємство суттєво збільшує свою дохідність. Це збільшення зазвичай з надлишком перевищує суму комісії за факторингове фінансування. А тому витрати на факторинг повністю окупаються.

Отже, у сучасних умовах, коли перед підприємствами особливо гостро постає потреба в оборотних коштах, використання факторингу є пріоритетною можливістю задоволення даних потреб. Факторинг може не тільки допомогти вирішити поточні фінансові проблеми, але й збільшити загальну ефективність діяльності підприємства.

Створення моделі управління дебіторською заборгованістю з використанням факторингу дозволяє повністю уникати ризику неплатоспроможності та підтримувати ліквідність активів на високому рівні.

На сьогодні в Україні ринок факторингових операцій з урахуванням недосконалостей нормативно-правової бази та традиційних особливостей ведення діяльності підприємств має низький рівень розвитку. Але при належній підтримці та подальшому збільшенні його значення використання факторингу буде невід'ємною частиною діяльності передових підприємств.

До пріоритетних напрямів подальшого дослідження цієї тематики можна віднести дослідження особливостей здійснення факторингової діяльності в більш розвинутих країнах та розробку на їх основі рекомендацій щодо посилення ролі факторингу в Україні.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

---

**Література:** 1. Salinger F. International Factoring and Conflicts of Law / F. Salinger // Law and Financial Markets Review. – 2008. – Vol. 1, No. 1. 2. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл ; пер. с англ. В. Лукашевича. – М. : Туран, 1996. – 448 с. 3. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: предоставление финансовых услуг / Питер С. Роуз ; пер. с англ. М. Белова. – М. : Дело Лтд, 1995. – 743 с. 4. Внукова Н. М. Основи факторингу : навч. посіб. / Н. М. Внукова. – К. : Знання, 1998. – 173 с. 5. Гутко Л. М. Механізм здійснення факторингових операцій на страхування ризику невиконаних зобов'язань за договором факторингу / Л. М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 9. – С. 6–9. 6. Веренич О. Г. Облікові аспекти факторингу / О. Г. Веренич, А. П. Шаповалова // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. пр. – Львів : "Львівська Політехніка". – 2007. – № 577. – С. 50–54. 7. Марченко В. С. Факторинг: особливості обліку / В. С. Марченко // Дебет-Кредит. – 2006. – № 25. – С. 25–27. 8. Склеповський Є. В. Ринок факторингових послуг в Україні / Є. В. Склеповський // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 109–115. 9. Смачило В. В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 35–45. 10. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с. 11. Пальчук О. І. Факторинг на ринку фінансових послуг : монографія / О. І. Пальчук ; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2011. – 164 с. 12. Про міжнародний факторинг : Конвенція УНІДРУА від 28.05.1988 р. приєднання 11.01.2006 р. 1–3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.search.ligazakon.ua/l–doc2.nsf/linr1/mll88313.html. 13. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 872–XII від 20 бер. 1991 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua. 14. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html. 15. Говорушко Т. А. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості / Т. А. Говорушко, І. П. Ситник, К. М. Степаненко // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 4. – С. 35–40. 16. Фурман І. В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення / І. В. Фурман // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10 (4). – С. 348–354. 17. Перар Ж. Управление международными денежными потоками / Ж. Перар. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 146 с.

# ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

УДК 657.62:336.201.2

***Ягмур А. І.***

Магістрант 1 року навчання
фінансового факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Узагальнено сучасні наукові підходи щодо визначення поняття "кредитоспроможність" та розглянуто його економічний зміст. Обґрунтовано відмінність між поняттями "кредитоспроможність" та "платоспроможність". Проаналізовано кредитоспроможність позичальника на прикладі діяльності вітчизняного підприємства.*

***Ключові слова:*** *кредитоспроможність, платоспроможність, банківська діяльність, позичальник.*

***Аннотация.*** *Обобщены современные научные подходы к определению понятия «кредитоспособность» и рассмотрено его экономическое содержание. Обоснованно различие между понятиями «кредитоспособность» и «платежеспособность». Проанализирована кредитоспособность заемщика на примере деятельности отечественного предприятия.*

***Ключевые слова:*** *кредитоспособность, платежеспособность, банковская деятельность, заемщик.*

***Annotation.*** *The current scientific approaches to the definition of "creditworthiness" was summarizes and it economic content advisement. The distinguish between the concepts of "creditworthiness" and "ability to pay" is reasonably. The creditworthiness of the borrower on example activity nativy venture was analyzed.*

***Keywords:*** *creditworthiness, solvency, banking, the borrower.*

У процесі надання кредитів перед будь-яким банком постає необхідність оцінки кредитоспроможності позичальників. Її достовірність істотно впливає як на результати конкретних кредитних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива й для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Наслідком систематичних помилок в оцінці кредитоспроможності позичальників може бути погіршення якості кредитного портфеля, через що банк змушений збільшувати витрати на додаткове резервування. У кращому випадку це призводить до погіршення фінансового стану банку, у гіршому – до його банкрутства.

Дослідженню питань оцінки кредитоспроможності позичальників банків присвячено значну кількість праць вітчизняних науковців. Ця проблема набула широкого висвітлення у публікаціях багатьох вітчизняних авторів, зокрема: Ю. Бугель, О. Дзюблюка, А. Мороза, М. Савлук, В. Лагутіна [1–4] та інших.

Узагальнення сучасних підходів науковців щодо визначення поняття "кредитоспроможність" відображено в табл. 1.

Таблиця 1

**Узагальнення підходів щодо визначення поняття "кредитоспроможність"**

| Сутність підходу | Прихильник виділеного підходу |
|---|---|
| Кредитоспроможність – це наявність передумов у позичальника отримати і повернути кредит | В. Колєсников [5], О. Кириченко [6] |
| Кредитоспроможність – це здатність своєчасно та повною мірою розрахуватися за зобов'язаннями | О. Петрук [7] |
| Кредитоспроможність – спроможність позичальника за конкретних умов кредитування в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності | В. Галасюк [8] |
| Кредитоспроможність – можливість підприємства покрити свої поточні боргові зобов'язання | Р. Котовська [9] |
| Кредитоспроможність – оцінка банком можливостей погасити надану позику | М. Назарова [10], В. Янишевська [11] |
| Кредитоспроможність – сукупність фінансових і матеріальних можливостей одержати і сплатити кредит в установлений термін й у повній сумі | Р. Дякова [12] |

© Ягмур А. І., 2015

Як видно з табл. 1, одні автори наголошують на тому, що кредитоспроможність – це наявність передумов для одержання і повернення кредиту. Інші вчені визначають поняття кредитоспроможності як здатність певних суб'єктів розрахуватись за борговими зобов'язаннями.

Згідно з Постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 № 23 "Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями", кредитоспроможність визначається як наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [13].

У більшості наукових праць ототожнюються поняття "кредитоспроможність" та "платоспроможність". Розглянемо основні відмінності цих понять (табл. 2) [14].

Таблиця 2

**Відмінність між поняттями «кредитоспроможність» та «платоспроможність»**

| Кредитоспроможність | Платоспроможність |
|---|---|
| Поняття вужче за поняття "кредитоспроможність" | Містить у собі поняття "кредитоспроможність" |
| Прогнозує платоспроможність підприємства на строк кредиту | Фіксує неплатежі за попередній період або на певну дату |
| Характеризує можливість погашення частини загального боргу, а саме – кредитної заборгованості | Характеризує здатність і можливість погасити всі види заборгованості |
| Джерела погашення: виручка від реалізації продукції, виручка від реалізації майна, що забезпечує кредит, гарантія іншого банку або підприємства, страхове відшкодування | Джерела погашення: виручка від реалізації продукції, виручка від реалізації майна підприємства |

Як видно з табл. 2, поняття кредитоспроможності є значно вужчим за поняття платоспроможності. Це пояснюється тим, що кредитоспроможність визначає платоспроможність позичальника тільки на певний строк – строк дії кредитного договору, та характеризує можливість погашення частини загальної заборгованості, а поняття "платоспроможність" визначає спроможність юридичної чи фізичної особи вчасно погасити всі види заборгованості.

Коефіцієнти кредитоспроможності мають широке застосування в банківському секторі України. Українські банки вже протягом багатьох років розраховують ці показники для визначення якості фінансового стану підприємств-позичальників з метою створення резервів для покриття можливих збитків від кредитних операцій відповідно до Постанови НБУ № 23 від 25.01.2012 р. [13].

Розглянемо кредитоспроможність на прикладі ПАТ "Укрнафта". Фінансові коефіцієнти визначаються відповідно до табл. 3 [13].

Таблиця 3

**Розрахунок коефіцієнтів фінансового стану підприємства**

| Фінансовий коефіцієнт | Характеристика | Формула розрахунку |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| $K_1$ – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня) | Здатність підприємства покривати поточні зобов'язання оборотними активами | Оборотні активи / Поточні зобов'язання |
| $K_2$ – проміжний коефіцієнт покриття | Здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями монетарними оборотними активами. Характеризує очікувану платоспроможність боржника в короткостроковому періоді | Монетарні оборотні активи / Поточні зобов'язання |
| $K_3$ – коефіцієнт фінансової незалежності | Питома вага власного капіталу в загальному обсязі джерел фінансування. Характеризує ступінь залежності підприємства від позичкових джерел фінансування | Власний капітал / Валюта балансу (пасив) |
| $K_4$ –коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом | Рівень фінансування необоротних (довгострокових) активів за рахунок власного капіталу підприємства | Власний капітал / Необоротні активи |

Закінчення табл. 3

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| $K_5$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу | Ефективність використання капіталу підприємства, інвестованого власниками | Чистий прибуток/збиток<br>Інвестований власний капітал |
| $K_6$ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (EBIT) | Характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності до оподаткування та здійснення витрат, пов'язаних із запозиченнями | Фінансові результати від операційної діяльності (EBIT)<br>Чиста виручка від реалізації |
| $K_7$ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (EBITDA) | Характеризує рентабельність продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності до оподаткування, здійснення фінансових витрат та нарахування амортизації | Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування фінансових витрат та нарахування амортизації (EBITDA)<br>Чиста виручка від реалізації + інші операційні доходи |
| $K_8$ – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком | Характеризує ефективність використання (рентабельність) активів підприємства | Чистий прибуток (збиток)<br>Валюта балансу (актив) |
| $K_9$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів | Характеризує ефективність використання оборотних активів підприємства | Чиста виручка від реалізації<br>Оборотні активи |
| $K_{10}$ – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (EBITDA) | Здатність підприємства розраховуватися з боргами за рахунок внутрішніх фінансових джерел | Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування фінансових витрат та нарахування амортизації (EBITDA)<br>Довгострокові та поточні зобов'язання |

Як видно з табл. 3, для визначення фінансового стану підприємства використовуються показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності.

Використовуючи данні фінансової звітності, а саме – "Балансу" та "Звіту про фінансові результати", визначимо коефіцієнти:

– коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня):

K_1 = 9 118 110 / (39 818 + 4 790271 + 501 398 + 49 + 1 466 + 305 241) = 1,62;

– проміжний коефіцієнт покриття:

K_2 = (13 772 35 + 146 649) / (39 818 + 4 790 271 + 501 398 + 49 + + 1 466 + 30 5241) = 0,27;

– коефіцієнт фінансової незалежності:

K_3 = 17 621 182 / 28 241 427 = 0,62

– коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом:

K_4 = 17 621 182 / 19 123 317= 0,92;

коефіцієнт рентабельності власного капіталу:

K_5 = 189 886 / ((1 010 972 + 14 353 198) + (1 010 972+14 036 060)) / 2) = 0,01;

– коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (EBIT):

K_6 = 712 432 / 21 101 331 = 0,03;

– коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (EBITDA):

K_7 = (436 308 + 1 270 320 + 1 620 509) / (21 101 331 + 375 296) = 0,15;

– коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком:

K_8 = 189 886 / ((32 573 402 + 28 241 427) / 2) = 0,01;

– коефіцієнт оборотності оборотних активів:

K_9 = 21 101 331 / ((11 746 288 + 9 118 110) / 2) = 2,02;

– коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (EBITDA):

K_10 = (436 308 + 1 270 320 + 1 620 509) / (967 286 + 39 818 + + 4 790 271 + 501 398 + 49 + 1 466 + 305 241) = 0,50.

Тепер розрахуємо інтегральний показник, враховуючи, що підприємство належить до добувної промисловості. Відповідно до Постанови НБУ № 23 від 25.01.2012 р., використаємо наступну модель розрахунку:

$Z = 0{,}025 \times K_1 + 1{,}9 \times K_3 + 0{,}45 \times K_6 + 1{,}5 \times K_8 + 0{,}03 \times K_9 - 0{,}5$ [13].

Отримаємо: $Z = 0{,}025 \times 1{,}62 + 1{,}9 \times 0{,}62 + 0{,}45 \times 0{,}03 + 1{,}5 \times 0{,}01 + + 0{,}03 \times 2{,}02 - 0{,}5 = 0{,}81$.

Визначимо клас кредитоспроможності підприємства відповідно до отриманого показника та даних табл. 4.

**Таблиця 4**

**Визначення класу боржника-юридичної особи**

| Клас | Значення показника |
|---|---|
| 1 | Більше ніж +1,35 |
| 2 | Від +1,35 до +0,80 |
| 3 | Від +0,79 до +0,51 |
| 4 | Від +0,50 до +0,04 |
| 5 | Від +0,03 до -0,40 |
| 6 | Від -0,41 до -0,75 |
| 7 | Від -0,76 до -1,34 |
| 8 | Від -1,35 до -4,70 |
| 9 | Менше ніж -4,70 |

Відповідно до табл. 4, підприємство належить до 2 класу боржника – юридичної особи.

Отже, для характеристики фінансового стану підприємства та відведення його до відповідного класу боржника використовується метод регресії, який полягає у тому, що чим нижче клас, тим краще фінансовий стан, тобто до 1 класу належать підприємства, які мають найбільш стійке фінансове положення. Відтак, можна сказати, що підприємство "Укрнафта" є підприємством з задовільним фінансовим становищем.

*Науковий керівник – докт. екон. наук, професор Внукова Н. М.*

**Література:** 1. Бугель Ю. Основні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 354 с. 2. Дзюблюк О. В. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності позичальника / О. В. Дзюблюк. – Тернопіль : ТНЕУ "Економічна думка", 2007. – 254 с. 3. Банківські операції : підручник / [А. М. Мороз, М. Т. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.].— К. : КНЕУ, 2006. — 476 с. 4. Лагутін В. Д. Кредитування : теорія та практика : навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – К. : Товариство "Знання", 2007. – 215 с. 5. Банковское дело : учебник / Под ред. В. И. Колесникова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 464 с. 6. Банківський менеджмент : навч. посіб. / За ред. О. А. Кириченка. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с. 7. Петрук О. М. Банківські операції : навч. посіб. / О. М. Петрук, С. З. Мошенський, О. С. Новак. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 568 с. 8. Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В. В. Галасюк // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 5. – С. 54–56. 9. Операції комерційних банків / Р. Котовська, Г. Табачук, Л. Грудзевич та ін. – 3-тє вид. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 500 с. 10. Банковское дело : учебник / Под ред. В. И. Колесникова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 464 с. 11. Янишевская В. М. Анализ платежеспособности предприятий и организаций: Практическое руководство для государственных и иных предприятий / В. М. Янишевська, В. Т. Севру, Т. Е. Лукачер. – М. : ИНФРА-М, 1991. – С. 5–47. 12. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р. С. Дякова, А. В. Бохан, В. М. Горбаль та ін. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2002. – 704 с. 13. Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Правління Національного Банку України № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws /show/z0231-12/0934187094074. 14. Брітченко І. Оцінка кредитоспроможності емітента корпоративних облігацій / І. Брітченко, Р. Перепелиця // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 11. – С. 52–56.

# ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

УДК [657.421:630] (477

***Якуб Н. О.***

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ ім. С. Кузнеця

***Анотація.*** *Розглянуто заповідники та національні парки України як складові природоохоронного фонду. Акцентовано увагу на обліку основних засобів на підприємствах природно-заповідного фонду, розкрито їх особливості та способи відображення витрат на озеленення у бухгалтерському обліку.*

***Ключові слова:*** *заповідники, національні парки, природно-заповідний фонд (ПЗФ), бухгалтерський облік, багаторічні насадження, ліквідація, основні засоби.*

***Аннотация.*** *Рассмотрены заповедники и национальные парки Украины как составляющие природоохранного фонда. Акцентировано внимание на учете основных средств на предприятиях природно-заповедного фонда, раскрыты их особенности и способы отражения расходов на озеленение в бухгалтерском учете.*

***Ключевые слова:*** *заповедники, национальные парки, природно-заповедный фонд (ПЗФ), бухгалтерский учет, многолетние насаждения, ликвидация, основные средства.*

***Annotation.*** *The article considers the reserves and national parks of Ukraine as constituting environmental fund. Attention is accented on accounting of fixed assets in enterprises of natural reserve fund, revealed their features and ways of reflecting the costs of landscaping in accounting.*

***Keywords:*** *Reserves, national parks, natural reserve fund (NRF), Accounting, perennial nasadzheniya, liquidation, plant and equipment..*

У даний час питанням озеленення територій приділяється все більше уваги. Справа не тільки в директивах міської влади, які зобов'язують підприємства упорядковувати прилеглі території, а і турботі керівників про відповідний імідж свого підприємства. Актуальність цієї теми полягає в тому, що зелених насаджень, висаджених як міськими службами, так і звичайними підприємствами, напевно було б значно більше, якби питання відображення витрат в бухгалтерському обліку були чіткіше врегульовані законодавством.

Проблеми обліку основних засобів на підприємствах ПЗФ висвітлені у роботах О. Прокопішиної, В. Єрмаченко, Ю. Лола, В. Моссаковського та інших. У своїх роботах вони надають рекомендації та розкривають методичні підходи щодо ведення обліку операцій на підприємствах ПЗФ, однак недостатньо уваги приділено дослідженню відображення багаторічних насаджень в обліку.

Предмет даного дослідження – процеси системного обліку основних засобів на підприємствах ПЗФ.

Об'єкт – обліково-аналітична система на підприємствах ПЗФ.

Мета – обґрунтування обліково-аналітичних процедур у роботі з основними засобами ПЗФ.

Природно-заповідний фонд становлять ділянки суші і водного простору, природні комплекси та об'єкти яких мають особливу природоохоронну, наукову, естетичну, рекреаційну та іншу цінність і виділені з метою збереження природної різноманітності ландшафтів, генофонду тваринного і рослинного світу, підтримання загального екологічного балансу та забезпечення фонового моніторингу навколишнього природного середовища.

Україна розглядає природно-заповідний фонд як складову частину світової системи природних територій та об'єктів, що перебувають під особливою охороною [1]. Об'єкти природо-заповідного фонду України наведені у табл. 1.

Таке різноманіття об'єктів природо-заповідного фонду України потребує постійного озеленення території, оскільки основна частина "Основних засобів" парків та заповідників є багаторічними насадженнями.

Багаторічні зелені насадження повною мірою відповідають визначенню основних засобів, наведених у ПБО-7. Тобто це такі ж "матеріальні активи для здійснення адміністративних і соціально- культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року", як і будь-які інші основні засоби. Для обліку багаторічних насаджень Інструкцією № 291 передбачено рахунок 108 "Багаторічні насадження". Придбані підприємством багаторічні насадження зараховуються на баланс за їх первісною вартістю, яка визначається на підставі норм п. 8–13 ПБО-7.

© Якуб Н. О., 2015

Таблиця 1

**Об'єкти природо-заповідного фонду України, їх види та мета створення**

| Способи створення | Вид | Мета створення | Підприємство |
|---|---|---|---|
| Природні території | Природні та біосферні заповідники | збереження природних комплексів та об'єктів на їх території, проведення наукових досліджень і спостережень за станом навколишнього середовища | Асканія-Нова, Чорноморський заповідник |
| | Національні парки | збереження цінних природних та історико-культурних комплексів і об'єктів та створення умов для організованого туризму | Карпатський та Шацький національні парки |
| | Заказники | збереження і відтворення природних комплексів чи їх окремих компонентів | Болото Мох, Дорогинський заказник |
| | Регіональні ландшафтні парки | збереження в природному стані типових або унікальних природних комплексів та об'єктів, а також забезпечення умов для організованого відпочинку населення | Бакальська коса, Кизил-Коба |
| Штучно створені | Дендрологічні парки | збереження і вивчення у спеціально створених умовах різноманітних видів дерев і чагарників та їх композицій для найбільш ефективного рекреаційного використання | Софіївка, Олександрія |
| | Парки садово-паркового мистецтва | для естетичного поліпшення краєвиду і для відпочинку населення | Голосіївський ліс |
| | Ботанічні сади | збереження, вивчення, акліматизації, розмноження в спеціально створених умовах рідкісних і типових видів місцевої і світової флори | Кременецький ботанічний сад, Кам'янець-Подільський |

Стосовно багаторічних насаджень, об'єктом основних засобів може бути визнана як одиночна рослина, так і "комплекс насаджень", оскільки, згідно з ПБО-7, об'єктом основних засобів може бути:

- окремо взятий матеріальний актив;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення.

Наприклад, у процесі озеленення двох різних територій в рамках одного і того ж підприємства в бухгалтерському обліку можуть бути оприбутковані два об'єкта основних засобів. До складу кожного з них увійдуть ті насадження, які розташовані на відповідній території.

Амортизація таких об'єктів основних засобів, як багаторічні насадження, нараховується за тими ж правилами, що й амортизація будь-яких інших об'єктів, тобто з застосуванням будь-якого з методів, передбачених п. 26 ПБО-7.

Витрати на придбання та висаджування однорічних насаджень (квітів, газонів тощо) повинні враховуватися в бухгалтерському обліку відповідно до норм ПБО-9. Отже, відповідні матеріали повинні оприбутковуватися у складі вартості запасів за первісною вартістю, визначеною на підставі норм п. 9–13 ПБО-9, і списуватися у міру їх "використання" на витрати діяльності [2]. Приклад відображення витрат на озеленення в бухгалтерському та податковому обліках наведено у табл. 2.

Таблиця 2

**Витрати на озеленення у бухгалтерському обліку**

| Зміст операції | Д | К |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Відображено витрати на придбання саджанців | 152 | 631 |
| Відображено суму ПДВ | 641 | 631 |
| Оплачено посадковий матеріал постачальнику | 631 | 311 |
| Відображено витрати з висадки саджанців із залученням сторонньої організації | 152 | 631 |
| Відображено суму ПДВ | 641 | 631 |
| Відображено витрати з висадки інших рослин власними силами | 152 | 66 |
| Оприбутковано об'єкт основних засобів | 108 | 152 |
| Висаджені в грунт однорічні рослини | 92 | 20 |
| Нарахована сума амортизації | 92 | 13 |

У результаті проведеного дослідження було визначено основні засоби на підприємствах природо-заповідного фонду – це багаторічні насадження. Їх облік здійснюється за тими ж правилами, що й облік "звичайних" основних засобів. Необхідно розробити державні заходи щодо підтримки підприємств ПЗФ з метою покращення рекреаційного покращення країни. Практичний та науковий інтерес матимуть дослідження, спрямовані на обґрунтування ознак класифікації зелених насаджень, враховуючі специфіку ПЗФ.

*Науковий керівник – канд. екон. наук, доцент Прокопішина О. В.*

**Література:** 1. Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tourism.gov.ua. 2. Моссаковський В. Облік основних засобів / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 38–48.