



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ та ТЕХНОЛОГІЙ

ВІСНИК

№3(22)2013



**КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ**
04078, м. Київ,
вул. Білицька, 41/43
(044) 430 15 77, 353 42 42
info@kibit.edu.ua

РЕКТОР: ЯКОВЛЕВА Олена В'ячеславівна
— кандидат філософських наук, професор
РІК ЗАСНУВАННЯ — 1961
КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ:
бакалавр, спеціаліст, магістр
РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ — III, IV

ШКОЛА БІЗНЕСУ КІБІТ

Відкрита у 2004 році.
Надає повний обсяг
послуг з бізнес-освіти.
Діють короткострокові
програми PDS, MBA.

www.kibit.edu.ua

Ліцензія АД № 034560
від 04.05.2012 р.

ФІЛІЇ КІБІТ:

БІЛОЦЕРКІВСЬКА ФІЛІЯ
09100, вул. Логінова, 39/2,
тел.: 8 (0446) 333 108;
8 (04463) 512 77
e-mail: info_bc@kibit.edu.ua

ВІННИЦЬКА ФІЛІЯ
21022, вул. Тарногородського, 46
тел.: 8 (0432) 69 32 62;
8 (0432) 63 06 77
e-mail: info_vn@kibit.edu.ua

ЖИТОМИРСЬКА ФІЛІЯ
10029, вул. Комерційна, 2а
тел.: 8 (0412) 44 84 07;
8 (0412) 48-24-50
e-mail: info_gt@kibit.edu.ua

ЗАПОРІЗЬКА ФІЛІЯ
69123, вул. 14 Жовтня, 15
тел.: 8 (061) 270 60 87;
8 (061) 277 00 81
e-mail: info_zp@kibit.edu.ua

ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
91006, кв. Южний, СШ № 51
тел.: 8 (0642) 711 706;
8 (0642) 710 798
e-mail: info_lg@kibit.edu.ua

НІЖИНСЬКА ФІЛІЯ
16604, вул. Незалежності, 42
тел.: 8 (04631) 9 03 51/52;
8 (04631) 7 51 41
e-mail: info_ng@kibit.edu.ua

УМАНСЬКА ФІЛІЯ
20300, пров. К. Цеткін, 2
тел.: 8 (04744) 4 28 20;
8 (04744) 3 50 44
e-mail: info_ym@kibit.edu.ua

ФАКУЛЬТЕТИ:

■ МЕНЕДЖМЕНТУ ■ ЕКОНОМІКИ ■ ПСИХОЛОГІЇ

0306

МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ:

менеджмент туристичної індустрії
менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
менеджмент підприємницької діяльності
менеджмент промислових підприємств
менеджмент охорони праці

0305

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО:

фінанси
облік і аудит

0301

СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ НАУКИ:

психологія праці та управління
педагогічна психологія
клінічна психологія

ДРУГА ВИЩА ОСВІТА

за всіма напрямками

МАГІСТРАТУРА

за спеціальністю «фінанси»

МАТЕРІАЛЬНО- ТЕХНІЧНА БАЗА:

власні навчальні приміщення,
комп'ютерні класи, доступ до Інтернет,
бібліотека, читальний зал,
власна поліграфічна база

ПРОФЕСОРСЬКО- ВИКЛАДАЦЬКИЙ СКЛАД:

висококваліфіковані фахівці
(професори, доценти,
спеціалісти-практики)

ФОРМИ НАВЧАННЯ:

денна, заочна

Диплом бакалавра, спеціаліста,
магістра державного зразка. Студенти проходять практику у державних та комерційних установах. Працює служба працевлаштування студентів. Здійснюються мовні та фахові стажування студентів за кордоном. На запрошення Інституту лекції читають професори з провідних Університетів Західної Європи. Ведеться підготовка до незалежного зовнішнього тестування з математики, української мови та літератури, історії України.

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

В І С Н И К

Випуск № 3 (22)

Київ
Видавництво КІБіТ
2013

*Висловлюємо подяку президенту Київського інституту бізнесу та технологій
Яковлевій Ірині Іванівні за підтримку видання*

Наукові статі присвячені актуальним проблемам економіки, управління, інформаційних технологій, економічного аналізу сучасного стану України.

Вісник розрахований на наукових працівників та фахівців, які займаються питанням розвитку економіки України.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

ПАСТУХОВА В.В., *д-р. екон.наук – голова редколегії*
ЯКОВЛЕВА О.В., *канд. філос.наук, ректор КІБІТ*
ЯЗИНІНА Р.О., *д-р. географ. наук – відповідальний секретар*
ВЄТЧИНОВ І.А., *д-р. екон. наук*
МИХАЙЛОВ В.С., *д-р. екон.наук*
ШИНКАРУК Л.В., *д-р. екон.наук*
ГЕРАСИМОВИЧ А.М., *д-р. екон.наук*
КОНЧИН В.І., *канд. екон. наук*
СВЕРДАН М.М., *канд. екон.наук*
ЄНА О.В., *канд. екон. наук*
КОРОСТЕЛЬОВ В.А., *канд. екон. наук*

Збірник входить до переліку періодичних наукових фахових видань, в якому можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня доктора та кандидата з економічних наук, затвердженого постановою президії ВАК України від 10.11.2010 р. № 1-05/7 //Бюлетень ВАК України. – 2010. – №12

Відповідальний за випуск – **ЯЗИНІНА Р. О.**, *д-р географ. наук*

Вісник Київського інституту бізнесу та технологій
№ 3 (22) 2013

Видається з 2004 р.

Свідоцтво про державну реєстрацію
В Держкомітеті телебачення і радіомовлення
серія КВ № 880 від 01.06.2004

Засновник: ПВНЗ “КІБІТ” ТОВ

Затверджено до друку Вченою Радою
Київського інституту Бізнесу та технологій
Протокол № 3 від 30 жовтня 2013 року

Тираж 500

Адреса редакції:
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64

Видавець – ПВНЗ “Київський інститут
бізнесу та технологій” ТОВ
04078, м.Київ, Білицька 41/43
Телефон для довідок: 8-044-430-32-64
e-mail: vestnik@kibit.edu.ua

За достовірність інформації в публікаціях
відповідальність несуть автори статей.

УДК 36:519.857.3

АНДРЕЄВ М.В., д.ф.-м.н.

м. Київ

ЗБУРЕНІ ПРОЦЕСИ РИЗИКУ ТА СЛАБКОКЕРОВАНІ ПРОЦЕСИ МАРКОВСЬКОГО ВІДНОВЛЕННЯ В ЗАДАЧАХ СТРАХУВАННЯ

***Анотація.** Вивчаються збурені дифузійною процесом страхового ризику з марковськими надходженнями страхових подій. Наведено явні формули для перетворень Лапласа часу відновлення, розподілу максимальної величини розорення та розподілу дивідендних виплат до розорення. Досліджено слабкокерований процес марковського відновлення страхової діяльності з побудовою ефективної стратегії превентивних заходів стосовно слабких збурень надходження страхових подій для забезпечення максимальної вигоди страхової діяльності до розорення.*

***Ключові слова:** збурені процеси ризику, час відновлення, дивідендний бар'єр, слабкокерований процес марковського відновлення.*

***Аннотация.** Изучаются возмущенные диффузией процессы страхового риска с марковскими поступлениями страховых событий. Приведены явные формулы для преобразований Лапласа времени восстановления, распределения максимальной величины разорения и распределения дивидендных выплат до разорения. Исследован слабоуправляемый процесс марковского восстановления страховой деятельности с построением эффективной стратегии превентивных мероприятий относительно слабых возмущений поступления страховых событий для обеспечения максимальной полезности страховой деятельности до разорения.*

***Ключевые слова:** возмущенные процессы риска, время восстановления, дивидендный барьер, слабоуправляемый процесс марковского восстановления.*

***Mykola Andreev Perturbed Risk Processes and Weakly Controlled Markov Renewal Processes in Insurance Problems.** Perturbed by diffusion insurance risk processes with Markovian arrivals of insurance events are studied. The explicit formulas are presented for the Laplace transform of the recovery time, the distribution of the maximum severity of ruin and the distribution of the dividend payments prior to the ruin. We research weakly controlled Markov renewal process of insurance activity with construction of effective policy of preventive measures relative to weakly perturbed insurance events arrivals in order to ensure maximum utility of insurance activity prior to the ruin.*

***Key words:** perturbed risk processes, time of recovery, dividend barrier, weakly controlled Markov renewal process.*

Постановка проблеми. Понад 300 років тому Ллойд, власник кав'ярні в Лондоні, усвідомив необхідність страхування транспортних ризиків у морських перевезеннях. На сьогодні страхова компанія Ллойд оф Лондон лише за один робочий день приймає страхових внесків на суму більш як 25 мільйонів фунтів стерлінгів. Страхова діяльність полягає в тому, що страхувальник (клієнт) сплачує страхові внески, а страховик (страхова компанія) бере на себе зобов'язання провести страхову виплату, яка компенсує збитки, відповідно страховому полісу у випадку виникнення страхової події.

Існування ризиків для життя, власності, навколишнього середовища тощо, викликає створення величезної всесвітньої індустрії, що забезпечує фінансове покриття непередбачених втрат. У центрі всього цього лежить незаперечна присутність випадковості.

Мета статті – показати, як теорія ймовірностей, зокрема, процеси відновлення, теорія марковських процесів і слабкокерованих процесів марковського відновлення, використовуються для розв'язання задач у страховій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі результатів статей Лі [9] та Рена [10], [13], подати явні формули для перетворення Лапласа: часу першого досягнення певного рівня до розорення; часу відновлення; ймовірності того, що накопичений страховий капітал досягне певного рівня до розорення; розподілу максимальної величини розорення та розподілу дивідендних виплат до розорення. Цей аналіз приводить до формул, які узагальнюють, зокрема, формули для класичних пуассонових збурень. На основі результатів статті Королюка, Андрєєва [19] дослідити нову модель процесу марковського відновлення страхування, у якій слабке ефективне керування збуреннями, пов'язаними з надходженнями страхових подій, забезпечує максимум очікуваної вигоди.

Виклад основного матеріалу. Оптимізація страхової діяльності зумовлює той факт, що справляє на стан страхової компанії регулювання процесу надходження страхових внесків, з одного боку, а з іншого,

процес управління страховою діяльністю за умов екстремальних ситуацій, результат появи яких може призвести до припинення діяльності страхової компанії, тобто до її розорення. Визначальними характеристиками страхової діяльності є страховий ризик і очікуваний доход. Кроки управління процесом страхового ризику мають здійснюватись в залежності, по-перше, від марковських надходжень страхових подій або подій ситуацій для прийняття хеджувальних рішень і, по-друге, від ряду сталих у процесі страхової діяльності хеджувальних заходів і їхньої придатної здатності вирішувати поставлені задачі. Кроки слабого управління процесом марковського відновлення мають здійснюватись, по-перше, шляхом максимізації очікуваного доходу для страхової компанії до часу її розорення з метою компенсації можливих страхових витрат і, по-друге, визначенням ефективної стратегії прийняття запобіжних заходів щодо появи страхових подій.

З математичної точки зору постає питання про обчислення ймовірності розорення страхової компанії і той інструментарій, за допомогою якого це можна досягти. Використовуючи ідеї теорії відновлення, зокрема, рівняння відновлення, Крамером [2] в аналітичному вигляді отримано формулу для ймовірності розорення. Мартингалні методи дозволили Герберу [3] розглянути різні узагальнення процесу появи моментів страхових виплат і врахувати вплив інфляції та інших явищ, які впливають на динаміку страхової діяльності, при цьому основним інструментарієм виступає опціональна теорема про зупинку або теорема про перетворення вільного вибору.

Якщо процес появи моментів страхових виплат є процесом відновлення, то можливий постійний розмір страхових внесків за постійної страхової надбавки. За фіксованої страхової надбавки необхідно, щоб за будь-який часовий інтервал очікуваний доход був пропорціональним очікуваним витратам.

Процеси відновлення в якості процесів появи моментів страхових виплат допускають постійний розмір страхових внесків і розорення може трапитись лише в момент відновлення. Це значно спрощує обчислення ймовірності розорення. Перше дослідження з цього приводу належить Спарре–Андерсену [1], [20], тому моделі з процесом відновлення називають моделями Спарре–Андерсена [13]. В подальшому ці моделі значно ускладнились у зв'язку з узагальненням процесу ризику, в якому розмір страхових внесків залежить від марковського процесу надходження страхових подій, і процес ризику може збурюватись стандартним броуновим рухом.

Суть процесу ризику виражається моделлю резерву страхової компанії:

“початковий капітал” + “надходження від страхових внесків” – “страхові виплати на позови клієнтів”, а розорення страхової компанії означає досягнення процесом ризику від’ємного резерву, тобто її банкрутство.

За останні 10 років марковські процеси надходжень від страхових внесків, тобто змінний розмір страхових внесків, що сприяє включенню в процес ризику очікуваних дисконтних дивідендів і загальних дивідендів, інтенсивно вивчались в математичній літературі з теорії незбуреного та збуреного процесів ризику [5], [9], [11]. Саме з такої точки зору слід розглядати процеси ризику, щоб можна було проводити бізнес–аналіз діяльності страхової компанії.

Завдяки наявності наведених вище теорій і сукупності методів за допомогою яких стало можливим вивчати процеси ризику та різні аспекти діяльності страхових компаній, створено повнокровну галузь науки, яка називається страховою або актуарною математикою. Немає можливості тут охопити її повністю. Наведемо лише короткий огляд нових результатів, отриманих різними авторами для збурених дифузійних процесів ризику [9], [10],[11] та результатів дослідження запропонованої автором слабо керованої моделі марковського відновлення, за допомогою якої розв’язано задачу максимізації очікуваного доходу страхової компанії до часу її розорення з метою компенсації можливих страхових витрат і побудовано ефективну стратегію прийняття запобіжних заходів щодо появи страхових подій.

У доповіді використано результати Рена та Лі, що стосуються збурених класичних процесів ризику та збурених процесів ризику в марковському середовищі. У вступі описано збурений броуновим рухом процес ризику, в якому позови на страхові виплати описані марковським процесом надходження страхових подій, і цей процес впливає як на процес накопичення капіталу страхової компанії, так і на інтенсивність дифузійного збурення процесу ризику.

У розділі, що стосується збуреного процесу ризику дифузійною, отримано, при заданому рівні початкового капіталу, явний вигляд перетворення Лапласа для моменту першого досягнення збуреним процесом ризику наперед заданого рівня перед розоренням. Цей результат узагальнює результат Гаррісона для процесу ризику збуреного марковським броуновим рухом за відсутності стрибків [8], узгоджується з узагальненим фундаментальним рівнянням Лумберга [20] та рівнянням Гербера та Ландрі [4] для збуреного пуассоновим процесом класичного процесу ризику.

У розділі, присвяченому часу відновлення у випадку, коли дифузійне збурення процесу ризику викликає розорення, процес накопичення капіталу “відновлює” процес ризику миттєво, і час відновлення

процесу ризику співпадає з часом розорення. Завдяки ефективному регулюванню процесу накопичення капіталу, збурений процес ризику є регенеративним процесом. З урахуванням того, що процес ризику не має стрибків вгору, визначається перетворення Лапласа очікуваного часу відновлення, що визначається процесом відновлення, обумовленим марковським процесом надходження страхових подій за умови, що задана величина початкового капіталу.

У розділі, в якому йдеться про розподіл максимальної величини розорення, як і в попередньому розділі розглядається випадок, коли дифузія викликає розорення і процес ризику повертається до нульового рівня (перетинаючи його знизу–вверх) миттєво, завдяки ефективному регулюванню процесу накопичення капіталу, тому максимальна величина розорення визначається лише тоді, коли страховий позов викликає розорення. Для знаходження імовірнісного розподілу максимальної величини розорення визначається імовірнісний розподіл абсолютного значення процесу ризику на часі між моментами відновлення для процесу відновлення, обумовленим марковським процесом надходження страхових подій за умови, що задана величина початкового капіталу.

Цікавим для бізнес-аналізу в страховій діяльності є наступний розділ, в якому вивчаються агреговані страхові дивіденди $D(t)$, які виплачуються в момент t , для моделі ризику за наявності постійного дивідендного бар’єру. Розглядається новий процес ризику $U_b(t)$, отриманий в результаті модифікації вихідного процесу ризику дивідендною виплатою. Якщо процес ризику $U_b(t)$ перевищує деякий постійний бар’єр b , більший за величину початкового капіталу u , тоді виплачуються дивіденди до тих пір, поки значення процесу $U_b(t)$ не стануть меншими за b . Нехай $U_b(t)$ – процес ризику з початковим капіталом $U_b(0) = u$ і визначається час розорення як $\bar{T} = \inf\{t \geq 0 : U_b(t) < 0\}$. Нехай $\delta > 0$ дисконт-фактор, за допомогою якого визначаються дисконтні агреговані дивіденди з поточною вартістю $D_{u,b} = \int_0^{\bar{T}} e^{-\delta t} dD(t)$, $0 < u < b$, до моменту розорення \bar{T} із заданим початковим капіталом u .

Визначається $V_i(u; b) = \mathbf{M}_i[D_{u,b} | U_b(0) = u]$, $0 \leq u \leq b$, $i = 1, 2, \dots, m$ – очікувана поточна вартість дивідендних виплат перед розоренням при заданому початковому стані i , для марковського процесу надходження страхових подій з фазовим простором станів $E = \{1, 2, \dots, M\}$ і початковим капіталом u . Для $M \times 1$ вектора $\vec{V}(u; b) = (V_1(u; b), V_2(u; b), \dots, V_M(u; b))$ Лі та Реном отримано явний вигляд.

В останньому розділі досліджено слабкокерований процес марковського відновлення (СКПМВ) з малими керованими стохастичними збуреннями в скінченному фазовому просторі станів (ФПС) $E = \{1, 2, \dots, M\}$. СКПМВ задається напівмарковським ядром $Q_{kr}^{\varepsilon, f} \equiv p_{kr}^{\varepsilon, f} G_k(t)$, $t \in [0, \infty)$, $p_{kr}^{\varepsilon, f} = p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1, f}$ – ймовірності переходу вкладеного ланцюга Маркова (ВЛМ), ε – малий параметр. Матриця перехідних ймовірностей (МПЙ) $P_0 = \{p_{kr}^0, k, r \in E\}$ незбуреного ергодичного ланцюга Маркова ($X_n^0, n \geq 0$) має стаціонарний розподіл $\rho = (\rho_1^0, \dots, \rho_M^0)$, і характеризує усталений процес страхової діяльності, а $P_1^f = \{p_{kr}^{1, f}, k, r \in E\}$ – деяка матриця керованих стохастичних збурень (МКСЗ), яка характеризує слабкий вплив ($0 \leq \varepsilon \leq 1$) зовнішнього середовища (процесу надходження страхових подій) на усталений процес страхової діяльності, f – стаціонарна детермінована стратегія прийняття запобіжних заходів щодо надходження страхових подій, задається функцією $E \rightarrow A$. Матриця $P_\varepsilon^f = P_0 - \varepsilon P_1^f$ представляє МПЙ для ВЛМ вихідного СКПМВ. $G_k(t)$ – функція розподілу часу перебування СКПМВ у стані k .

Вводиться поняття доходу від слабкокерованого процесу марковського відновлення страхової діяльності, пов’язаного з динамікою СКПМВ. Якщо у стані k прийнято рішення $a \in A$ (A – компактний простір рішень (КПР)) і час, проведений у стані k дорівнює t , то доход за час t дорівнює $r_k(t, a)$. Функція $r_k(t, a)$ припускається вимірною по t і обмеженою по k, a . Позначимо $\varphi_k(a) = \int_0^\infty r_k(t, a) G_k(dt)$.

Критерієм оптимальності для стратегії f є очікуваний дохід від слабкокерованого процесу марковського відновлення страхової діяльності, або ціна стратегії f , що визначається функціоналом, заданим на траєкторіях СКПМВ у вигляді

$$u_{\varepsilon}^f(k) = \mathbf{M}_{\varepsilon}^f \{L | x_0 = k\}; L = \sum_{n=0}^{\tau_{\varepsilon}^f} \varphi_{x_{n-1}^{\varepsilon}}(a_n) + \psi_0(a_{\tau_{\varepsilon}^f}) \quad (1)$$

де $\mathbf{M}_{\varepsilon}^f$ – символ математичного сподівання, що відповідає МПЙ P_{ε}^f , τ_{ε}^f – момент розорення; обумовлений стратегією f ; $\psi_0(a_{\tau_{\varepsilon}^f})$ – обмежена функція дивідентних виплат від прийняття рішення стосовно розорення в момент τ_{ε}^f .

Стратегія f^* оптимальна, якщо

$$u_{\varepsilon}^{f^*(k)}(k) - u_{\varepsilon}^{f(k)}(k) \geq 0 \quad \forall f \in F_0, \forall k \in E,$$

де F_0 – клас стаціонарних детермінованих стратегій; а очікувана вигода, що відповідає оптимальній стратегії f^* позначається через u_{ε}^* .

Задача побудови оптимальної стратегії за умов, що задана P_{ε}^f – модель із скінченим ФПС E , компактним простором рішень A та критерієм оптимальності очікуваної вигоди (1), зводиться до виводу рівняння оптимальності, якому задовольняє максимальна очікувана вигода та знаходженню його розв'язку, на основі якого будується оптимальна стратегія.

Вектор оптимальної очікуваної вигоди $u_{\varepsilon}^* = \{u_k(f_{\varepsilon}^*(k)); k \in E\}$ задовольняє нелінійному рівнянню оптимальності типу Беллмана [19]

$$u_{\varepsilon}^* = \max_{f \in F_0} \{\varphi^f + \varepsilon \psi^f + P_{\varepsilon}^f u_{\varepsilon}^*\}, \quad (2)$$

у якому задані матриця $P_{\varepsilon}^f = \{p_{kr}^0 - \varepsilon p_{kr}^{1,f(k)}; k, r \in E\}$, (p_{kr}^0 і $p_{kr}^{1,f(k)} - kr$ – ті елементи матриць P_0 і P_1^f відповідно) та вектори $\varphi^f = \{\varphi_k(f(k)); k \in E\}$, $\psi^f = \{\psi_k(f(k)); k \in E\}$ (додатні компоненти вектора вигоди $\varphi_k(f(k))$ та від'ємні компоненти вектора $\psi(f(k))$ характеризують поточну вигоду за стаціонарним рішенням $f(k)$ у стані k і величину дивідентних виплат при закінченні відновлення страхової діяльності у стані k , відповідно); $E_0 := E \cup \{0\}$, E – простір станів з усталеною практикою відновлення страхової діяльності; $\{0\}$ – стан розорення або припинення процесу відновлення; f – стратегія із заданого класу стратегій F_0 зі значеннями у просторі рішень A ; $u_{\varepsilon}^* = u_{\varepsilon}^{f^*}$, де f_{ε}^* – оптимальна стратегія, що реалізує максимум у правій частині рівняння оптимальності (2), $0 < \varepsilon < 1$.

Використовуючи результати теорії збурення звідно-оборотних операторів на спектрі та методи послідовної оптимізації, знайдемо розв'язок рівняння оптимальності та алгоритм побудови оптимальної стратегії.

Шукаємо представлення розв'язку рівняння оптимальності (2) у вигляді степеневого ряду за малим параметром ε , тобто

$$u_{\varepsilon}^* = \sum_{m=1}^{\infty} \varepsilon^m u_m^*, \quad (3)$$

коефіцієнти якого задовольняють системі рівнянь

$$\begin{aligned} (I - P_0)u_{-1}^* &= 0, \\ (I - P_0)u_0^* &= \max_{f \in F_0} \{\varphi^f - P_1^f u_{-1}^*\}, \\ (I - P_0)u_1^* &= \max_{f \in F_1} \{\psi^f - P_1^f u_0^*\}, \\ (I - P_0)u_m^* &= \max_{f \in F_m} P_1^f u_{m-1}^*, m \geq 2, \end{aligned} \quad (4)$$

де

$$\begin{aligned} F_1 &= \{f \in F_0 : (I - P_0)u_0^* = \varphi^f - P_1^f u_{-1}^*\}, \\ F_2 &= \{f \in F_1 : (I - P_0)u_1^* = \psi^f - P_1^f u_0^*\}, \\ F_m &= \{f \in F_{m-1} : (I - P_0)u_{m-1}^* = -P_1^f u_{m-2}^*\}, m \geq 3. \end{aligned}$$

Застосовуючи до системи (4) алгоритм Вішіка-Люстерніка, модернізований для P_ε^f -моделі в [19], маємо

$$\begin{aligned} u_{-1}^* &= \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, \\ u_m^* &= R_0 \varphi_m^* + \hat{\psi}_{m+1}^* / \hat{q}^* \mathbf{1}, m \geq 0, \end{aligned} \quad (5)$$

де

$$\begin{aligned} \hat{\varphi}^* / \hat{q}^* &= \max_{f \in F_0} \{\hat{\varphi}^f / \hat{q}^f\}, \hat{\varphi}^f = \sum_{k \in E_0} \rho_k \varphi_k(f(k)); \\ \hat{q}^f &= \sum_{k \in E_0} \rho_k P_{k0}^{1,f(k)}; \end{aligned}$$

$R_0 = [I - P_0 + \Pi]^{-1} - \Pi$ – узагальнений обернений оператор до оператора $(I - P_0)$, $\Pi = [\mathbf{1} \otimes \rho]$ – власний проектор оператора (матриці) $(I - P_0)$ де $\mathbf{1} = (1, \dots, 1)'$, $\rho = (\rho_1, \dots, \rho_M)$ – правий і лівий власні вектори оператора (матриці) P_0 , \otimes – знак тензорного множення;

$$\begin{aligned} \varphi_0^* &= \max_{f \in F_0} \{\varphi^f + q^f \hat{\varphi}^* / \hat{q}^*\}, q^f \in P_1^f \mathbf{1}, \\ \varphi_1^* &= \max_{f \in F_1} \{\psi_1^f + q^f \psi_1^* / \hat{q}^*\}, \psi_1^f = \psi^f - P_1^f R_0 \varphi_0^*, \\ \varphi_m^* &= \max_{f \in F_m} \{\psi_m^f + q^f \hat{\psi}_m^* / \hat{q}^*\}, \psi_m^f = P_1^f R_0 \varphi_{m-1}^*, \\ \hat{\psi}_m^* / \hat{q}^* &= \max_{f \in F_m} \{\hat{\psi}_m^f / \hat{q}^f\}, \hat{\psi}_m^f = \sum_{k \in E} \rho_k \psi_m(f(k)), m \geq 2. \end{aligned}$$

Стационарна стратегія f_ε^* , яка реалізує максимум правої частини системи рівнянь (4), тобто задовольняє системі рівнянь (5) є оптимальною. Знаходження оптимальної стаціонарної детермінованої стратегії f_ε^* при фіксованому ε реалізується алгоритмом, на k -му кроці якого вибирається наближення $f_\varepsilon^{(k)}$ стратегії f_ε^* за умов

$$\begin{aligned} \hat{\varphi}^{f_\varepsilon^{(k)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k)}} \mathbf{1} &\geq \hat{\varphi}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} \mathbf{1}, \\ R_0 \hat{\varphi}_m^{f_\varepsilon^{(k)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_\varepsilon^{(k)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k)}} \mathbf{1} &\geq R_0 \hat{\varphi}_m^{f_\varepsilon^{(k-1)}} + \hat{\psi}_{m+1}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} / \hat{q}^{f_\varepsilon^{(k-1)}} \mathbf{1}, m \geq 0. \end{aligned} \quad (6)$$

Зупинка алгоритму відбувається тоді, коли узагальнені нерівності (6) перетворюються в рівності.

Алгоритм покращення стратегій, заданий узагальненими нерівностями, значно спрощується при досить малих $\varepsilon > 0$. При $\varepsilon \rightarrow 0$ $\lim \varepsilon u_\varepsilon^* = u_{-1}^*$. При цьому u_{-1}^* визначається першою нерівністю системи (6). Стационарна стратегія, \tilde{f}_0 , що реалізує максимум у першій нерівності (6), називається асимптотично оптимальною. Для знаходження асимптотично оптимальної стаціонарної стратегії \tilde{f}_0 , розглядається алгоритм, на k -му кроці якого вибирається k -те її наближення $\tilde{f}_0^{(k)}$ з умови

$$\hat{\varphi}^{\tilde{f}_0^{(k)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k)}} \mathbf{1} \geq \hat{\varphi}^{\tilde{f}_0^{(k-1)}} / \hat{q}^{\tilde{f}_0^{(k-1)}} \mathbf{1}. \quad (7)$$

Зупинка алгоритму відбувається за умови, коли узагальнена нерівність (7) перетворюється в рівність.

Таким чином, стратегія f^* максимізує критерій очікуваної вигоди від процесу відновлення страхової діяльності, а процес марковського відновлення описує динаміку страхової діяльності при ефективній стратегії прийняття запобіжних заходів щодо появи страхових подій.

Висновки. Проведено системний аналіз збурених дифузійно ризикових процесів з марковськими надходженнями страхових подій. Наведено короткий огляд основних результатів, представлених явними формулами для перетворення Лапласа часу першого досягнення заданого рівня капіталу перед розоренням, максимальної величини розорення, часу відновлення (поширеного визначення для випадку, коли дифузія спричиняє розорення) та розподілу дивідендних виплат до розорення.

Запропоновано нову стохастичну модель слабко-керованого процесу марковського відновлення страхової діяльності, в якій реалізовано слабке керування збуреннями, пов'язаними з випадковими надходженнями страхових подій і дивідендними виплатами, що забезпечує максимальну очікувану вигоду. Побудовано дві стратегії слабого керування за критерієм очікуваної вигоди – оптимальну і асимптотично оптимальну, останню легко реалізувати на практиці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Badescu A. Discussion on "The Discounted Joint Distribution of the Surplus Prior to Ruin and the Deficit at Ruin in a Sparre Andersen Model" / A. Badescu // *North American Actuarial Journal* – 2008. – 12(2). – P. 210–212.
2. Cramer H. On some questions connected with mathematical risk / H. Cramer // *Univ. California Publ. Statist.*, 1954. – V. 2.
3. Gerber H. U. When Does the Surplus Reach a Given Target? // H. U. Gerber // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 1990. – 9. – P. 115–119.
4. Gerber H. U. On the Discounted Penalty at Ruin in a Jump-Diffusion and the Perpetual Put Option / H. U. Gerber, U.B. Landry // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 1998. – 22. – P. 263–276.
5. Gerber H. U. A note on the dividends-penalty identity and the optimal dividend barrier / H. U. Gerber, S. X. Lin, Y. Yang. // *ASTIN Bulletin*. – 2006. – 36. – P. 489–503.
6. Gerber H. U. On the Time Value of Ruin / H. U. Gerber, E.S.W. Shiu. // *North American Actuarial Journal*. – 1998. – 2(1). – P. 48–78.
7. Gerber H. U., E.S.W. Shiu Optimal Dividends: Analysis with Brownian Motion / H. U. Gerber, E.S.W. Shiu // *North American Actuarial Journal* – 2004. – 8(1). – P. 1–20.
8. Harrison M. *Brownian Motion and Stochastic Flow Systems* [monograph] / M. Harrison – 1985. – W&S: N.Y.
9. Li S. The distribution of the dividend payments in the compound poisson risk model perturbed by diffusion / S. Li // *Scandinavian Actuarial Journal* – 2006. – 2: – P. 73–85.
10. Li S. The Gerber –Shiu Function in a Sparre Andersen Risk Process Perturbed by Diffusion // S. Li, J. Garrido. // *Scandinavian Actuarial Journal* – 2005. – 3: – P. 161–186.
11. Li S. Moments of the dividend payments and related problems in a Markov-modulated Risk Model / S. Li, Y. Lu // *North American Actuarial Journal* – 2007. – 11(2). – P. 65–76.
12. Picard P. On Some Measures of the Severity of Ruin in the Classical Poisson Model / P. Picard // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 1994 – 14: – P. 107–115.
13. Ren J. Discussion of "The Time of Recovery and the Maximum Severity of Ruin in a Sparre Andersen Model" / J. Ren. // *North American Actuarial Journal* 2009. – 13 – 1. – P. 155–156.
14. Ren J. The Expected Value of the Time of Ruin and the Moments of the Discounted Deficit at Ruin in the Perturbed Classical Risk Process // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 2005 – 37: – P. 505–521.
15. Tsai C. C.-L. On the expectation of the present values of the time of ruin perturbed by diffusion / C. C.-L. Tsai // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 2003 – 32: – P. 413–429.
16. Tsai C. C.-L. A generalized defective renewal equation for the surplus process perturbed by diffusion / C. C.-L. Tsai, G. E. Willmot // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 2002 – 30(1): – P. 51–66.
17. Zhou X. When does surplus reach a certain level before ruin? / X. Zhou // *Insurance: Mathematics and Economics*. – 2004 – 35: – P. 553–561.
18. Андреев М.В. Деякі аспекти оптимізації страхової діяльності. / М.В. Андреев // *Вісник АПСВ*. – 2002. – Вип. 2. – С. 79–81.
19. Королюк В.С. Управляемые процессы марковского восстановления с малой вероятностью обрыва / В.С. Королюк Н.В. Андреев // *Кибернетика*. – 1986. – № 4. – С. 112–124.
20. Энбрехтс П. Некоторые аспекты страховой математики / П. Энбрехтс К., Клоппельберг // *Теор. вероятн. и ее примен.* – 1993. – т. 38. – Вып. 2. – С. 374–416.

УДК 336.763.268-047.44

ЗАДОРЖНА Р.П., к.е.н.

м. Біла Церква

ІРО* УКРАЇНСЬКИХ ЕМІТЕНТІВ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ

Анотація. В статті узагальнено досвід первинного публічного розміщення акцій українських емітентів за період 2005-2011 рр. на зарубіжних фондових майданчиках. Виявлено закономірності вітчизняних ІРО стосовно часу та місця проведених розміщень і обсягів залучених коштів.

Ключові слова: капітал, первинне публічне розміщення, фондовий майданчик, емітенти.

Аннотация. В статье обобщен опыт первичного публичного размещения акций украинских эмитентов за период 2005-2011 гг. на зарубежных фондовых площадках. Выявлены закономерности отечественных IPO относительно времени и места проведенных размещений и объемов привлеченных средств.

Ключевые слова: капитал, первичное публичное размещение, фондовая площадка, эмитенты.

Abstract. In the article is generalized the experience of IPO of Ukrainian issuers for the period 2005–2011 of the foreign stock markets. The patterns of national IPO concerning time and place of conducted offerings and amounts of involved funds are discovered.

Key words: Initial Public Offering, capital, stock markets, issuers.

Постановка проблеми. Оскільки капітал підприємства є економічною базою його заснування і запорукою успішного функціонування, то з розвитком самого господарюючого суб'єкта і потреба в капіталі "еволюціонує" в напрямку збільшення його обсягів і ускладнення структури джерел фінансування та процедури їх залучення.

На різних етапах свого життєвого циклу підприємство використовує різні джерела коштів, починаючи з власного капіталу в момент створення, який поступово збільшується завдяки реінвестуванню прибутку. Потім за умови успішного ведення бізнесу та формування позитивної репутації з'являється можливість використання боргового фінансування – на перших порах у вигляді залучення банківських кредитів та випуску векселів. Наступним кроком у диверсифікації джерел фінансових ресурсів для підприємства є використання потенціалу національного фондового ринку – шляхом розміщення облігаційних займів. Фондовими інструментами більш високого порядку, що обертаються на міжнародних ринках капіталу, є кредитні ноти (CLN – Credit Linked Notes), ноти участі в кредиті (LPN – Loan Participation Notes) та єврооблігації (Eurobonds), використовуючи які підприємство оперує мільйонами доларів. Так, обсяг випуску CLN зазвичай складає 100 млн. дол.; емісія єврооблігацій обслуговує займи від 300 млн. дол. [1].

Однак попри беззаперечні переваги боргового фінансування, його масштаби є обмеженими і на певному етапі подальше зростання зовнішньої заборгованості компанії стає неможливим. Виходом з цієї ситуації слугує залучення додаткового акціонерного капіталу, яке може проводитись шляхом пошуку

стратегічного чи портфельного інвестора або у формі приватного розміщення (PP – Private Placement), або публічного розміщення акцій підприємства – первинного (IPO – Initial Public Offering) та вторинного (SPO – Secondary Public Offering).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика первинного публічного розміщення акцій вітчизняних компаній, актуалізована виходом українських емітентів на зарубіжні фондові майданчики, останнім часом активно досліджується широким колом зацікавлених осіб: науковцями [2-7], фінансовими аналітиками та фахівцями-практиками, дотичними до залучення капіталу на фондовому ринку [8-12], журналістами економічних видань [13-15].

Попри достатньо велику кількість публікацій, в яких розглядаються механізми здійснення розміщень, їх переваги та передумови, порівнюються фондові майданчики, що надають доступ до ІРО-ринку, аналізуються певні аспекти проведення розміщень окремими українськими компаніями в окремі роки, вплив на ринок ІРО світової фінансової кризи тощо, наразі відсутній узагальнений аналіз досвіду вітчизняних емітентів по залученню капіталу на глобальному фінансовому ринку шляхом первинної публічної пропозиції акцій необмеженому колу зацікавлених осіб.

Метою статті є виявлення закономірностей, характерних для ІРО вітчизняних емітентів за ознаками місця, часу та обсягів залучених фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Аналіз даних інформаційного агентства УНІАН [16] щодо первинних публічних розміщень акцій українських емітентів свідчить, що проводяться вони за межами України. Готовність вітчизняних фондових майданчиків до

*IPO – Initial Public Offering

процедури проведення IPO оцінюється експертами не раніше, ніж в 2016 р. [8]. Всі розміщення, які відбувалися в Україні з початку функціонування IPO-ринку в Україні (з початку 2010 р.), були розміщеннями боргових інструментів, тобто капітал залучався емітентами через облигації [9].

Історія розміщення на світових фондових майданчиках українських інструментів власності – акцій – бере свій початок з 2005 р., коли, розмістивши на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі (London AIM) 27% акцій компанія "Ukrproduct Group Ltd" залучила 11 млн. дол. Саме цей майданчик виявився найбільш популярним у українських емітентів (див. таблицю 1).

Як видно з таблиці 1, пік кількості розміщень (16) припадає на передкризовий 2007 р. В 2008 р., попри глобальну фінансову кризу, відбулось 9 IPO, проте всі вони пройшли в першому півріччі, а багато емітентів взагалі були змушені відмовитись від виходу на ринок. 2009 рік прогнозовано виявився "провальним", а з 2010 р. активність на IPO-ринку стала поступово відновлюватись, для українських компаній повернувшись на рівні 2005-2006 рр.

Аналіз географічної структури розміщень свідчить, що в докризовий період перевагу емітенти

надавали Франкфуртській фондовій біржі (FSE), яка є одним із провідних організаторів торгівлі цінними паперами в Європі. На FSE за досліджуваний період загалом було реалізовано 17 розміщень, проте після 2008 р. українських IPO на ній не відбувалось.

"Срібло" за популярністю серед українських компаній поділили Альтернативний майданчик Лондонської фондової біржі (London AIM) та Варшавська фондова біржа (WSE) – на кожній з цих торговельних площадок було проведено по 10 розміщень. Позиції Варшавської фондової біржі істотно посилюлись в посткризовий період – з 9 розміщень, здійснених в 2010–2011 роках, 8 були проведені саме на WSE, тоді як на AIM – лише одне в 2010 р. Низька "популярність" основного майданчику LSE пояснюється високими вимогами до цінних паперів та витратністю процедури розміщення.

За 2005–2011 рр. акціонерний капітал українських компаній завдяки механізму IPO поповнився на 3492,4 млн. дол. (див. табл. 2). Найбільш "урожайним", як і слід було очікувати з огляду на кількість проведених розміщень, виявився 2007 р., коли сума залучених коштів склала 1629 млн. дол.

Приріст обсягів залучень в 2007 р. порівняно з попереднім роком виявився майже 10-кратним, а вже в 2008 р. сума залученого капіталу склала трохи більше половини

Таблиця 1

Кількість IPO українських емітентів на світових фондових майданчиках за період 2005-2011 рр.

Фондовий майданчик	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Всього
Лондонська фондова біржа (LSE)	–	–	1	2	–	–	–	3
Альтернативний майданчик LSE (London AIM)	3	–	4	2	–	1	–	10
Франкфуртська фондова біржа (FSE)	2	3	7	5	–	–	–	17
Віденська фондова біржа (VSE)	–	1	3	–	–	–	–	4
Варшавська фондова біржа (WSE)	–	1	1	–	–	3	5	10
Разом	5	5	16	9	–	4	5	44

Побудовано автором за [16]

Таблиця 2

Обсяги коштів, залучених в результаті IPO в 2005-2011 рр., млн. дол.

Фондовий майданчик	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Всього	В середньому на одне розміщення
Лондонська фондова біржа (LSE)	–	–	420	597	–	–	–	1017	339,0
Альтернативний майданчик LSE (London AIM)	170	–	482	61	–	208	–	921	92,1
Франкфуртська фондова біржа (FSE)	39	113	338	230	–	–	–	720	42,4
Віденська фондова біржа (VSE)	–	21	171	–	–	–	–	192	48,0
Варшавська фондова біржа (WSE)	–	32	218	–	–	164	228,4	642,4	64,2
Разом	209	166	1629	888	–	372	228,4	3492,4	79,4
<i>В середньому на одне розміщення</i>	41,8	33,2	101,8	98,7	–	93,0	45,7	79,4	x

Побудовано автором за [16]

(54,5 %) рівня 2007 р. Відсутність розміщень на ринку IPO в 2009 р. змінилось поживаленням в 2010 р., проте 2011 р. не виправдав сподівань на повноцінне відновлення активності ринку – і кількість, і обсяги залучень встановились на початкових рівнях 2005–2006 рр., коли українські емітенти тільки почали освоювати terra incognita глобального ринку акціонерного капіталу.

Відтак саме 2007 р. виявився найбільш вдалим з огляду як на кількість розміщень, так і на обсяги залученого капіталу. Світова фінансова криза, окрім інших проблем для українського реального і фінансового секторів, звузивши глобальну ліквідність та інвестиційну активність, знівелювала ефект успішної “прем’єри” українських компаній на публічному ринку капіталу.

Кумуляту обсягів залученого капіталу за всю недовгу історію українських IPO на зарубіжних фондових біржах представлено на рис. 1.

Як видно з таблиці 2, найбільші суми капіталу було залучено на фондових майданчиках в Лондоні:

- основному – 1017 млн. дол., залучених в результаті трьох IPO – найбільшого в СНГ виробника та експортера сировини для металургійної промисловості Гетгехро (2007 р., 420 млн. дол.); одного з найбільших українських виробників аграрної продукції холдингу “Миронівський хлібопродукт” (2008 р., 323 млн. дол.) та нафтогазової компанії Cadogan Petroleum (2008 р., 274 млн. дол.). Середня сума одного залучення на LSE склала 339 млн. дол.;
- альтернативному – 921 млн. дол., залучених в результаті 10 IPO. Середня сума залучених коштів становить 92,1 млн. дол.

При найбільшій кількості розміщень на Франкфуртській фондовій біржі обсяг розміщених на ній акцій складає лише 720 млн. дол. В середньому на одного емітента було залучено 42,4 млн. дол., що є найнижчим середнім рівнем серед усіх майданчиків. Отже, “фінансова потужність” західних бірж стосовно

потенційних обсягів коштів, отриманих від первинного публічного розміщення акцій, є неоднаковою. Порівняння часток окремих бірж за кількістю розміщень і за обсягом залучених в їх результаті коштів наведена на рис. 2.

Отже, можна стверджувати, що попри дороговизну та складність процедури проведення IPO в Лондоні, який традиційно є однією з фінансових столиць світу, наявні тут більш високий рівень ліквідності та ширша аудиторія потенційних інвесторів забезпечують більш високу оцінку акціонерної вартості компаній-емітентів.

Оцінка тісноти зв’язку між вартістю залученого капіталу та фондовим майданчиком, обраним для розміщення акцій, проведена нами за допомогою моделі аналітичного групування, засвідчила, що на 68,2 % обсяг залучень залежить від вибору фондової біржі для IPO; на долю решти факторів припадає 31,8 % варіації результативної ознаки. Зв’язок між ознаками є істотним з імовірністю 0,95 і ступенями свободи варіації (4;39). Критичне значення кореляційного відношення $\eta^2_{0,95}(4; 40)=0,207$.

Частка розміщених акцій компаній варіювала від 4 % до 100 % (див. таблицю 3).

Як видно з таблиці 3, переважна частина емітентів розмістили від 20 до 30 % власних акцій. 4 % акцій було розміщено в 2008 р. компанією Regal Petroleum на AIM; 100 % – в 2007 р. фондом Dragon Ukrainian Properties & Development. Саме на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі були проведені розміщення найбільших пакетів акцій (55 % – в 2007 р. Landkom International і 40 % – в 2005 р. одним з піонерів українських IPO Cardinal Resources). Проте значні пакети акцій пропонувались на AIM в до кризовий період – після 2008 р. частки розміщених на цьому майданчику цінних паперів не перевищували 22,5 %.

На основному майданчику LSE було розміщено 19-26 % акцій емітентів, що вийшли тут на IPO; на

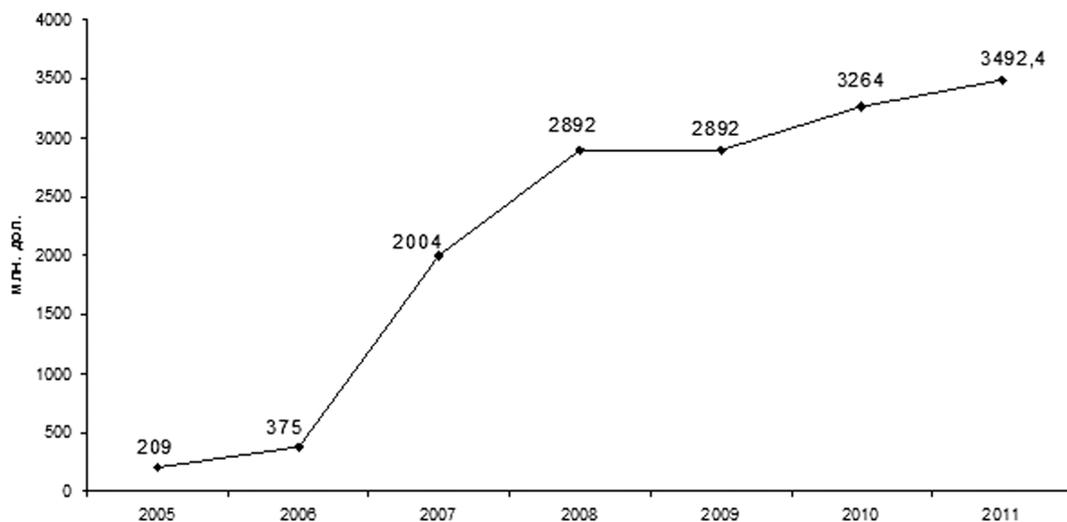


Рис. 1. Кумулята обсягів коштів, залучених в результаті IPO в 2005-2011 рр.

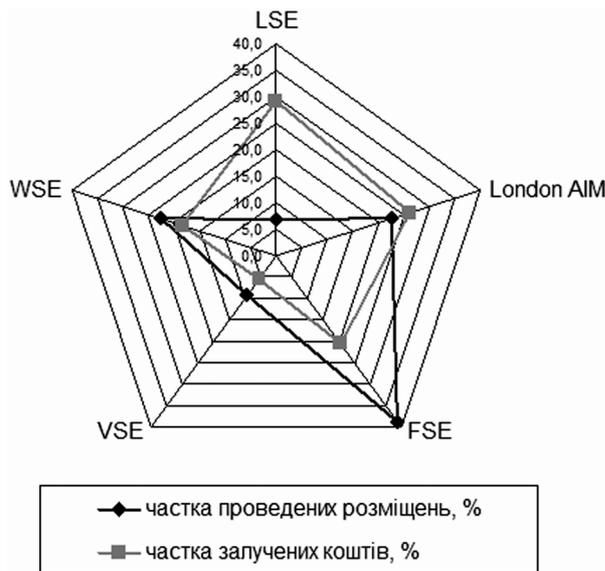


Рис. 2. Ефективність використання фондових майданчиків

Таблиця 3

Розподіл українських емітентів за часткою акцій, розміщених в результаті IPO за період 2005-2011 рр.

Частка акцій*, %	Кількість компаній
до 10	4
10 – 20	12
20 – 30	20
30 – 40	5
40 і більше	3
Разом	44

*Нижня межа належить інтервалу; верхня – ні
Побудовано автором за [16]

близьких рівнях знаходились пакети акцій, розміщених серед інвесторів на Варшавській фондовій біржі в 2010-2011 рр.

Висновки. Історія залучення капіталу українськими емітентами на глобальному фондовому ринку бере свій початок з 2005 р. До початку 2012 р. на трьох фондових майданчиках континентальної Європи та двох – в Лондоні було проведено 44 IPO компаніями, що прямо чи опосередковано, повністю чи частково є українськими.

Найбільш успішним за обсягом залученого акціонерного капіталу (1629 млн. дол.) став 2007 р., коли було проведено 16 розміщень. В 2009 р. жоден український емітент не виходив на ринок публічних залучень, який істотно постраждав від глобальної фінансової кризи. Відновлення ринку в 2010-2011 роках дозволило лише повернутись на рівень початку вітчизняних розміщень, проте потенціал поповнення акціонерного капіталу шляхом використання механізму IPO, безсумнівно, буде і надалі використовуватись вітчизняними компаніями, які задля цього будуть підвищувати рівень власної прозорості та прагнути відповідати загальноприйнятим стандартам корпоративного управління,

що, варто очікувати, позитивно впливатиме як на їх індивідуальну інвестиційну привабливість, так і на інвестиційний клімат в Україні в цілому.

Особливості фондових майданчиків для розміщення пакетів акцій українських емітентів є такими: основний майданчик Лондонської фондової біржі уможливило залучення найбільших обсягів нового акціонерного капіталу; ринок АІМ та Франкфуртська фондова біржа в посткризовий період дещо поступились Варшавській фондовій біржі, яка наразі тримає першість в організації та проведенні IPO українських компаній.

ЛІТЕРАТУРА

1. Отєкіна Е. "Младенцам" – кредиты, "зрелым" – IPO / Е.Отєкіна // Консультант. – 2007. – № 13. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gaap.ru/articles/50744>
2. Школьник И. А., Червякова С. В. Опыт и перспективы украинских компаний по выходу на IPO / И. А. Школьник, С.В. Червякова // Бизнесинформ. – 2010. – № 11. – С. 183-183.
3. Карпенко Г. В. Проблемы та перспективи залучення інвестиційного капіталу українськими підприємствами на світових фондових ринках шляхом IPO / Карпенко Г.В. // Фінанси України. – 2008. – № 10. – С. 89-94.
4. Ільченко-Сюйва Л. Ринок первинного публічного розміщення акцій: світовий досвід та українські реалії / Л. Ільченко-Сюйва, С. Радзімовська // Суспільна політика та стратегічний менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 36-44.
5. Майорова Т. В., Гладчук К. М. Активізація вітчизняних аграрних компаній на світових ринках IPO / Майорова Т. В., Гладчук К. М. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3 (12). – С. 160-164.
6. Петров А. А. Инфраструктура и этапы реализации механизма IPO / А. А. Петров // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 82-83.
7. Фишук І. М. Процеси інтернаціоналізації операцій IPO в умовах трансформаційної економіки / І. М. Фишук // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 12. – С. 28-31.
8. Українські фондові біржі зможуть запустити IPO не раніше, ніж в 2016 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/ukrainskie-fondovye-birzhi-smogut-zapustit-iro-ne-ranee—07042011092900>
9. Ігор Мазепа: "Подвійний лістинг – єдине, що може вдихнути життя в український фондовий ринок". – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/interview/show/igor-mazepa-dvoynoy-listing-edinstvennoe-chto-mozhet-09122011100000>
10. Шапран Н. Розміщення акцій українських компаній за кордоном: сучасні реалії / Н. Шапран // Цінні папери України. – 2010. – № 28 (622). – С. 30-31.
11. Шапран Н. IPO українських компаній: курс на захід / Н.Шапран // Цінні папери України. – 2012. – № 1 (698).
12. Шапран В.С. IPO от А до Я: Справочник эмитента / В.С. Шапран / – К.: "Експерт-Рейтинг". – 2010. – 114 с.
13. Мельничук Л. Начало истории украинских IPO. Взгляд из Лондона / Л. Мельничук // Зеркало недели. – 2006. – № 22.
14. Лебедько С. "Финансовая охота" за большими деньгами / С. Лебедько // Деловой вестник. – 2008. – № 4.
15. Гейдонас Ю. Опыт размещения акций в Лондоне и в Киеве / Ю. Гейдонас // Инвестгазета. – 2006. – № 6 (534). – С.12.
16. Основні публічні розміщення акцій українських емітентів у 2005-2012 роках. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/122752>

УДК 336.763

ІВАЩЕНКО О.В., к.т.н.

ГЕЛЬМАН В.М., к.е.н.

м. Запоріжжя

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація: Стаття присвячена сутності та проблемам забезпечення фінансово-економічної безпеки держави. Розглянуто складові фінансово-економічної безпеки. Визначено загальні напрямки вирішення проблем забезпечення фінансово-економічної безпеки держави.

Ключові слова: економічна безпека, фінансово-економічна безпека, складові безпеки, держава..

Аннотация. Статья посвящена сущности и проблемам обеспечения финансово-экономической безопасности государства. Рассмотрены составляющие финансово-экономической безопасности. Определены общие направления решения проблем обеспечения финансово-экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансово-экономическая безопасность, составляющие безопасности, государство..

Abstract: Article is devoted essence and problems of maintenance of financial and economic safety of the state. Components of financial and economic safety are considered. The general directions of the decision of problems of maintenance of financial and economic safety of the state are defined.

Key words: economic safety, financial and economic safety, making safety, the state.

Постановка проблеми. Однією з найбільш серйозних проблем України, починаючи з 1990-х років, є зростання загроз економічної і фінансової безпеки держави. Неблагополуччя в цій сфері не дозволяє забезпечити необхідний рівень економічного росту, утрудняє реформування економіки, негативно впливає на торговельну та зовнішньоекономічну діяльність України, створює проблеми в удосконаленні бюджетної, податкової, страхової й іншої сфер фінансової системи України.

Проблеми забезпечення економічної безпеки України стали предметом досліджень лише наприкінці ХХ століття. Однак успішна політика в фінансово-економічній сфері безпосередньо впливає на економіку, політичну та соціальну стабільність України. Тому забезпечення фінансово-економічної безпеки держави є однією з актуальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти фінансової й економічної безпеки держави досліджувалися багатьма авторами. До них ставляться такі відомі українські та російські вчені-економісти, як Абалкін Л.І., Алікперов І.М., Барановський О.І. [2], Богачьов В.І., Богданов І.Я., Бурцев В.В., Вершинін В.М., Возженіков А.В., Делягін М.Г., Єрмошенко Н.Н., Єрмаков С.М., Козирін А.Н., Колосов А.В., Куклін А.А., Попов Є.В., Сенчагов В.К., Фокіна Н.П., Шніпко О.С. й інші.

Однак невизначеність сутності фінансово-економічної безпеки потребує здійснення додаткових досліджень.

Мета статті. Визначення сутності фінансово-економічної безпеки держави та виявлення шляхів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Базовим критерієм забезпечення національної безпеки будь-якої держави є рівень розвитку її економіки. Стійкий розвиток економіки – це основа реалізації національних інтересів будь-якої країни.

Слід зазначити, що поняття фінансово-економічна безпека поки що в літературі зустрічається рідко та воно не досить вивчене. Тому в дослідженні поняття та змісту фінансово-економічної безпеки почнемо з більш загального поняття економічна безпека.

Виділяють ряд сучасних підходів до визначення сутності економічної безпеки. Перший підхід трактує економічну безпеку як невід'ємну частину національної безпеки, тобто це "...захищеність життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави в економічній сфері від внутрішніх і зовнішніх загроз".

Другий підхід розкриває сутність економічної безпеки, у першу чергу, як певне "стан економіки", тобто економічна безпека – це стан економіки й інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Третій підхід до визначення сутності економічної безпеки трактує економічну безпеку як сполучення або сукупність умов і факторів, що забезпечують певний необхідний рівень економічного розвитку країни.

Четвертий підхід передбачає визначення економічної безпеки, як "...якісного стану сукупності основних факторів суспільного виробництва в сполученні зі

здатністю держави забезпечити їх ефективне захищене використання в національних інтересах і здійснювати економічну стратегію, адекватну викликам його мінливого економічного простору, з метою досягнення стабільного, стійкого розвитку та самовдосконалення всього суспільства" [4].

Оскільки об'єктами економічної безпеки є держава, суспільство та громадяни, тоді економічна безпека держави може трактуватися як поєднання економічної безпеки макrorівня та економічної безпеки мікрорівня. Тому забезпечення економічної безпеки держави можливе лише за умови узгодження трьох її рівнів – безпеки індивідуума, підприємства (фірми) та держави.

Стан складових економічної безпеки України у 2009-2011 рр. подано на рис. 1.

Переважає більшість (7 з 10 показників) складових рівня економічної безпеки знаходиться у зоні небезпечного стану.

Оскільки національна безпека держави, в першу чергу, забезпечується станом економіки та захищеністю від загроз фінансової безпеки, розглянемо більш детально фінансову складову безпеки держави, рівень якої також знаходиться у зоні небезпечного стану. Економічна теорія обґрунтовує особливе значення фінансів в економіці країни, покладаючи основну відповідальність за них на державу.

Фінансова безпека – це стан фінансів і фінансових інститутів, при якому забезпечується гарантований захист національних економічних інтересів, гармонічний та соціально спрямований розвиток національної

економіки, фінансової системи та всієї сукупності фінансових відносин і процесів у державі, готовність і здатність фінансових інститутів створювати механізми реалізації і захисту інтересів розвитку національних фінансів, підтримка соціально-політичної стабільності суспільства, а так само формується необхідний і достатній економічний потенціал і фінансові умови для збереження цілісності й єдності фінансової системи навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів й успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам фінансової безпеки [9].

Саме від стану фінансової безпеки залежить рівень розвитку реального сектора економіки, виробнича та всі інші елементи та види безпеки. Стабільний і збалансований розвиток фінансової, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, валютної, банківської, інвестиційної та фондової систем, а також ціноутворення вважаються критеріями фінансової безпеки держави.

Основними загрозами у сфері фінансової безпеки згідно з Законом України "Про основи національної безпеки України" є:

- недосконалість бюджетної політики та нецільове використання коштів бюджету;
- переважно фіскальний характер системи оподаткування;
- значні обсяги державного та гарантованого державою боргу, проблеми з його обслуговуванням;

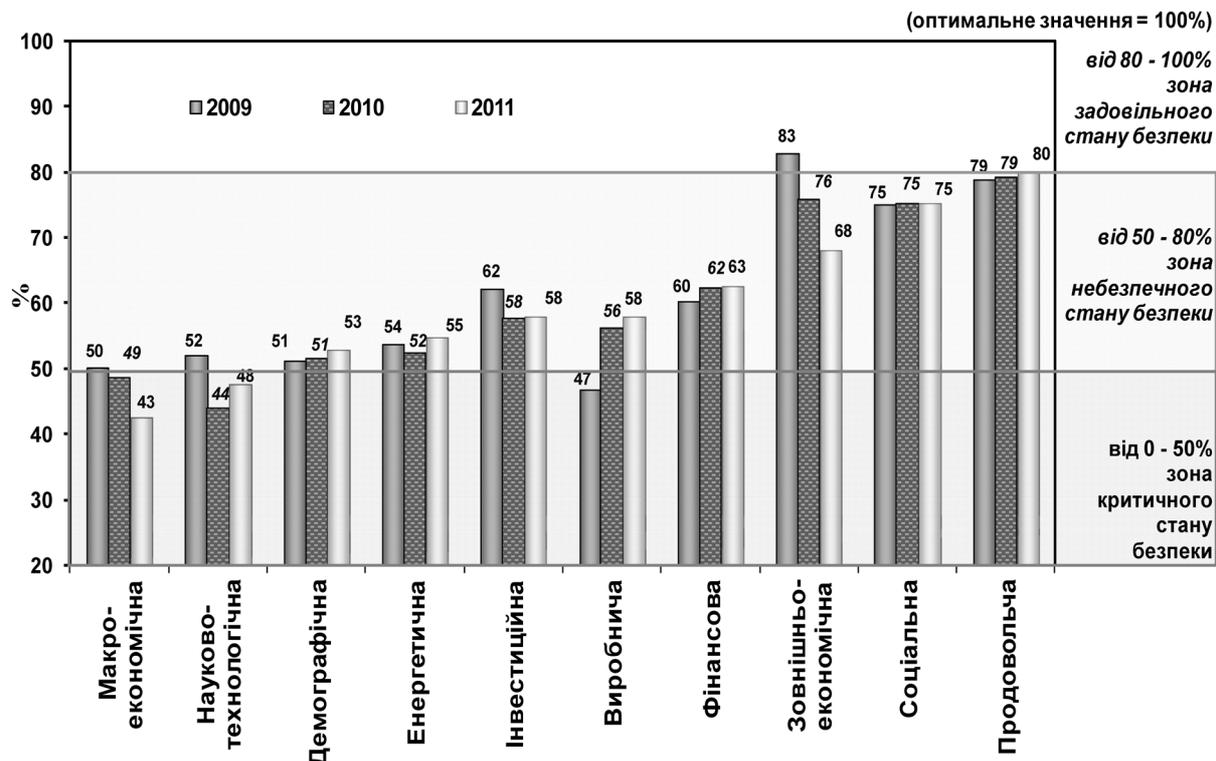


Рис. 1 – Стан складових економічної безпеки України у 2009-2011 рр. [8]

- різкі зміни рівня цін та курсу національної валюти;
- недостатні обсяги золотовалютних резервів;
- невисокий рівень капіталізації банківської системи, невеликі обсяги довгострокового банківського кредитування та значний рівень відсоткових ставок за кредитами;
- криміналізація та масштабний вплив капіталу у "тінь" і за кордон;
- фінансова залежність національної економіки від зовнішніх джерел;
- нецільове використання коштів державного бюджету;
- складний фінансовий стан підприємств, недостатність власних коштів для формування необхідного інвестиційного потенціалу, незначні обсяги інвестицій;
- недосконалість нормативно-правової бази регулювання платіжно-розрахункових відносин, криза неплатежів [1].

Неадекватне реагування на зазначені загрози призводить до фінансової кризи, а забезпечення безпеки реалізується шляхом ліквідації загроз і компенсації збитків. Для забезпечення фінансової безпеки необхідний постійний моніторинг її індикаторів, таких як:

- рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України; – рівень монетизації ВВП;
- дефіцит державного бюджету; – ступінь доларизації національної економіки;
- швидкість обігу готівки;
- ставка рефінансування НБУ;
- процентна ставка за банківський кредит;
- валютний курс; – частка податків в обсязі ВВП;
- відношення величини власних коштів підприємств до величини залучених коштів.

Основним критерієм при виборі індикаторів фінансової безпеки є рівень вразливості окремих сфер фінансової системи та ступінь впливу дестабілізуючих чинників на реалізацію національних інтересів. Відхилення індикаторів від нормальних значень призводить до порушення відтворювальних процесів і негативних тенденцій у фінансовій сфері.

Фінансова безпека, в свою чергу, містить такі складові: бюджетна, податкова, боргова, грошово-кредитна, валютно-курсова, банківська, інвестиційна безпека. Основу фінансової безпеки держави в цілому складає її бюджетна безпека. Бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів [6].

Як свідчать дослідження, за останні роки стан Державного бюджету характеризується в основному як дефіцитний, що спричиняє не лише зниження рівня бюджетної і фінансової безпеки, а й низку інших наслідків для економіки держави [3].

Наступна складова – податкова безпека, яку трактують як забезпечення зростання ресурсного потенціалу

для соціально-економічної стабільності та розвитку держави, збереження цілісності фінансової системи, протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам країни.

Оскільки податкова безпека держави визначається ефективністю податкової тактики держави, яка має оптимально поєднувати фіскальні інтереси держави, індивідуальні та корпоративні інтереси платників податків, то з позицій фіскальної достатності проблема податкової безпеки зводиться до забезпечення держави таким обсягом податкових надходжень, який є оптимально необхідним. Але не слід забувати, що на фіскальну безпеку держави впливають численні податкові, часто необґрунтовані пільги. Разом з тим, податкова безпека держави передбачає оптимізацію рівня оподаткування, адже надмірне підвищення норми оподаткування призводить до збільшення тіньової економіки, згорання легального бізнесу, масового ухилення від сплати податків, а відтак – до скорочення податкової бази. Саме до таких негативних результатів може призвести надмірне податкове навантаження [5].

Значний податковий тягар гальмує економічне зростання в Україні. Водночас зниження податкових ставок загрожує скороченню бюджетних надходжень, що може призвести до порушення виконання Державою покладених на неї функцій.

Боргова безпека – це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [6].

До головних індикаторів, що характеризують ефективність боргової політики країни, відносять:

- спроможність у повному обсязі обслуговувати та своєчасно погашати борг;
- співвідношення сумарних виплат із обслуговування та погашення державного боргу до загальних доходів державного бюджету та ВВП;
- чисті позичкові залучення за вирахуванням витрат на погашення та обслуговування державного боргу.

Статистика свідчить, що державний борг України на 5 вересня 2011 року досяг 360,5 млрд. грн. при пороговому значенні на кінець року 375,6 млрд. грн. На кінець 2011 року сукупний державний і гарантований державою борг України очікувався на рівні 42,5% ВВП, на кінець 2012 року очікується в розмірі 41,9% від ВВП, на кінець 2013 року – 37,9%, 2014 року – 35,3% [7].

Грошово-кредитна безпека – це такий стан грошово-кредитної системи, який характеризується стабільністю грошової одиниці, доступністю кредитних ресурсів і таким рівнем інфляції, що забезпечує економічне зростання та підвищення реальних доходів населення [6]. В зв'язку з цим, основним завданням грошово-кредитної (монетарної) політики є

забезпечення стабільності грошової одиниці, а інструментами реалізації завдання можуть бути:

- процентна ставка рефінансування;
- резервні активи ЦБ;
- операції на відкритому ринку;
- валютні інтервенції та ін.

Валютно-курсова безпека – це такий стан курсоутворення, який створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, безперешкодного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках [6].

До критеріїв валютної безпеки відносять: передбачуваність динаміки обмінного курсу національної валюти; збалансованість попиту та пропозиції на валютному ринку; забезпеченість в іноземній валюті потреб держави та суб'єктів господарювання; стабільність джерел надходжень іноземної валюти; узгодженість інтересів імпортерів та експортерів, що пов'язана зі збалансованістю сальдо торгового балансу; самостійність національної валютної політики та ін.

Фінансову безпеку держави визначає також фінансова безпека банківської системи, яка розглядається в двох аспектах. По-перше, з позиції фінансових наслідків діяльності комерційних банків для економічної безпеки країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів. По-друге, з позиції недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану банківської системи країни на рівні як центрального банку, так і комерційних банків [2, с. 178].

Безпеку банківської системи трактують, як такий її стан, коли забезпечуються умови для її стабільного й ефективного функціонування для соціально-економічного розвитку країни.

До індикаторів безпеки банківської системи належать:

- відношення активів банків до ВВП;
- розмір чистих внутрішніх активів НБУ (обсяг грошової маси та розмір емісій);
- обсяг чистих зовнішніх резервів НБУ (різниця між зовнішніми кредитами та розміщенням валютних активів НБУ за межами країни);
- частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків;
- частка іноземного капіталу у сукупному капіталі банківської системи;
- частка проблемних кредитів у обсязі чистих активів банків й ін. Безпека банківської системи в цілому залежить від безпеки окремого банку та навпаки.

Наступною складовою фінансової безпеки держави є інвестиційна безпека, яку визначають як такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної

сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [6].

Головними індикаторами, що визначають інвестиційну безпеку, є:

- частка у загальному обсязі капіталовкладень (в межах 20-25% від ВВП);
- частка іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій країни;
- співвідношення прямих і портфельних інвестицій;
- величина іноземних інвестицій на душу населення;
- ступінь покриття потреби держави в інвестиційних ресурсах грошовою масою;
- частка бюджетних коштів у вартості інвестиційного проекту (рекомендовано 35-40%);
- ризикованість інвестиційних проектів.

Забезпечення інвестиційної безпеки держави потребує формування привабливого інвестиційного клімату. На сьогодні інвестиційний клімат України перебуває в негативному становищі, що пов'язано з політичною нестабільністю та недосконалістю законодавчої бази.

Вищесказане дозволяє зробити висновок, що сукупність складових фінансової безпеки, які, в свою чергу, забезпечують найважливішу складову економічної безпеки, можна об'єднати в поняття фінансово-економічної безпеки держави. При цьому забезпечення фінансово-економічної безпеки держави потребує вирішення широкого кола проблем, що стосуються формування критеріїв та принципів забезпечення фінансово-економічної безпеки, визначення пріоритетних національних інтересів у фінансовій сфері, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають загрозу фінансово-економічній безпеці країни, а також вживання заходів щодо їх попередження та подолання. Що стосується системи забезпечення фінансово-економічної безпеки, зокрема, системи відповідних інститутів і організаційно-управлінських структур, то вона також потребує належної структурної організації.

До основних напрямків забезпечення фінансово-економічної безпеки України слід віднести:

- моніторинг, аналіз і прогнозування загроз фінансово-економічній безпеці в усіх сферах їх прояву; – визначення критеріїв фінансової безпеки та їх порогових значень;
- розроблення системи заходів та механізмів забезпечення фінансово-економічної безпеки країни;
- організація діяльності законодавчих та виконавчих органів державної влади України з реалізації комплексу заходів, спрямованих на попередження або послаблення загроз національним фінансовим інтересам;
- підтримка на необхідному рівні стратегічних та мобілізаційних ресурсів держави. Однак забезпечення прийнятного рівня фінансово-еконо-

мічної безпеки не можливе без здійснення структурної перебудови та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки. Таким чином, забезпечення фінансово-економічної безпеки можна вважати вирішальним фактором у забезпеченні всіх складових економічної безпеки держави та впливі на безпеку в інших сферах життя суспільства, оскільки всі види безпеки мають потребу у фінансовому забезпеченні, без якого вони не можуть бути реалізовані на необхідному рівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України "Про основи національної безпеки України" (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №39, ст.351). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>
2. Барановський О.І. Фінансова безпека [Текст] / О.І. Барановський; Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Деменок О.В. Бюджетна безпека України як одна з складових фінансової безпеки держави. [Електронний ресурс] / Деменок О.В. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43052.doc.htm
4. Евса О. Что скрывает экономическая безопасность? [Електронний ресурс] / Евса О. – Режим доступу: http://www.psj.ru/saver_people/detail.php?ID=66766
5. Матвеев В.В., Селіверстова І.О., Гавриленко О.А. Податкова безпека як елемент фінансової безпеки держави. [Електронний ресурс] / Матвеев В.В., Селіверстова І.О., Гавриленко О.А. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_3/Matveev_310.htm
6. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
7. Наконечна Н.В. Тенденції індикаторів фінансової безпеки України. [Електронний ресурс] / Наконечна Н.В. – Режим доступу: <http://www.newsru.ua/finance/12sep2011/gosdolg.html>
8. Стан енергетичної безпеки України (оцінка та методологія розрахунку). [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/Pr6_25_05.ppt
9. Шолохова Е.В. Финансовая безопасность России в современных условиях. [Електронний ресурс] / Шолохова Е.В. – Режим доступу: <http://www.rae.ru/forum2012/21/662>

УДК 316

ІГНАТОВ Л.М.

м. Вінниця

ПРИОРИТЕТНІСТЬ В УПРАВЛІННІ: СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація: В статті розглянуто одну з найменш досліджених в теорії управління проблем-пріоритетностей, її місце та механізми використання її в практиці менеджерів. Автор не лише аналізує поняття пріоритетності, але і форми її проявів, фактори функціонування та ставить питання про створення теорії пріоритетності.

Ключові слова: пріоритетність, теорія пріоритетності, рівень пріоритетності, фактори функціонування механізмів пріоритетності.

Аннотация: В статье рассматривается одна из наименее исследованных в теории управления проблем – "приоритетность", её место и механизмы использования в практике менеджмента. Автор не только анализирует понятие приоритетности, но и формы её проявления, факторы функционирования и ставит вопрос о создании теории приоритетности.

Ключевые слова: приоритетность, теория приоритетности, уровень приоритетности, факторы функционирования механизмов приоритетности.

Abstract: The article considers one of the less investigated problems in management theory like priority, its role and methods of usage in practice. The author analyzes not only the concept of priority but the forms of its expression, factors of its functioning and suggests creating the theory of priority.

Key words: priority, theory of priority, the level of priority, functioning factors of priority's mechanisms.

Постановка проблеми Проблема пріоритетності в науці управління являється однією з найменш досліджених. Одночасно вона представляє значну актуальність, так як суспільство, економіка, персонал, керівники гублять багато в тому, що розпорошують свої зусилля, ресурси, час на різні другорядні питання, а не на головне. Це стосується всіх рівнів управління.

Час від часу в науковій та навчальній літературі, законодавчих актах та урядових постановах появля-

ються окремі фрагменти, заклики в необхідності пріоритетності розвитку різних галузей, напрямків та регіонів. Більш того, в останні 15-20 років "пріоритетність" як термін став в певній мірі модним та популярним. З'явилися законопроекти та публікації типу "Про пріоритетні напрямки розвитку економіки України" і навіть став видаватись журнал "Стратегічні пріоритети". В них дійсно мова йде про різні пріоритети, але причин виникнення, а також форм, видів

пріоритетності, механізму дії відповідного закону не було досліджено. Виникла плутанина в цій сфері. На жаль, вказаний вже журнал перестав видаватися, а серйозні наукові дослідження в цьому напрямку до цих пір практично відсутні. Відсутність теоретичних розробок негативно сказується на практиці, яка в українських умовах постійно упирається в нехтування пріоритетністю в управлінні. Так, в підручниках по менеджменту пріоритетності не приділяється належна увага, а в деяких вона повністю відсутня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Фундаментальні, в тому числі монографічні праці по пріоритетності в управлінні фактично відсутні або нам невідомі. Але слід відмітити американського вченого Сааті Т. Вказана робота присвячена одному з важливих питань сучасного системного аналізу – прийняттю рішень в умовах багатокритеріальності. Сааті Т. розглядає наступні питання:

1. Ієрархія і пріоритетність
2. Динамічні пріоритети
3. Інтегроване знаходження пріоритетних ресурсів для країни, яка розвивається.

Встановленню пріоритетів при опрацюванні управлінських рішень присвячена перша глава навчального посібника Л.І. Скібіцької "Тайм-менеджмент". Це одна з небагатьох спроб пов'язати пріоритетність з теорією управління. Ми позитивно в цілому оцінюємо навчальний посібник для студентів ВНЗ рекомендований МОН України "Теорія систем і системний аналіз" (автори Н.Б. Чорней, Р.К. Чорней), а також навчальний посібник Колпакова В.М. "Теория и практика принятия управленческих решений". Але в них не знайшлося найменшого місця для пріоритетності. В той час як влюбій системі та моделі присутні головні, тобто пріоритетні складові, без яких система не зможе функціонувати. Саме тому у розробці процедур системного аналізу і прийнятті рішень обов'язково, на нашу думку, необхідно не тільки виділяти пріоритети в часі та просторі, але й розраховувати їх величину.

Мета статті.

Автор ставить за мету – привернути увагу вчених, викладачів, студентів до проблеми пріоритетності в управлінні, до теоретичних та практичних питань її дослідження та використання у менеджменті, особливо в процесі прийняття рішень. А для цього необхідно приділити сутність категорії "пріоритетність", форми та види її прояву, в т.ч. в управлінні; зв'язок її з іншими категоріями (цінності, ціль, інтереси, вибір); методи виміру та міру оптимальності; виявити можливість існування, дії та використання закону пріоритетності.

Виклад основного матеріалу.

В основі категорії пріоритетність лежить термін "пріоритет", що походить від латинського "prior" і означає – перший. Спочатку це поняття визначало першість у відкриттях, винаходах і т.п. З часом виникло більш широке поняття "пріоритетність", яке стало застосовуватись в більшому колі значень: головне,

основне, найбільш значуще, першочергове, домінуюче, найкраще, що має перевагу. Таким чином, у першому наближенні "пріоритетність" можна визначити, як *виділення в певній сукупності (системі) елементів однорідного середовища головного елемента (ядра), або такого, який має певні переваги над іншими*. Найбільш рельєфно (чітко) пріоритетність проявляється в змаганні, конкуренції, спорті, коли конкурентні суб'єкти (елементи) розподіляються завдяки певним вимірам та критеріям по місцях і їм присвоюються певні номери 1,2,3,4,5 і т.д. Черга, яку складають люди, за певним товаром чи послугою – приклад пріоритетності у часі. Пільги, переваги, які надаються певним групам громадян є прояв пріоритетності з точки зору досягнення конкретної цілі (пенсія, комунальні послуги).

Для того, щоб розібратися в складній проблемі пріоритетності, розділимо, по-перше, всю сукупність можливих пріоритетів на дві великі групи:

1. Пріоритети, пов'язані з неживою природою, космосом.
2. Пріоритети пов'язані з живою природою, життям, людиною, управлінням.

В першій групі можна виділити, згідно останніх наукових даних, такі пріоритети як Великий вибух та розширювання Всесвіту, Закон гравітації, який являється системостворювальним фактором Всесвіту. Ці пріоритети знаходяться за межами даної статті.

В живій природі – головний пріоритет, який і оприділяє цю среду існування – *життя як форму руху* матерії, якісно більш високу чим фізична і хімічна форми. Як відомо, кожний організм є відкритою самоорганізованою системою, для якої характерна наявність процесів обміну речовин, розвитку та розмноження. Але серед живої природи саме людина являється особливою (пріоритетною) істотою завдяки еволюційного розвитку і діяльності мозку (homo sapiens). Тобто, саме розумова і відповідно творча, наукова, технічна діяльність поставила людину на перше місце, з цієї точки зору.

Якщо розглянути людську діяльність, то пріоритетність розповсюджується на всі її сфери: економіку, ідеологію (матеріалізм-ідеалізм), політику (партії, влада), культуру, мистецтво, спорт, сімейне, побутове, особисте життя. Вона має багато видів та форм прояву. Відповідно можна виділити види пріоритетів: економічні, соціальні, регіональні, національні, політичні, професійні, наукові, вікові, статеві, часові і т.д. Крім видів можна оприділити основні форми прояву пріоритетності: інстинкти, потреби, цінності, мотиви, інтереси, смаки, характер, психологічні типи людей. Все це потребує великого окремого дослідження, в якому крім перерахованих категорій пріоритетності повинні бути проаналізовані їх взаємозв'язки та взаємозалежності; механізм дії закону пріоритетності.

Пріоритетність в широкому розумінні, як теоретична категорія та практичне явище має об'єктивну

основу, головними складовими механізму реалізації якої є:

1. Різноманітність Всесвіту, природи, людського життя та діяльності;
2. Здібність людського мозку аналізувати, порівнювати об'єкти вибору та приймати раціональні рішення;
3. Система цінностей та критеріїв суб'єкта, який приймає рішення;
4. Умови в яких здійснюється вибір;
5. Ціль прийняття рішення;
6. Порівняння альтернатив та безпосередньо вибір найкращого варіанту(з точки зору суб'єкта);
7. Процес реалізації та реальні наслідки вибору пріоритетного варіанту;
8. Відносність пріоритетів(вони, тобто, не абсолютні).

Розглянемо деякі з цих складових. Одним з головних факторів пріоритетності є система цінностей, яку вивчає наука аксіологія. Людина не тільки і не стільки істота розумна, вона істота ціннісна, ідеологічна. Розумовість – капітальна, але невичерпаюча, не самодостатня характеристика. Розум сам по собі нейтральний, технічний відносно екзистенціальної тематики. По ідентичній розумовій схемі можна будувати ядерний котел та бомбу, демократію та деспотизм. Що торкається управління, то згідно схеми класифікації цінностей К. Сімарама та Г. Когдела *такі цінності як першість, ефективність, пунктуальність не являються первинними для України*, яку ми відносимо до східної культури(в порівнянні з Західною Європою та США), а третинними та навіть не суттєвими. В той час, як для західної культури перераховані вище цінності являються первинними [8 с.8-9]. Чи не цей фактор заважає ефективному менеджменту в Україні та в інших країнах – бувших в складі СРСР.

Система суспільних, колективних та особистих цінностей та потреб є фундаментом для побудови адекватних цілей. Рівень цивілізації суспільства вимірюється, на наш погляд, сукупністю цінностей, цілей та пріоритетів. Пріоритетність в даному випадку відіграє роль сита, яке повинно "просівати", тобто відбирати саме ті цінності, потреби і відповідно цілі, які являються найбільш необхідними (пріоритетними) для існування та розвитку даного громадського суб'єкта (людина, сім'я, виробничий колектив, місто, регіон, країна). Саме в цьому заключається головна мета управління. Складність даного процесу у взаємозв'язку та взаємозалежності не тільки громадських суб'єктів, але й сфер їх діяльності: ідеологічної, економічної, політичної, культурної та інших.

Солідарною з нашої точки зору на взаємозв'язок названих категорій висказали автори навчального посібника "Державне регулювання економіки", де в розділі "Стратегія соціально-економічного розвитку" розглядається ієрархія цілей, яка будується за принци-

пом пріоритетів потреб та інтересів суспільства. Оцінка важливості й ранжування цілей здійснюється відповідно до політики пріоритетів.

Визначення пріоритетних напрямків здійснюється складними методами на підставі певних *критеріїв, головним з яким є соціально-економічна ефективність та швидкість одержаних позитивних результатів*. Ієрархія (ранжування) цілей здійснюється розміщенням їх у порядку зниження пріоритетності. Для цього спочатку визначаються найбільш пріоритетні цілі(цілі першого рангу), далі – найбільш суттєві з тих, що залишились(цілі другого рангу) і т.д.

Серед загальних принципів розробки цілей автори відмічають інформаційне забезпечення *державної політики пріоритетів* (підкреслено нами Л.І.) з метою збільшення довіри людей до діяльності держави. Згодні з такою постановкою питання. Тільки хто на Україні бачив державну політику пріоритетів? І чи можна її мати без відповідної теорії пріоритетності, яка відсутня?

Класичний приклад комплексного підходу до прогресивного розвитку країни показала, як відомо, Японія, стратегія якої після другої світової війни включала наступні пріоритети:

- Акцент на рості компаній і їх ринкової частці, а не на рості прибутків і дивідендів;
- Орієнтація на експорт;
- Концентрація фінансових ресурсів у ключових галузях економіки, які мають стратегічну перспективу;
- Реструктуризація ключових галузей з метою підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Таким чином, *60 років назад, японський уряд чітко визначив національні пріоритети розвитку економіки і сконцентрував фінансові ресурси саме на цих напрямках*, а стратегічні індустріальні кластери виступили інструментами росту конкурентоспроможності компаній на світовому ринку. [6].

А які національні пріоритети України і на чому український уряд концентрує фінансові ресурси за останні 20 років? На дане питання важко відповісти. Яке суспільство будується в Україні? Які цілі і коли планується досягнути? Без науково-обґрунтованих відповідей на ці запитання не може бути і мови про пріоритетну політику.

Розглянемо спочатку пріоритетність у зв'язку зі стратегічним управлінням на рівні держави. Стратегічне управління як самостійна наука виникла, як відомо, в США в 60-х роках ХХ ст. у зв'язку з об'єктивним розвитком корпорацій в умовах змін у зовнішньому середовищі організацій. Безумовно, вона зіграла свою корисливу роль в трансформації економічно розвинутих країн. Ця наука тісно пов'язана, на наш погляд, з теорією пріоритетів. Так, при розгляді стратегії фірми по відношенню до суспільства, І. Ансоф аналізує альтернативні сценарії та робить аналіз

переваг фірми [1, с.190,193]. Проте, стратегічне управління у І. Ансофа та інших авторів дуже слабо пов'язане з теорією пріоритетності, а цей зв'язок більш глибокий і тісний, так як без чіткого виявлення пріоритетів, зміни їх тенденцій, динаміки неможливо ефективно управляти розвитком як підприємств, так і галузей, регіонів і національних економік в цілому. Проте, стратегічне управління в класичному розумінні обмежувалось тільки розвитком фірм. Що стосується України, то мова йде саме про стратегічні пріоритети ринкових перетворень в національній економічній системі на макро-, мезо- та мікрорівнях. З нашої точки зору, є актуальна потреба в створенні нових дисциплін стратегічного управління регіонами, галузями, національною та світовою економікою в цілому під впливом прискорених змін в зовнішньому середовищі по відношенню до них просторі – процесів глобалізації, фінансових криз, воєн, тероризму тощо.

Сучасний рівень розвитку науки про природу й суспільство, а також соціально-економічна практика, створюють значні об'єктивні передумови для початку нового напрямку знань – формування загальної теорії пріоритетності, яка має свій поняттєво-категоріальний апарат. До нього відносимо такі поняття й категорії: переваги, порівняння, першочерговість, здібності, аналіз, талант, пільги, багатоваріантність, інтереси, система, сукупність, потреби, структура, система цінностей, якості людини, мілітаризація, рейтинг, лідерство, ієрархія, влада, монополія, оптимізація. Ці й інші категорії виражають різні сторони, грані, відтінки, все різноманіття проявів пріоритетності в реальній дійсності.

Математичний апарат теорії пріоритетів включає, на наш погляд, систему показників і індексів, призначених для виміру рівня пріоритетності, що дозволяє виявити кількісну і якісну характеристики конкретного пріоритету, його місце, роль, вплив на інші елементи даної системи.

Пріоритетність, таким чином, на національному рівні управління має на увазі виділення в певній сукупності альтернатив соціально-економічного розвитку країни *головної ланки, що стосовно інших відіграє домінуючу роль*, а також припускає вибір оптимального варіанта рішення і найкращі показники ефективності згідно встановлених критеріїв.

Кожна соціально-економічна система має свою сукупність пріоритетів, що їй адекватна. Причому, варто розрізняти позитивні і негативні пріоритети. Маючи величезні переваги з погляду централізації влади, державної власності й ресурсів, бувший СРСР створив потужний військово-промисловий комплекс, рівний ВПК США – самої багатій країні світу. Тим самим він прагнув реалізувати свої ідеологічні й політичні пріоритети: боротьба з імперіалізмом, перемога соціалізму в усьому світі. У той же час проголошені комуністами соціальні пріоритети – добробут народу, соціальна справедливість, демократія, соці-

алізм із "людським обличчям" – виявилися значною мірою формальними гаслами, недійсними, нереальними. Ставка (по Марксу) на пролетаріат і тільки суспільну власність не виправдалася. СРСР і так звана соціалістична система розпалася. *Більше того, навіть у рамках однієї нації Західна Німеччина й Південна Корея довели свої переваги, тобто пріоритетність в порівнянні зі Східною Німеччиною й Північною Кореєю.*

Чи можливий був інший, більш оптимальний варіант розвитку подій і переходу СРСР у нову якість? Думаємо, що так. Але це предмет дослідження, що виходить за рамки цієї статті. Нагадаємо лише, що Україна в особі Л.М. Кравчука і його прихильників (насамперед з Руху) була ініціатором поділу СРСР і одержання, таким чином, незалежності для України й інших колишніх союзних республік. Це було зроблено без розрахунків наслідків.

Чого ж досягла Україна в результаті досить різкої зміни пріоритетів за 20 років свого розвитку? Є безперечні досягнення:

- З'явилися умови для економічної й політичної свободи громадян (свобода слова, гласність та ін.) і створення громадянського суспільства;
- Ініціативні люди одержали можливість виявити свої здатності в бізнесі, підприємництві;
- Розвиток приватної власності й підприємництва дозволили "невидимій руці" ринку заповнити полиці магазинів товарами, причому при досить слабкій регулюючій ролі держави;
- Українська держава заявила про себе як про незалежний суб'єкт міжнародного права.

Однак, аналіз показників соціально-економічного розвитку України за 1990-2010 рр. дає підстави для невтішних висновків. *Україна втратила багато тих пріоритетів, які мала в складі СРСР.* Так, рівень виробництва основних видів промислової продукції (у відсотках до 1990 р.) складає: автомобілі – 52,5; тепловози – 1; трактори – 4,2; верстати металорізальні – 2,7; екскаватори – 3,6; бурякозбиральні комбайни – 11,4; автобуси – 20,6. У результаті рівень виробництва ВВП на одну людину в Україні по відношенню до розвинених країн Європи склав близько 4%, до Російської Федерації – 34,7%, Казахстану – 58,8%, Білорусії – 59,3% і зменшився з 4919 до 1049 дол. [11].

Інакше кажучи, в Україні останні 20 років відзначалося звужене відтворення, що неприйнятно для неї в умовах незалежності. Як наслідок, погіршилися соціально-демографічні показники країни. Чисельність населення за 1991-2010 рр. скоротилася майже на 7 млн. чол. Істотно погіршився стан здоров'я людей. Росте кількість злочинів. Загрозливо знизилася споживання населенням основних продуктів харчування (кг., розраховуючи на одну людину): м'яса – з 68,2 до 34 (1960 р. – 42 кг); молоко – з 373 до 218 (в 1960 р. – 230 кг); цукру – з 50 до 36; риби – з 17,5 до 11,3; фруктів і ягід – з 47 до 33. Якщо така динаміка продовжиться й

далі, то значну частину населення України чекає вимирання й деградація. В той час як кількість чиновників в органах державного управління збільшилась за цей період більш ніж в 2 рази.

Які ж причини такого положення? Серед об'єктивних причин варто назвати розпад економічних зв'язків між бувшими республіками колишнього СРСР і труднощі перехідного періоду. Однак при тих же причинах Росія й Білорусія мають, як бачимо, кращі показники. Головна (пріоритетна) ж причина – суб'єктивна – це незадовільне державне управління, з нашої точки зору. Україна, як відомо, не має досвіду самостійного державного керування. Тому ейфорія незалежності змінилася з часом недовірою Владі. Боротьба за владу, за "булаву" перетворилася у форму існування Політикуму, що дотепер не тільки відволікає, але й заважає радикальним економічним перетворенням. Демократія – одне з головних завоювань Людства – на Україні – перетворилася значною мірою у фарс, демагогію, уседозволеність і безладдя. У нас не відпрацьовані механізми реалізації дійсної влади народу. Приватизація замість підвищення ефективності економіки породила численні банкрутства підприємств і привела до розграбування суспільних багатств і різкого соціально-майнового розшарування (соціальної стратифікації) громадян. Так, 10 найбільш багатих людей України мають капітал в 33,3 млрд. дол., що дорівнює більше половини річного бюджету країни, а 100 найбагатших сімей захопили більше 60% багатств України. Саме вони – фінансові олігархи – більше впливають на політику держави, законотворчість, суди, прокуратуру, прийняття економічних і політичних рішень, чим політики й народ разом узяті. Народовладдя в країні декларується, але реально воно відсутнє. Головні (пріоритетні) людські якості – чесність, порядність, шляхетність, культура, розум – втратили привабливість у суспільній свідомості. Влада фінансової олігархії, товарно-грошових відносин стала безмежною й підім'яла під себе людські цінності, мораль та інше. Люди зневірилися у всьому, у тому числі у своєму майбутньому. За даними соціологів, за останні роки рівень довіри населення до Верховної Ради, Президента, Уряду, судів знизився катастрофічно.

Змінити ситуацію можливо тільки на основі системного, стратегічного плану розвитку країни, який повинен опиратися на сукупність пріоритетів і цінностей, адекватних перехідному періоду та рішучих політичних рішень.

Серед стратегічних галузевих пріоритетів соціально-економічного розвитку України слід виділити: науку, освіту, охорону здоров'я, виховання, культуру та свідомість більшості населення. При цьому ми виходимо з того, що саме цей сектор являється домінуючим по впливу на всі галузі економіки та кожного окремого громадянина, його добробут та гармонійний розвиток особи – як головну ціль економіки.

Державна підтримка зазначеного сегменту в провідних країнах світу є найважливішим пріоритетом, оскільки за рахунок впровадження нових технологій там забезпечується близько 80% приросту валового продукту. Частка ж високо технологічної продукції в структурі ВВП України становить менше 1%. А наукоємність промислового виробництва на порядок нижче від світового рівня. Недостатньо реалізується освітній та науковий потенціал. Так, у нас четверта в світі кількість сертифікованих програмістів, проте цей інтелектуальний ресурс використовується як завгодно, але не в національних інтересах. Останніми роками закони про Державний бюджет України фактично блокують норми законів щодо фінансування наукової, науково-технологічної, освітньої сфери. Щорічне фінансування освіти фактично складає 4,5-5% ВВП, при визначеній законом "Про освіту" нормі майже 10% ВВП. Тобто, декларовані пріоритети не підтверджуються реальною практикою. Як відомо, освіта в США, Японії та інших розвинутих країнах є пріоритетним напрямком соціального розвитку, а найвигіднішим інвестуванням вважається вкладання грошей саме в освіту (до 20% видатковій частини бюджету). В Україні ця частка в кілька разів менша, а оплата праці викладачів ВНЗ України в 15-20 разів менше європейської. Проте, виділення коштів на освіту та інші галузі, які безпосередньо впливають на гармонійний розвиток людини, являється тільки першим, але не єдиним елементом в ланцюгу реалізації цієї пріоритетності. Без відповідних змісту та якості освіти, науки, виховання, культури першочергове фінансування цих ланок суспільства відповідно не дасть бажаного результату. Кінцева ціль не може являтися засобами її досягнення. Проте, на Україні останні 20 років це, на наш погляд, відбувається. Незалежність, ринкова економіка, демократія проголошувались як цілі становлення суспільства. Проте, гармонійний розвиток кожної людини навіть порівняно з радянським періодом відсунуто на задній план або взагалі не згадується.

Пріоритетність розвитку літакобудування, агропромислового комплексу та інших галузей на Україні являється в значній мірі відносною в системі пріоритетів. І тільки в тому разі якщо, прибутки, одержані від їх розвитку мають бути направлені на добробут всього населення країни, а не на розкішне життя групи олігархів та злочинців. Саме тому, розвиток економіки, зростання показників має значення лише тоді, коли це направлено в кінцевому рахунку на всебічний розвиток членів суспільства, зміцнення їх здоров'я, активне довголіття. Тобто, всі економічні показники повинні мати соціальну направленість, соціальну ефективність.

У свою чергу головним фактором економічного підйому є керування, використання досягнень світової управлінської революції, сучасного менеджменту, у тому числі стратегічного менеджменту, який на

Україні як цілеспрямована система практично відсутній. Влада постійно запізнюється з радикальними реформами. 20 років судова система працювала по процесуально-кримінальному Кодексу СРСР 1961 року. З року в рік продовжується мораторій на купівлю-продаж землі – головного багатства країни. В той час, як 10 млн. га плодородних земель зовсім не використовуються, а значна частина розкрадена. Для України, з цієї точки зору, взагалі характерне штучне, тимчасове, популістичне управління.

Серед інших пріоритетних соціально-економічних проблем України, вирішення якої не вимагає значних інвестицій, на наш погляд, є проблема соціального партнерства: між власниками засобів виробництва – роботодавцями, з одного боку, і найманими працівниками – власниками робочої сили, – з другого. Без вирішення цієї проблеми неможливо говорити про соціально-справедливу трансформацію національної економіки та досягнення соціального миру в українському суспільстві. Проте, саме цій проблемі не приділяється належної уваги на всіх рівнях управління – державному, регіональному, галузевому та базовому (окремих підприємств і організацій).

Соціальне партнерство ми розглядаємо як процес погодження інтересів між продавцями і покупцями робочої сили згідно певних вироблених "правил гри" та партнерських норм. В Україні воно знаходиться на стадії становлення і тому відстало в своєму розвитку від західних країн як мінімум на століття.

Проте, існуюче законодавство є зовсім недосконалим. Чимало законів і законодавчих актів в реальному житті "не працюють", або гальмуються з цілого ряду причин. Так, власники засобів виробництва в переважній більшості намагаються "вижати" з найманих працівників максимум додаткового продукту. Державні ж органи регулювання та контролю трудових відносин дуже пасивні. Та й менталітет найманих працівників в Україні не сприяє активізації їхньої боротьби за свої права, свідченням чого є поодинокі випадки передачі справ про порушення трудових угод і партнерських зобов'язань до суду. Як наслідок, соціальне положення значної частини найманих працівників в різних галузях економіки – від матеріального виробництва до торгівлі і освіти – можна охарактеризувати як принизливе й таке, що не відповідає соціально-економічним європейським стандартам.

Це проявляється в таких чотирьох формах. Перша: відсутність офіційного оформлення трудових книжок у певної частини найманих працівників, що як відомо, має негативні наслідки для них при оформленні пенсії, а також надходжень до Державного бюджету. Друга: мізерна заробітна плата у великої кількості найманих працівників, що часто буває нижче вартості їх робочої сили. Це свідчить про наявність елементів експлуатації з боку роботодавця, що на жаль, замовчується в нашому суспільстві. Третя: нерідко роботодавці не дають найманим працівникам опла-

чувані відпустки, в тому числі, відпустки студентам заочної форми навчання. Четверте: принизливі умови праці найманих працівників, коли вони знаходяться в постійному нервовому напруженні через погрози звільнення.

Таким чином, соціальне партнерство як сфера погодження інтересів у вирішенні наявних проблем в українському суспільстві під час трансформації національної економіки ще чітко не окреслилась і *інтереси власників засобів виробництва явно домінують над інтересами найманих працівників*. Таку "пріоритетність" інтересів роботодавців слід вважати негативною.

Причини такого положення ми вбачаємо у:

- Неорганізованості й пасивності маси найманих працівників;
- Відсутності на більшості приватних підприємств профспілкових організацій та колективних договорів. А навіть там, де вони є, їх роль обмежується, зазвичай, пасивними функціями;
- Бездіяльності центральних профспілкових органів, представники яких зайняті переважно своїми власними меркантильними інтересами;
- Незацікавленості більшості представників політичних партій і блоків, які представляють великий і середній капітал і, отже, відносяться до роботодавців, в захисті інтересів найманих працівників;
- Відсутності масової практики подання в суд на роботодавців з боку найманих працівників;
- Корупцією в судах, які вирішують справи на користь великого капіталу.

Стратегічним пріоритетом розвитку України також є підвищення якості продукції, послуг та рівня відповідальності за результати праці в т.ч. в управлінні. Наведемо тільки один приклад: по підрахункам експертів всесвітньої організації охорони здоров'я в Україні 7-9 хворих щоденно вмирають по причині лікарських помилок. Аналіз діяльності менеджерів різних рівнів управління з точки зору дотримання принципу "повноваження – відповідальність" свідчить, що чим вище рівень менеджменту і більше повноважень в менеджера, тим менше відповідальність за результати діяльності. Цьому сприяє і високий рівень корупції в країні, а також велика численність управлінських кадрів. Про яку відповідальність за результати праці, наприклад Прем'єр-Міністрів України, можна говорити, якщо за 20 років їх помінялось більше 10 чоловік.

В рамках даної статті розглянуто лише деякі пріоритети розвитку України. Але навіть цього достатньо щоб усвідомити, що пріоритетність в управлінні заслуговує глибоких досліджень в різних аспектах теорії та практики.

Методологія наукового пізнання пріоритетності передбачає шукати фактори економічного розвитку

не тільки, а можливого і не стільки, в економічній сфері, але й за її межами. Так, економічний розвиток в Україні за останні 20 років, як відомо, значно гальмується політичним чинником (нерозуміння гілок влади в 2005-2009 роках, відсутність прагматизму, менталітет, плюс корупція та інше). Пріоритетним являється, на наш погляд, і фактор закладений в свідомості більшості громадян країни, які не вважають відповідальними особисто себе за прогресивний розвиток країни, а занадто розраховують на владу.

Висновки:

1. Пріоритетність як універсальна соціально-економічна категорія об'єктивно закладена в самому процесі управління, так як на всіх рівнях (менеджер, підприємство, регіон, галузь, країна) щоденно серед багатьох альтернативних варіантів приходиться вибрати кращі, оптимальні і значить пріоритетні. Ситуаційний підхід в управлінні передбачає знаходження головного фактора, який являється таким саме в даній ситуації, а системний підхід передбачає постійний пошук, наукове обґрунтування та реалізацію тих пріоритетів, які найбільш відповідають досягненню цілей.

2. Розробка стратегії ринкових перетворень у національній економічній системі розрахованої на 15–20 років, повинна супроводжуватися науковим обґрунтуванням відповідних пріоритетів з урахуванням елементів як внутрішнього так і зовнішнього середовища з щорічним переосмисленням в залежності від зміни середовища, а також зміни цінностей, цілей та інших факторів.

3. Актуальною задачею економічної думки є створення теорії пріоритетності, в основі якої лежить відповідний соціально-економічний закон пріоритетності. Без такої теорії та відповідної практики законодавці та виконавці (Верховна рада, Кабінет Міністрів, регіональні органи управління, керівники підприємств) будуть постійно і далі, як вже 20 років, натикатися на передбачені проблеми і метатись з однієї сторони в іншу.

4. Теоретичні роботи більшості науковців не дають відповіді на головні виклики, які стоять перед країною, в т.ч. не досліджують причини значного відставання України від Польщі, Росії, Білорусії та інших сусідніх країн.

Головними причинами відставання України в соціально-економічному розвитку у порівнянні з сусідніми країнами є наступні: неефективне управління; тотальна корупція на всіх рівнях управління; недостатність чинного законодавства та його невиконання; безвідповідальність за прийняття та реалізацію управлінських рішень, та якість по праці.

Навіть позитивні наукові розробки та рекомендації, як правило, не використовуються владою в проведеному відповідній соціально-економічній політики. Закликання політиків та вчених до інноваційного, ендogenous зростання економіки України, переходу до нової якості економічного розвитку залишаються в монографіях та промовах і обіцянках політиків.

5. Особливу увагу в реалізації політики пріоритетності необхідно звернути на розрахунки розмірів пріоритетів та факторів, за рахунок яких вони будуть досягатись, а також наслідки саме такого варіанту рішення, що фактично не робиться в практиці управління, особливо на вищих рівнях.

6. Загальним критерієм пріоритетності являється досягнення підвищення ефективності суспільного відтворення, направленою в кінцевому рахунку на всебічний розвиток всіх членів суспільства.

7. Аналіз практики управління доказує, що при застосуванні принципу повноваження – відповідальність відсутній баланс цих складових. Більшість менеджерів перевагу віддають повноваженням, які нерідко використовують в особистих цілях. Відповідальність або відсутня зовсім, або застосовується в крайніх випадках. Причому, чим вище рівень управління тим менша відповідальність.

8. Подальші дослідження теоретичних та практичних проблем пріоритетності в управлінні повинні передбачати:

А) розробку стратегічних планів, які мають базуватися на науково-обґрунтованій системі соціально-економічних пріоритетів розвитку країни, галузі, регіону, підприємства, особи;

Б) створення теорії пріоритетності, без якої практика управління та прийняття рішень не може бути ефективною.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансоф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
2. Балакірева О., Дмитрук Д. Чим живуть Українці і українці. // Людина і влада. – 2007. №1.
3. Бобух І.М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України. Монографія інст. екон. та прогнозування. – К. 2010 – 372с.
4. Власюк О.С. Інноваційна стратегія українських реформ: стан та пріоритети. – "Стратегічні пріоритети", №1 (2), 2007.
5. Воловода О.В., Прогнімак О.Д., Іщенко О.В. Соціальна відповідальність бізнесу як фактор стабільності суспільства // Економіка та промисловість. – 2006. – №3.
6. Заболотний Г.М., Ступницький А.М. та інші. Стратегічні індустріальні кластери і конкурентоспроможність компаній (підприємств) на світовому ринку. Вінниця, 2004.
7. Захарченко В.І. Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України.: Вінниця, "Гіпаніс", 2004, с.548.
8. Ильин В.В. Аксиология.-М.:Из-во МГУ,2005.-216с
9. Кремень В. Особистісно – розвивальне навчання як науковий пріоритет, – Рідна школа, 1998, №11.
10. Новіков В. Імперативи розвитку ефективного соціального партнерства // Економіка України. – 2005. – №1.
11. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2011.
12. Саати Т. Принятие решений: Метод анализа иерархий: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.
13. Святоцький О. Інтелектуальний потенціал – Стратегічні пріоритети України у XXI столітті: Право України. 5, 2001.

14. Семегин Г.Ю. Социальное партнерство в современном мире. – М.: Мысль, 1996 – 199с.

15. М.І. Скрипніченко, Т.І. Приходько, В.Р. Сіденко та ін.. Потенціал ендogenous зростання економіки України за редакцією М.І. Скрипніченко; НАН України, Ін-Т екон. та прогнозування. – К. 2010 – 436с.

16. Стахов А. Слученкова А. Щербаков И. Код да Винчи и ряды Фибаначчи – СПб.: Питер. 2007, 320с.

17. Фромм Э., Бегство от свободы: Пер. С. англ. / обр. Ред. П.С. Буревича. – М. "Прогрес", 1995. – 256с.

18. Шмуклер Ю. Нова модель шкільної освіти: гуманізація, демократизація, оптимізація. – Рідна школа, 2000, №3.

УДК 323.2:316.346.32

КАРПЕНКО А.В., к.е.н.

БІЛЕНКО О.В., к.е.н.

м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто основні проблеми молодіжної політики в Україні. Обґрунтовано заходи з удосконалення формування та реалізації вітчизняної молодіжної політики на основі світового досвіду.

Ключові слова: світовий досвід, молодь, молодіжна політика, розвиток.

Аннотация. Рассмотрены основные проблемы молодежной политики в Украине. Обоснованы мероприятия по усовершенствованию формирования и реализации отечественной молодежной политики на основе мирового опыта.

Ключевые слова: мировой опыт, молодежь, молодежная политика, развитие.

Abstract. The basic problems of youth policy are considered in Ukraine. Grounded measures are on the improvement of forming and realization of domestic youth policy on the basis of world experience.

Key words: world experience, young people, youth policy, development.

Постановка проблеми. Попри деклароване усвідомлення істини, що соціально-економічне й духовне відродження держави неможливе без концентрації уваги та зусиль на вирішенні проблем молоді як майбутнього країни, гаранта суспільно-економічного прогресу, у нове тисячоліття Україна вступила зі значним тягарем невирішених молодіжних проблем. Особливої уваги серед них заслуговують ті, що демонструють тенденцію до загострення: нерівність молоді, безробіття й маргіналізація молодих людей, поширення неправових соціальних практик та асоціальних проявів у молодіжному середовищі, проблеми зі станом здоров'я молоді й деякі шлюбно-сімейні проблеми та ін. [1, с. 5].

Досвід останніх десятиліть переконливо доводить, що політичних і економічних успіхів досягають саме ті держави, які приділяють посилену увагу молоді; що стійкий розвиток демонструють саме ті суспільства, які переглянули традиційні погляди на систему взаємин між поколіннями і на їх значення для політичного й соціально-економічного розвитку [2, с. 51]. Тобто молодь, для кожної країни є основною продуктивною силою, яка характеризується значним трудовим потенціалом.

Доводять ключову роль молоді в розвитку економіки й результати дослідження наведені у працях [8; 9, с. 65], які на основі опитування підтверджують найбільш високу інноваційну активність саме молоді. Тому сьогодні стратегічні переваги будуть у тих держав і суспільств, які навчаться ефективно використовувати

людський потенціал і, у першу чергу, той інноваційний потенціал розвитку, носієм якого є молодь [2, с. 51].

Саме тому в умовах економічної та демографічної кризи України зростає роль поглибленого аналізу проблем молодіжної спільноти та розробки реалістичної, збалансованої, виваженої національної молодіжної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел свідчить, що проблемам молодіжної політики приділяють увагу багато вітчизняних вчених, які зробили значний внесок у їх вирішення. Серед них слід відзначити: О.В. Абашина, Л.М. Ільч, В.Л. Кравченко, Е.М. Лібанова, Н.В. Метьолькіна, В.В. Онікієнко, М.П. Перепелиця, О.О. Яременко та ін. Разом з тим низка питань, що стосуються формування і реалізації державної молодіжної політики як єдиного комплексу щодо створення сприятливих передумов життєвого самовизначення та ефективної реалізації трудового потенціалу молоді, підтримки її інноваційної діяльності та громадської активності, залишаються недостатньо дослідженими, але є вкрай актуальними і мають особливе значення для формування майбутнього конкурентного потенціалу України в умовах глобалізації.

Метою статті є аналіз молодіжної політики в Україні та обґрунтування заходів з удосконалення формування та реалізації вітчизняної молодіжної політики на основі світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі в Україні молодь у нинішніх її вікових межах (згідно з

чинним вітчизняним законодавством – це віковий контингент 15-34 роки) становить вагому частку населення країни. Протягом 2000-2010 рр. частка молодіжного контингенту у загальній чисельності населення підвищилась із 28,3% до 29,8% [1, с. 8], а на початок 2011 р. та 2012 р. склала відповідно 28,9% [3, с. 42-43] і 29,4% [4, с. 36-37]. Тобто, молодь в Україні складає майже третину всього населення, що й обумовлює значну увагу до неї.

Згідно Декларації "Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні" державна молодіжна політика в Україні є пріоритетним і специфічним напрямом діяльності держави і здійснюється: в інтересах молодої людини, суспільства, держави; з урахуванням можливостей України, її економічного, соціального, історичного, культурного розвитку і світового досвіду державної підтримки молоді. Вона виступає основою для подальшого розвитку державної молодіжної політики, її правової бази, практичної діяльності органів державної влади і управління, яка спрямовується на сприяння повноцінного розвитку молодих громадян України [5].

Представлена пріоритетність молоді та окреслена необхідність її розвитку в Україні реалізується дуже повільно за значних обмежень: організаційних, фінансових та ін. Це підтверджує відсутність повноцінної реальної можливості для молоді отримати якісну освіту, знайти роботу за спеціальністю, отримувати гідну зарплату й мати змогу утримувати сім'ю, реалізувати право на житло тощо.

Однією з основних причин лише часткового виконання задекларованих пріоритетів молодіжної політики є відсутність відповідальності за реалізацію програм та окремих напрямів, а тим більше за обмеженої чисельності відповідальних осіб за певний напрям. Зокрема, Постановою кабміну № 937 від 07 вересня 2011 року "Про затвердження граничної чисельності працівників апарату центральних органів виконавчої влади" остаточно завершилось реформування Міністерства у справах сім'ї, молоді та спорту, на зміну якому створено Державну службу молоді та спорту України, що стала основним і єдиним державним органом уповноваженим на роботу в сфері молодіжної політики. Додатком до постанови визначена гранична чисельність працівників Держмолодьспорту (в складі МОНМСУ) в кількості 123-х осіб, а питаннями молоді опікуються 10 працівників департаменту з питань молоді та комунікацій, тобто 2 відділи в департаменті. Отже, державну молодіжну політику – а це інтереси майже 14 мільйонів молодих громадян, приблизно 30% населення України – реалізують 10 держслужбовців-виконавців [6]. Тобто, сьогодні в уряді фактично відсутній орган, який здійснював би системне вироблення та реалізацію державної молодіжної політики [10].

В Україні не створена необхідна інфраструктура реалізації молодіжної політики, зокрема її багатосек-

торна та міжвідомча направленість повинна координуватися, що на певних етапах виконувала Національна рада з питань молодіжної політики при Президентіві України (1995-2009 рр.) та Національна рада з питань соціального становлення та розвитку молоді в Україні (2009-2010 рр.), а на регіональному рівні функціонували молодіжні центри праці, центри соціально-психологічної реабілітації, соціальні гуртожитки тощо, які вже припинили свою діяльність [15, с. 148].

Пріоритети в розвитку молодіжної політики залишаються актуальними. В.П. Семиноженко ще в 2002 р. зазначав, що молодіжна політика в Україні має стати стратегією реалізації життєвих шансів кожної молодої людини, щоб подолати незбалансованість фахових пропозицій та попиту на робочу силу, потенційно низький рівень зарплат та якість умов праці [7]. Ця проблема є нагальною для України й понині, оскільки кількість безробітних людей серед молоді, за методологією МОП, вже тривалий час становить близько 40%. Так ситуація вимагає вдосконалення системи вищої та професійної освіти, її адаптації до реальних умов української економіки та пріоритетів економічного розвитку держави.

Оскільки державна політика є комплексом цілеспрямованих політичних рішень, що приймаються керівництвом держави, які обмежені простором і часом та реальні в межах певної політичної системи, то така політика має певні цілі та відповідні завдання в окремій, молодіжній, галузі державної політики. Вона зумовлюється багатьма складовими, серед яких провідними є: характер держави, особливості її політичної системи, специфіка формування й реалізації соціальної політики тощо.

В Україні державна молодіжна політика – це системна діяльність держави у відносинах з особистістю, молоддю, молодіжним рухом, що здійснюється в законодавчій, виконавчій, судовій сферах і ставить за мету створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов та гарантій для життєвого самовизначення, інтелектуального, морального, фізичного розвитку молоді, реалізації її творчого потенціалу як у власних інтересах, так і в інтересах України [5].

Про значні здобутки України (у розробленні необхідної законодавчо-нормативної бази та в діяльності органів виконавчої влади у цій сфері впродовж майже 20 років) на тлі інших країн СНД у сфері державної молодіжної вказують науковці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України [1, с. 204]. Проте, необхідно зазначити, що саме в порівнянні з іншими країнами СНД, оскільки в світовій практиці такий термін дозволяв отримати значно вищих результатів.

В розвинутих країнах після світової кризи середини 1970-х рр., що спричинила значне зростання молодіжного безробіття, вже у другій половині 1980-х – на початку 1990-х рр. сформувалася комплексна державна молодіжна політика, що мала розвинуту законо-

давчу базу та інституційне підґрунтя [1, с. 204]. Сьогодні в Україні вже закладено базу державної молодіжної політики, яка наблизила країну до сучасних надбань світового розвитку, проте вона вимагає ще значних зусиль для подальшого розвитку.

У вітчизняній практиці формування та реалізації молодіжної політики виділяють чотири основні періоди: 1) 1991–1996 рр. період виокремлення та зміцнення "молодіжного сектору" державного управління та молодіжної політики; 2) 1996–2004 рр. – період розширення молодіжної складової соціально-гуманітарної політики та поступового її входження до інтегрованої державної політики стосовно сім'ї, дітей та молоді в Україні; 3) 2005–2009 рр. – період "інерційного" підходу до державної молодіжної політики та її поступового поглинання сімейно-дитячою політикою; 4) з 2010 р. – період вдосконалення державного управління у сфері державної молодіжної політики та пошуку інноваційних підходів до її реформування [15, с. 135]. Всього в Україні було прийнято за цей час близько 700 законів України та 800 підзаконних нормативних актів, що стосувались молоді. Однак, не зважаючи на ці заходи, рівень довіри до соціальних інститутів та особливо до органів влади різних рівнів дуже низький. Відсутність довіри веде до того, що молодь відсторонюється від молодіжної політики, не приймає участі в її формуванні та реалізації, відповідно молодь виступає лише об'єктом даної політики, а не суб'єктом. Наслідком такої позиції є невідповідність реаліям окреслених і підтримуваних пріоритетів державної молодіжної політики, недостатність фінансування, несистематичне оцінювання програм і заходів тощо.

Таким чином, формування і реалізація молодіжної політики в Україні супроводжується суттєвими проблемами, що потребує не лише проголошення її принципів, прийняття нормативно-правових норм, а й систематичної діяльності, популяризації серед молоді та суспільства в цілому, зростаючого фінансування тощо.

В світовій практиці найбільш відомими моделями молодіжної політики є такі три:

- Шведська модель – передбачає значне втручання держави у відносини суспільства та молоді. Вплив держави на вирішення молодіжних проблем найперше здійснюється через фінансування та створення мережі державних чи державою фінансованих, спеціалізованих закладів, а також через фінансову підтримку молодіжних організацій;
- модель США – визначає, що держава бере на себе обов'язки, причому обмежені, вживати заходів стосовно соціально незахищених і "неблагополучних" категорій молоді, але й у цьому випадку державою регулюються лише окремі аспекти соціального становища таких молодих людей;

- модель Німеччини – передбачає за наявності потужної законодавчої бази помірне втручання держави в життя і справи молоді та надання державної допомоги тим молодим людям, кому вона вкрай необхідна, а також залучає широкий загал молоді до вирішення власних проблем.

Наведені моделі дають уявлення про ступінь впливу на молодь, яка передбачає два основні напрями: 1) неоконсервативний, коли держава найперше надає соціальну допомогу тим категоріям і групам молоді, що її потребують; 2) соціал-демократичний, де держава практично бере на себе відповідальність за розв'язання майже всіх проблем молоді. Перший напрям переважно характерний для США, а другий для Швеції, Австрії, Франції та інших європейських країн. Модель Німеччини при помірному втручанні держави в життя і справи молоді, має риси як одного, так і іншого напрямку.

В європейських країнах молодіжна політика здебільшого реалізується у трьох напрямках: соціально-економічній сфері, культурно-духовній сфері та сфері молодіжного руху, та на трьох рівнях: державному (загальнонаціональному), регіональному й місцевому (муніципальному, районному) рівнях.

Реалізація молодіжної політики у Швеції передбачає безкоштовну вищу освіту, пільги на транспорт, відвідування музеїв, кіно, дискотек, клубів і придбання підручників, а студентам з малозабезпечених сімей виплачується безпроцентна позика. Тобто вона ґрунтується на особливій ролі держави, регламентації законом заходів підтримки молодих людей і молодіжних організацій, політиці створення спеціальних структур, що займаються координацією діяльності державних органів на стадії вироблення і прийняття рішень в тій частині, в якій вони стосуються молоді. Тобто держава формулює загальний напрямок, цілі та пріоритети молодіжної політики, але в її реалізації головна роль відведена місцевому самоврядуванню та громадським організаціям [17].

У США формування та реалізація принципів молодіжної політики здійснюється через створення органів самоврядування в закладах освіти, залучення комерційного сектора, у тому числі благодійних приватних організацій до участі в реалізації програм і проектів молодіжної політики. Сьогодні у США діє понад 300 програм підтримки і захисту молоді, найбільш масовими серед яких є програми "Ліги захисту молоді", "Ліги необмежених можливостей кампусу", "Студенти за ліквідацію голоду", "Обличчям до вулиці", програма "Хелп" для одиноких матерів до 20 років та ін. Програми охоплюють різні категорії молодого населення Америки і всі професійні навчальні заклади країни. І незважаючи на те, що в молодіжному середовищі США зберігаються проблеми споживання наркотиків, молодіжної злочинності, безробіття, расової дискримінації, положення молодих

мігрантів, вже протягом більше десяти років відбувається стабільне їх зменшення [16].

Державна молодіжна політика Німеччини заснована на відповідальності держави за інтеграцію всієї молоді, підтримці індивідуального і соціального розвитку дітей та молодих людей, а також їх захисту, і передбачає розробку соціальних програм, доступних для всіх молодих людей. Значне місце у працевлаштуванні молоді займає розвиток молодіжного підприємництва та кооперації, розвиток консультативних бюро молодіжної інформації. Регулярний моніторинг проблем молоді незалежними експертами в Німеччині, дозволяє уповноваженим органам приймати зважені довгострокові рішення на основі різних оцінок ситуації і можливостей її розвитку, вносячи відповідні корективи [17].

Отже, незважаючи на різнонаправленість у підходах до реалізації молодіжної політики, як у формі обмеження ролі держави в процесі соціалізації молоді та делегування цих функцій громадському і комерційному сектору, так і у формі жорсткого регламентування відповідальності держави за інтеграцію всієї молоді в суспільно-політичне та соціально-економічне життя суспільства, більшості країн вдається вирішувати молодіжні проблеми.

Нааявність істотних проблем у вітчизняній практиці реалізації молодіжної політики обумовлює доцільність використання позитивного світового досвіду. Основними напрямками розвитку державної молодіжної політики в Україні є:

- формування стратегії розвитку молоді на 10-15 років;
- визначення обмеженого кола пріоритетних напрямів, які поетапно повинні реалізовуватись;
- сприяння розвитку молодіжного руху та його залученню до формування та реалізації молодіжної політики, популяризація активної участі молоді в громадському житті;
- сприяння створенню молодіжних парламентів як ефективної форми участі у суспільному житті, яка дозволяє молоді захищати і відстоювати свої інтереси;
- забезпечення нарощування обсягів фінансування програм і проектів в межах пріоритетних напрямів розвитку молодіжної політики;
- застосовування постійного моніторингу програм і проектів розвитку молоді, систематичне оцінювання ефективності й ресурсної забезпеченості заходів молодіжної політики на регіональному і місцевому рівнях;
- сприяння популяризації всіх соціальних інститутів та інформаційній відкритості роботи органів влади, їх систематичній звітності;
- складання довгострокових прогнозів щодо потреб ринку праці та сприяння розвитку ранньої профорієнтації молоді;
- підвищення конкурентоспроможності молодих людей на ринку праці через створення

умов для набуття ними нових або поглиблення наявних професійних знань і навичок тощо.

Висновки. Незважаючи на різницю підходів, принципів, форм, всі країни визнають необхідність і важливість роботи з молоддю, оскільки інвестиції в людину, особливо в молоду є передумовою інноваційного розвитку суспільства. Міжнародний досвід розробки і реалізації молодіжної політики свідчить про пріоритет в сприянні безконфліктної інтеграції молодих людей у суспільство.

Зміни соціально-політичної ситуації в Україні протягом всього періоду незалежності обумовили відповідне формування нормативно-правової бази державної молодіжної політики. Але незважаючи на велику кількість нормативно-правових актів це не призвело до вирішення всіх чи, хоча б, основних проблем української молоді. Деякі правові акти містять певні суперечності, а значна їх частина просто не виконується, що свідчить про недостатність виключно регламентаційно-правового підходу до процесу формування і реалізації державної молодіжної політики України. Тому сучасна молодіжна політика має орієнтуватись на підтримку самостійності та ініціативи молоді, на створення, по-перше, можливостей для молодих людей, а, по-друге, на формування ресурсів і мотивації для використання цих можливостей.

Таким чином, на основі вивчення зарубіжного досвіду обґрунтовано напрями державної молодіжної політики в Україні, реалізація яких має забезпечити всебічний розвиток молодих людей, їх творчих здібностей, виховання позитивної трудової мотивації, самореалізацію особистості, використання потенціалу молоді для оновлення суспільства та становлення справжніх патріотів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.
2. Гузенко І.М. Становлення і розвиток державної молодіжної політики в Україні / І.М. Гузенко // Військово-науковий вісник: збірник наукових праць. – 2009. – № 11. – С. 50-62.
3. Розподіл постійного населення України за статтю та віком станом на 1 січня 2011 року: статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К.: Державна служба статистики України. – 2012. – 419 с.
4. Розподіл постійного населення України за статтю та віком станом на 1 січня 2012 року: статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К.: Державна служба статистики України. – 2012. – 413 с.
5. Декларація "Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2859-12>.
6. Крулько І. "10 негетят" молодіжної політики / І. Крулько // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/columns/2011/11/17/6760312/>.
7. Семиноженко В.П. Молодіжна політика в Україні має стати стратегією реалізації життєвих шансів кожної молоді

людини / В.П. Семиноженко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.semynozhenko.net/documents/155/>.

8. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: моногр. / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова, В.П. Антонюк, Л.В. Шаульська та ін. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті НАН України. – 2006. – 208 с.

9. Лук'янченко Н.Д. Управління розвитком інноваційної праці: теорія та практика: моногр. / Н.Д. Лук'янченко, С.Ю. Бунтовський. – Донецьк: ДонНУ. – 2011. – 169 с.

10. Солонтей О. Реформа молодіжної політики: від інституційних до соціальних аспектів (досвід України) / О. Солонтей. – К.: – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:En72jLSXgdoJ:openukraine.org/media/4723/PaperUkraineFinal_Ukr.doc.

15. Молодь в умовах становлення незалежної України (1991–2011 роки): щорічна доповідь Президентів України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Державний інститут розвитку сімейної та молодіжної політики; [редкол.: О. В. Белишев (голова) та ін.]. – К., 2012. – 316 с.

16. Становище молоді в США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irex.ru>.

17. Ильинский И.М. Молодежь и молодежная политика. Философия. История. Теория / И. М. Ильинский. – М.: Голос. – 2001. – 696 с.

УДК 336.77:336.71

КИРИЛОВА Л.І., к.е.н.,

СЕМЕНОВА В.В.

м. Запоріжжя

ПРИНЦИПИ ДІАГНОСТИКИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті розглянуті різні підходи до діагностики кредитної діяльності комерційного банку та визначення ефективності його кредитної діяльності.

Ключові слова: кредит, кредитний портфель, оцінка, діагностика, ефективність.

Аннотация. В статье рассмотрены различные подходы к диагностике кредитной деятельности коммерческого банка и определения эффективности его кредитной деятельности.

Ключевые слова: кредит, кредитный портфель, оценка, диагностика, эффективность.

Abstract. The paper considers the different approaches to the diagnosis of the commercial bank credit and determined the effectiveness of its lending activities.

Key words: credit, loan portfolio, assessment, diagnosis efficiency.

Постановка проблеми. Сучасний стан банківської системи України характеризується значними динамічними коливаннями в змінних умовах фінансових ринків. Важливою умовою підвищення дієздатності банківської системи та розвитку кредитних відносин в країні покликана стати комплексна система економічного обґрунтування доцільності й ефективності кредитування.

Ця система, по-перше, повинна сприяти пошуку варіантів найбільш прибуткового розміщення кредитних ресурсів, по-друге, гарантувати мінімізацію кредитних ризиків, через що перед менеджментом банків постає завдання вчасно оцінити масштаби можливих збитків та ефективно управляти своїм кредитним портфелем. Тому діагностика кредитного портфелю банку має особливе значення не тільки для самого банку та банківської системи, а й для економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень. У дослідженнях останніх років, які проводяться в банківській системі, усе більше уваги приділяється процесам формування та аналізу кредитного портфелю банків. Тема знайшла відображення у працях таких авторів: І. В. Сало, О. В. Дзюблюк, А. М. Мороз, З. М. Васильченко, М. О. Барінов, М. Савлук, А. Шаповалов, В. Геєць та

ін. Розвиток банківської системи України вимагає постійного проведення діагностики кредитного портфелю та мінімізації кредитних ризиків.

Метою статті є розробка пропозицій щодо діагностики кредитної діяльності банку на основі показників, що дасть змогу швидко реагувати на зміни у структурі кредитного портфелю.

Виклад основного матеріалу. У світовій економічній науковій думці обґрунтовуються і визначаються дві концепції теорії кредиту – натуралістична і капіталотворююча. Основоположниками натуралістичної теорії кредиту були англійські економісти А. Сміт (1723–1790) і Д. Рікардо (1772–1823). Основоположниками капіталотворюючої теорії кредиту були англійські економісти Дж. Ло (1671–1729), Г. Маклеод (друга половина XIX століття), австрійський економіст Й. Шумпетер та німецький економіст А. Ган (XX століття).

Кредит – від лат. *creditum* – позичка, *credo* – вірю. У науковій літературі можна виділити декілька підходів до визначення поняття категорії кредиту. Наприклад, М.П. Денисенко визначає, що кредит – позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається в тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового

характеру використання. Це форма руху позичкового капіталу.

Александрова М.М., Маслова С. О. – визначають кредит як об'єктивну вартісну категорію, складову частину товарно-грошових відносин, а його необхідність викликана існуванням товарно-грошових відносин. Лагутін В.Д. дає визначення кредиту як форми прояву кредитних відносин, форми руху позичкового капіталу.

Аналіз різних точок зору зарубіжних та вітчизняних авторів щодо визначення поняття кредиту дає можливість розкрити цю категорію через визначення, запропоноване Б.С. Івасів, тобто кредит – це економічні відносини, що виникають між кредиторами і позичальниками з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення й оплати.

Кредитний портфель (credit portfolio) – сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної банком кредитної політики. Більшість авторів при визначенні кредитного портфеля ґрунтуються тільки на одному із критеріїв класифікації його елементів – кредитному ризику. Для найбільш точного визначення кредитного портфеля необхідно брати до уваги й інші фактори, що здійснюють на нього безпосередній вплив.

У закордонній економічній літературі під кредитним портфелем розуміється характеристика структури і якості виданих позичок, класифікованих за певними критеріями залежно від поставлених цілей керування. Тобто у визначення сутності кредитного портфеля іноземні економісти включають результат застосування елементів процесу кредитного менеджменту. Останнім часом все більше число вітчизняних фахівців бере на озброєння саме закордонну методику визначення поняття кредитного портфеля.

Такий підхід реалізовано і у нормативних документах Національного банку України, що регламентує окремі сторони керування кредитним портфелем.

Сутність кредитного портфеля банку можна розглядати на категоріальному й прикладному рівнях. У першому аспекті кредитний портфель – це економічні відносини, що виникають при видачі й погашенні кредитів, здійсненні прірівняних до кредитних операцій. У цьому випадку кредитний портфель визначається як сукупність кредитних вимог банку й інших вимог кредитного характеру, а також як сукупність виникаючих при цьому економічних відносин. У другому аспекті кредитний портфель являє собою сукупність активів банку у вигляді позичок, врахованих векселів, міжбанківських кредитів, депозитів і інших вимог кредитного характеру, класифікованих по групах якості на основі певних критеріїв.

Обсяг кредитного портфелю оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, в т.ч. прострочених, пролонгованих і сумнівних. У структурі балансу

банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, яка має свій рівень дохідності та відповідний рівень ризику. Обсяг і структура кредитного портфелю банку визначаються такими чинниками: розмір банку (капіталу); правила регулювання банківської діяльності; офіційна кредитна політика банку; досвід і кваліфікація менеджерів; рівень дохідності різних напрямів розміщення коштів.

Структура кредитного портфелю банку залежить від суб'єктів кредитування (юридичні та фізичні особи); стану обслуговування боргу (високий, добрий, задовільний, слабкий, незадовільний); класу боржника (клас боржника – юридичної особи визначається в залежності від отриманого значення інтегрального показника фінансового стану боржника з урахуванням величини підприємства); категорії якості кредиту; показника ризику кредиту, який залежить від фактичних значень інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи, коефіцієнта покриття боргу, якості менеджменту боржника – юридичної особи, ринків збуту продукції, наявності бізнес-планів, рейтингів боржника – юридичної особи та інших подій та обставин, що можуть вплинути на своєчасність та повноту погашення боргу; видів економічної діяльності; валюти кредитування; строків кредитування тощо.

Забезпечення ефективної і стабільної кредитної діяльності та одержання прибутків вимагає від банку проведення постійного моніторингу на всіх стадіях організації кредитного процесу. У проведенні внутрішнього контролю за кредитними операціями банки здійснюють пошук досконаліших механізмів кредитування, а також визначають шляхи підвищення ефективності організації кредитної діяльності.

Під діагностикою кредитної діяльності розуміємо механізми проведення банком контролю протягом усього процесу кредитування, що сприяє оптимізації системи організації кредитної діяльності банку.

Головною метою діагностики кредитної діяльності є аналіз позичальника та його кредитної документації для прийняття рішення щодо надання кредиту, відстеження зміни кредитоспроможності позичальника після надання кредитних коштів і визначення конкретних дій, які необхідно здійснити у разі виникнення проблем.

У процесі кредитування при здійсненні діагностики особливу увагу банк повинен приділити таким аспектам:

- дотримання принципів банківського кредитування;
- контроль за виконанням умов кредитного договору;
- контроль за цільовим використанням кредитних коштів;
- діагностика кредитного забезпечення та перевірка якості і зберігання заставленого майна;
- аналіз погашення кредитів;

- виявлення проблемних кредитів і розробка заходів щодо ліквідації такої заборгованості;
- діагностика якості та структури кредитного портфеля банку в цілому;
- діагностика кредитного ризику та розробка заходів щодо його мінімізації.

Для забезпечення успішної і безперебійної кредитної діяльності кожен банк повинен мати свою систему внутрішньобанківської діагностики кредитних операцій та чітко визначених найбільш кваліфікованих і досвідчених працівників банку, що здійснюватимуть кредитний контроль на всіх етапах процесу кредитування.

У банківській практиці використовуються різні способи діагностики кредитного портфелю, які мають в основі декілька основних принципів:

1) періодична перевірка всіх видів кредитів (кожні 30, 60, 90 днів перевіряються всі великі кредити і вибірково – малі);

2) ретельна розробка етапів кредитного контролю для того, щоб забезпечити перевірку всіх найважливіших умов кожної кредитної операції, у тому числі:

- відповідність фактичних платежів за кредитом розрахованим даним;
- якість і стан забезпечення за кредитом;
- повнота відповідної документації;
- оцінювання змін фінансового стану і прогнози відносно збільшення чи зменшення потреб позичальника в банківському кредиті;
- оцінювання відповідності наданих кредитних коштів кредитній політиці банку і стандартам, які розроблені з боку регулюючих органів щодо його кредитного портфеля;

3) діагностика проблемних кредитів, збільшення частоти перевірок у міру зростання проблем, пов'язаних з конкретним кредитом;

4) діагностика кредитного портфелю в умовах економічного спаду чи появи значних проблем у тих галузях, в які банк вклав значну частину своїх ресурсів (наприклад, помітна зміна податкового чи експортно-імпортного законодавства; поява нових конкурентів чи зміна старих технологій, яка потребує використання нових методів виробництва і реалізації продукції тощо).

Діагностику кредитної діяльності можна класифікувати за певними ознаками:

- за сферою здійснення: внутрішня діагностика, за якою контроль здійснюється, переважно, за документами, які відповідають тому чи іншому етапові процесу кредитування, причому оцінюється ступінь кредитного ризику; зовнішній моніторинг, до якого належать зустрічі та переговори з позичальниками, які допустили прострочення платежів; телефонні дзвінки, листування; зустрічні перевірки руху товарів, придбаних за рахунок кредитних коштів; інспекційні перевірки на місцях, переговори з поручителями тощо;

- за характером проведення: попередня діагностика, яка передбачає перевірку відповідності проведення кредитної діяльності вимогам законодавства, наявності відповідних дозволів, лімітів тощо до надання кредитних коштів позичальнику і включає в себе аналіз кредитної документації, оцінювання фінансового стану позичальника та аналіз кредитного проекту, оцінювання предмета забезпечення за кредитом тощо. У процесі такої діагностики слід з'ясувати причини порушення правил проведення кредитної діяльності та вживати відповідних заходів щодо їх усунення;

- залежно від методів здійснення: дистанційна діагностика; інспекційна діагностика;

- залежно від масштабів проведення нагляд: локальна, регіональна, національна та глобальна діагностика;

- залежно від ділянки охоплення: на рівні кредитного портфеля в цілому, основною метою якої є своєчасне виявлення ознак, фактів, змін або їх тенденцій, що характеризують стан кредитного портфеля як такий, що може призвести чи вже призвів до підвищення ризиків та негативно вплинути на результати діяльності банку, а також розроблення пропозицій щодо покращення стану банківської кредитної діяльності; на рівні окремої кредитної угоди, метою якої є своєчасне виявлення відхилень у процесі кредитування конкретного позичальника на всіх його етапах; з'ясування причин цих відхилень та розроблення пропозицій щодо коригування допущених помилок;

- залежно від груп позичальників розрізняють діагностику кредитів, наданих: позичальникам – юридичним особам; позичальникам – фізичним особам; позичальникам – банкам; позичальникам – небанківським фінансовим установам; групам пов'язаних осіб банку; позичальникам – органам державного управління.

Можна виділити основні напрями діагностики кредитної діяльності банку:

- діагностика виконання позичальником умов кредитного договору, договорів забезпечення та інших зобов'язань, які були ним прийняті у зв'язку з укладанням кредитного договору;
- діагностика цільового використання кредитних коштів позичальником;
- діагностика зміни фінансового стану позичальника та виявлення змін у його господарській діяльності, періодичне оцінювання поручителів позичальника;
- діагностика якості прийнятого кредитного забезпечення та перевірка зберігання заставленого майна;
- діагностика якості і структури кредитного портфеля банку в цілому для виявлення проблем-

них кредитів і розробка заходів щодо ліквідації заборгованості.

Діагностика здійснює контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору, пов'язаних з ним договорів, шляхом здійснення постійного контролю за повнотою повернення кредиту та сплатою процентів згідно з графіком, який складається з урахуванням умов кредитних договорів і техніко-економічного обґрунтування та затверджується рішенням кредитного комітету відповідного рівня та перевірки виконання інших умов кредитного договору та договорів, які пов'язані з реалізацією проекту, що кредитується, у тому числі щодо виконання контрагентами позичальника умов договорів на поставку та реалізацію товарів (продукції, послуг), дотримання обсягів випуску та реалізації продукції, які були передбачені бізнес-планом з техніко-економічним обґрунтуванням, повноти отримання коштів від реалізації проекту, що кредитується, та їх використання, стану претензійно-позовної роботи з боку інших кредиторів стосовно позичальника тощо (такі перевірки мають здійснюватися як безпосередньо на місці у позичальника, так і на підставі отриманої від нього оперативної інформації).

Діагностика цільового використання кредитних коштів позичальником можна розподілити на попередню діагностику – перевірки відповідності призначення платежу в платіжних документах, які надані позичальником, цілям, які визначені в кредитному договорі; подальшу діагностику – перевірка фактичної наявності купленої за рахунок кредитних коштів продукції тощо.

Діагностика фінансового стану позичальника передбачає здійснення щоквартального розрахунку фінансового стану позичальника згідно з чинною методикою банку; проведення контролю (не менш ніж один раз у місяць) за грошовими потоками, оборотами за поточними рахунками позичальника в банку та щоквартально за поточними рахунками в інших банках; аналіз інформації, яка може свідчити про фінансові та інші ускладнення в діяльності позичальника, а саме: погіршення фінансового стану та переведення позичальника до групи з більш високим ступенем ризику; зменшення грошових потоків на поточному рахунку (більш ніж на 20% проти середньомісячних надходжень на момент надання кредиту); несвоєчасна сплата частини кредиту або процентів; виникнення (значне або різке збільшення) боргів перед бюджетом; наявність негативної інформації стосовно діяльності позичальника або безпосередньо його керівників, засновників, зміни керівників, складу засновників, акціонерів, співвласників позичальника; часткове або повне репрофілювання діяльності позичальника; зміни законодавчих актів, що можуть мати значний негативний вплив на основну діяльність позичальника та його спроможність повернути кредитну заборгованість; значні розходження показників фактичної діяльності з показниками і розрахунками

бізнес-плану та техніко-економічного обґрунтування тощо.

Діагностика, пов'язана з перевіркою стану забезпечення, передбачає проведення контролю за виконанням договорів забезпечення на підставі наданих підрозділом заставних операцій актів перевірки наявності, схоронності і переоцінювання предмета застави та інших необхідних документів, що отримуються від позичальника; здійснення контролю за своєчасною сплатою заставодавцем страхових платежів за договором страхування заставленого майна; перевірку дотримання позичальником умов щодо зберігання майна, наданого у забезпечення тощо.

Діагностика кредитного портфеля банку в цілому передбачає аналіз стандартної (непростроченої) кредитної заборгованості; визначення частки та структури прострочених кредитів у портфелі банку; аналіз змін у класифікації кредитів за групами ризику; розробку заходів щодо ліквідації проблемної заборгованості тощо.

Якість кредитного портфеля суттєво впливає на рівень ризикованості та надійності банку, тому саме кредитна діяльність підлягає регулюванню з боку органів нагляду. Для банківської діяльності важливим є не уникнення ризику взагалі, а його передбачення та зниження до мінімального рівня, тобто оптимізаційне управління.

Для оцінювання якості кредитного портфеля з погляду кредитного ризику застосовуються коефіцієнт покриття класифікованих позик, питома вага зважених класифікованих позик, коефіцієнт питомої ваги проблемних та збиткових позик. Перелічені показники слід проаналізувати в динаміці, виявити тенденцію до їх зміни та причини їх погіршення. Розрахунок цих коефіцієнтів допомагає визначити тенденції погіршення фінансового стану та шляхи збільшення економічної ефективності кредитних операцій.

Діагностика кредитних операцій повинна здійснюватися також у напрямі оцінювання ступеня захищеності від можливих втрат. Що гірші показники якості кредитів з погляду кредитного ризику, то більшим має бути ступінь їх захищеності. Для оцінювання його рівня використовують коефіцієнт забезпеченості позики, коефіцієнт забезпеченості збитків, коефіцієнт захищеності позик від втрат, коефіцієнт покриття збитків, коефіцієнт покриття позик власним капіталом.

Як свідчить діагностика, фінансова криза 2008 року призвела до стрімкого зростання проблемної заборгованості. Так, за 2009–2010 роки прострочені кредити резидентів збільшилися в 4,9 рази. Їх частка в загальному кредитному портфелі банків зросла на 10,5 процентного пункту – до 13,2% на кінець 2010 року порівняно з 2,7% на кінець 2008 року. В 2011 році було досягнуто прогрес на шляху зменшення обсягів проблемних кредитів.

У 2012 році банками продовжувалася робота з поліпшення якості активів. У відповідності до ринкових умов банки переглядали свої кредитні стратегії.

Зокрема з метою реструктуризації активів окремі банки продавали частину своїх кредитних портфелів. Тривав процес списання безнадійної заборгованості за рахунок створених резервів. Значна увага приділялася посиленню якості моніторингу кредитного портфеля та роботі з позичальниками.

Національним банком України було сформовано законодавчі передумови для функціонування ринку проблемних активів в Україні, банки були забезпечені необхідним інструментарієм для роботи з такими активами. Зокрема, у 2012 році було затверджено новий порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, який максимально наближений до положень Міжнародних стандартів фінансової звітності та рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду.

Посилення банками системи оцінки ризиків та вимог до позичальників сприяло зменшенню простроченої заборгованості за кредитами в 2012 році. За рік залишки за простроченими кредитами скоротилися на 5,7 млрд. грн., або на 6,4%. На 01.01.2013 вони становили 84,1 млрд. грн., з них за простроченими кредитами резидентів – 83,4 млрд. грн. Питома вага простроченої заборгованості в загальному кредитному портфелі банків у 2012 році зменшилася порівняно з попереднім роком з 11,2 до 10,3%. Упродовж року динаміка прострочених кредитів була різноспрямованою. В останній місяць року вони скоротилися на 5,8 млрд. грн., або на 6,5%.

У розрізі валют більш суттєво зменшилися прострочені кредити в іноземній валюті – на 5,9 млрд. грн., або на 23,5%. На 01.01.2013 вони становили 19,4 млрд. грн., а їх частка в загальній сумі прострочених кредитів скоротилася на 9,0 процентного пункту – до 37,4%. Серед простроченої заборгованості в іноземній валюті переважно знижувалися залишки прострочених довгострокових кредитів: більше 5 років – на 34,7%, від 1 року до 5 років – на 29,4%. Прострочені кредити у національній валюті у звітному році збільшилися на 3,2 млрд. грн., або на 10,8%, і на 01.01.2013 становили 32,5 млрд. грн. [2].

За видами економічної діяльності з початку року найбільше скоротилася прострочена заборгованість за кредитами корпорацій будівництва, хімічного виробництва та виробництва готових металевих виробів, харчових продуктів та напоїв, а також корпорацій сфери права, бухгалтерського обліку та інжинірингу.

Діагностика якості кредитного портфеля банків відобразилася на формуванні резервів під активні операції. Так, обсяги відрахувань на формування резервів зменшилися порівняно з 2011 роком на 35,8% – до 23,4 млрд. грн., а їх частка скоротилася до 16,1% на 01.01.2013 р. з 24,3% на 01.01.2012 р. [1].

Висновки. Для забезпечення ефективної банківської кредитної діяльності існує об'єктивна не-

обхідність у постійної діагностики процесів кредитування в банку. При здійсненні внутрішньої діагностики кредитної діяльності банківська установа має керуватися розробленою кредитною політикою та визначеними внутрішньобанківськими положеннями, а також нормативно-правовими актами України щодо вимог до проведення контролю в процесі здійснення банківської діяльності. При цьому проведенням діагностики в банку повинні займатися найбільш кваліфіковані та досвідчені працівники.

При здійсненні кредитної діагностики в банку працівникам кредитного відділу слід проводити постійний контроль як за кожною окремою кредитною операцією, так і за якістю кредитного портфеля банку загалом. Головною метою здійснення банківської кредитної діагностики є запобігання виникненню фінансових втрат у процесі здійснення кредитної діяльності.

Кредитну діагностику можна класифікувати за різними ознаками, зокрема, за сферою здійснення, характером проведення, залежно від методів здійснення, масштабів проведення нагляду, ділянки охоплення та груп позичальників. При цьому основними напрямками здійснення кредитної діагностики в банку є: контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору, цільовим використанням кредитних коштів, зміною фінансового стану позичальника, перевірка якості прийнятого кредитного забезпечення та зберігання заставленого майна, аналіз якості і структури кредитного портфеля банку в цілому тощо.

У разі здійснення діагностики цільового використання кредиту працівники кредитного відділу банку повинні проводити контроль, як правило, у три етапи: попередню, поточну і подальшу діагностику.

Важливе значення у здійсненні внутрішньобанківської діагностики має перевірка майна, яке надається позичальником у забезпечення. У результаті проведення такої перевірки працівники банківської установи повинні пересвідчитися у реальній наявності заставленого майна, відповідності вартості майна сумі, зазначеній у договорі застави, умовах зберігання предмета забезпечення, дотримання позичальником умов договору застави тощо.

На покращення ефективності роботи банківської установи значний вплив має якісне проведення внутрішньої діагностики в банку. При цьому основними ділянками роботи у кредитній діяльності в банку є: перевірка організації кредитної діяльності банку, повноти кредитних справ позичальників та якості договірних взаємин, цільового використання кредитних коштів, якості обслуговування боргу та супроводження кредиту, проведення аналізу фінансового стану позичальника, наявності та ліквідності забезпечення, якості кредиту та формування резерву на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банку, правильності та повноти обліку кредитних операцій банку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз банківського ринку 2011 року [Електронний ресурс] / Форум Провідних Міжнародних Фінансових Установ. – Режим доступу: http://www.flifi.org.ua/files/documents/50071/FLIFJointreport_february12_ukr_22.0_2.12.pdf. – Назва з екрану.
2. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс] / офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=A20F5AF5DB54047A9607F055D51FDCB1?id=109908>. – Назва з екрану.
3. Говоруха С. Підходи до визначення поняття "кредитного портфелю" та аналіз його характеристик / С. Говоруха // Вісник Львівського університету. – 2008. – № 39. – С. 125-127.

ха // Вісник Львівського університету. – 2008. – № 39. – С. 125-127.

4. Дзюблук О.В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О.В. Дзюблук // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 9. – С. 108-124.
5. Пірог В.В. Оцінювання якості кредитного портфеля банків з урахуванням виконання економічних нормативів НБУ / В.В. Пірог // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2011. – № 2. – С. 228-235.
6. Рясних Є.Г. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку / Є.Г. Рясних, А.А. Пономарьов, М.О.Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 146-149.

УДК 336.221:658

ЛАРІКОВ В.Ю., к.е.н.
м. Луганськ

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ РІЗНИХ ФОРМ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація У статті наведено розмежування понять "реорганізація суб'єкта господарювання" та "ліквідація суб'єкта господарювання" та визначені проблемні питання оподаткування операцій при різних формах реорганізації податком на додану вартість та податком на прибуток.

Ключеві слова: реорганізація, злиття, об'єднання, поглинання, процедури, етапи, поділ, виділення, ліквідація, податок на додану вартість, податок на прибуток.

Аннотация В статье приведено разграничение понятий "реорганизация субъекта хозяйствования" и "ликвидация субъекта хозяйствования" и определены проблемные вопросы налогообложения операций при разных формах реорганизации налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль.

Ключевые слова: реорганизация, слияние, объединение, поглощение, процедуры, этапы, деление, выделение, ликвидация, налог на добавленную

Abstract In the article a distinction between "the reorganization of a business entity" and "liquidation of economic entities" and identifies the problematic issues of taxation of operations in various forms of reorganization of value added tax and income tax.

Key words: reorganization, merger, consolidation, acquisition, procedures, steps, division, separation, liquidation, value added tax, income tax.

Постановка проблеми. Процеси реорганізації, що виливаються у концентрації й укрупнення шляхом злиття та приєднання, так само як і розукрупнення (поділ та виділення), капіталу промислових підприємств, є природною реакцією на динамічну ринкову ситуацію, а також одним з діючих механізмів прискорення темпів розвитку й досягнення синергетичного ефекту. Угоди по злиттю й поглинанню в промисловості можуть бути здійснені кількома способами, а в основі їх здійснення можуть лежати різні мотиви. Однак у сучасній економічній ситуації дана тенденція може бути названа позитивною, а процеси укрупнення й концентрації промислового капіталу України однією з небагатьох можливостей захисту українських виробників від експансії потужних закордонних конкурентів.

Розглядаючи світові тенденції укрупнення підприємств за останні роки, слід зауважити, що за даними інформаційного агентства Bloomberg у 2010 році обсяг світового ринку злиттів і поглинань (M&A – merges and acquisitions) скоротився на 34% – до мінімального за останні шість років рівня в 1,6 трлн. дол.

США. Результати досліджень міжнародної аналітичної групи Dealogic менш песимістичні – за їхніми даними, ринок упав тільки на 24%, тобто його обсяг склав 2,4 трлн. дол. США. В той же час інформаційні агентства свідчать про зростання кількості операцій, спрямованих на розукрупнення промислового капіталу, таких як поділ та виділення підприємств.

Одже процеси укрупнення й концентрації капіталу являють собою одну з найважливіших складових зовнішнього бізнес-середовища, що справляє значний вплив на стратегічні аспекти розвитку фірми.

Невирішеними залишається ціла низка конкретних науково-прикладних і практичних завдань щодо вдосконалення економічних питань, в т.ч. у стані фінансової скрути, порядку ліквідації, злиття та приєднання підприємств, шляхів підвищення рівнів капіталізації та ліквідності тощо. Тобто існує практична необхідність у розробці та вдосконаленні конкретних схем і механізмів реорганізації та реструктуризації підприємств з метою забезпечення їх стабільного функціонування в інтересах економіки та суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом на сторінках відомих фінансово-економічних видань все частіше з'являється інформація про злиття, об'єднання, поглинання промислових компаній. Ці процеси можна вважати закономірним наслідком тенденції поглиблення централізації й концентрації капіталу у світовій економічній системі. Сьогодні можна говорити про новий цикл укрупнення капіталу, що сформувався в останні роки. Основою цього процесу стали міжнародні злиття й поглинання корпоративного капіталу, здійснюваного за допомогою прямих іноземних інвестицій.

У зарубіжній науковій літературі проблеми реорганізації та реструктуризації висвітлено досить широко, зокрема, в роботах Брейлі Р., Бріггема С., Горіної С.О., Гроппеллі А., Ларіонової І., Майерса С., Нікбахта С., Роуза П., Сінкі Дж., Хорна В. та інших. Дослідження вказаних проблем вітчизняними вченими тільки-но розпочалося, але перші результати ми можемо знайти в наукових працях Бабича Д., Гейця В., Козьменка С., Коропа О., Мішенка В., Мороза А., Науменкової С., Ринді А., Савлука М., Стельмаха В., Суторміної В., Федосова В., Церетелі Л., Щербакової Н. та ін.

Розробка загальнометодичного апарату щодо визначення суті такого процесу як реорганізація юридичних осіб та розгляд на його основі особливостей відображення на поточному та заключному етапах облікового процесу операцій при реорганізації підприємств та виокремлення фіскальних наслідків таких операцій, а також питання документального забезпечення та відображення господарських операцій з реорганізації підприємств, їх облікові та податкові наслідки потребують конкретизації.

Мета статті. У статті наведено теоретичне узагальнення поняття реорганізації підприємств та дослідження практичних аспектів її реалізації визначеними на законодавчому рівні способами із виокремленням як організаційних моментів (визначення етапів здійснення реорганізації та процедур на кожному етапі зокрема), так і практичних заходів із формування документального забезпечення податкових аспектів відображення операцій із реорганізації.

Виклад основного матеріалу. На підставі проведеного дослідження теоретичних і практичних аспектів питання реорганізації з'ясовано, що визначення поняття "реорганізації", надане чинним законодавством, недосконале насамперед через невизначеність його у Господарському кодексі України. ГКУ не розглядає як спосіб реорганізації виділення, оскільки виділення є одним із способів виникнення юридичної особи і не передбачає її припинення. Тим не менше законодавчі акти [1, 2,3] відносять даний спосіб реорганізації до однієї із форм її реалізації.

Досить часто помилково ототожнюють такі поняття, як "реорганізація суб'єкта господарювання" та "ліквідація суб'єкта господарювання". Проведення їх розмежування порівнюється із проведенням правових наслідків реалізації припинення підприємства

шляхом реорганізації та ліквідації. Так, реорганізація, на відміну від ліквідації, передбачає продовження існування юридичної особи в завдяки наявності універсального правонаступництва, документальним забезпеченням при здійсненні реорганізації є передавальний акт (розподільчий баланс), а не ліквідаційний баланс, як у випадку ліквідації.

Процеси укрупнення й концентрації промислового капіталу можуть розглядатися не тільки в контексті стратегічного планування діяльності фірми, а і як альтернатива внутрішньому шляху розвитку бізнесу. Не менш важливим є (і це особливо актуально для України) аналіз процесів концентрації промислового капіталу з погляду підвищення якості управління окремими господарчими суб'єктами, а через них і всієї економіки в цілому.

Проведений аналіз нормативно-правових актів, що стосуються питань оподаткування операцій з реорганізації підприємств податком на додану вартість, переконує, що висновки податкових органів, викладені у листах-роз'ясненнях, є суперечливими та в багатьох випадках незаконними. Тим не менше, здійснюючи реорганізацію, підприємству не уникнути нарахування податкових зобов'язань при умовному продажу основних фондів та залишків товарно-матеріальних цінностей.

Таким чином, можна виокремити такі узагальнюючі положення щодо порядку оподаткування податком на додану вартість операцій при реорганізації підприємств:

1. Сторона, що передає активи (приєднане підприємство, підприємство, що розподіляється та підприємство, з якого виділяється інше або обидва підприємства при злитті):

- згідно пп. 3.2.8 Закону "Про ПДВ" не нараховує податкові зобов'язання з ПДВ за операціями передачі активів, включених до передавального акту, у момент придбання яких було відображено податковий кредит із ПДВ у випадку, якщо правонаступник є зареєстрованим платником податку на додану вартість (пп. 3.1);
- нараховує податкові зобов'язання з ПДВ при умовному продажу активів, що передаються, – виходячи із звичайних цін, але не нижче від ціни їх придбання (абзац 5 пп. 7.4.1. Закону "Про ПДВ"), виписує податкову накладну, відображає цю операцію в рядку 1 "Операції на митній території України, які оподатковуються за ставкою 20%, крім імпорту товарів" в останній декларації з ПДВ і в рядку "Інші" додатка 5 до декларації з ПДВ;
- податковий кредит при цьому не коригує;
- додатково податкові зобов'язання з ПДВ при умовному продажу товарних залишків та основних фондів згідно з п. 9.8 "б" не нараховує, оскільки самі такі залишки на момент анулювання реєстрації платника ПДВ

унаслідок його ліквідації в результаті реорганізації відсутні [6].

2. Проблематичним є визначення правомірності визнання податкового кредиту з ПДВ за отриманими активами стороною, до якої переходять основні фонди та товарно-матеріальні цінності за розподільчим балансом, оскільки, на думку податківців, зараховані на її баланс активи є отриманими в результаті приєднання чи злиття підприємств за передавальним актом, а не у зв’язку з їх придбанням за компенсацію у постачальника в рамках договору поставки.

3. Підприємство- правонаступник не має права коригувати податкові зобов’язання або податковий кредит із ПДВ чи виправляти помилки за раніше виписаними податковими накладними. Також не можна включити до податкового кредиту суми ПДВ із податкових накладних, що запізнилися [7].

4. Право на бюджетне відшкодування із ПДВ за підсумками звітного періоду новий платник, утворений в результаті реорганізації, отримає не раніше ніж через 12 місяців після реєстрації платником ПДВ.

Аналізуючи проблеми оподаткування операцій при реорганізації податком на додану вартість слід приділити увагу питанню переходу податкового тягаря з ПДВ підприємств, що беруть участь у реорганізації.

Різні форми реорганізації представимо на рис. 1.

Таким чином, не зважаючи на таку невід’ємну та істотну ознаку процесу реорганізації, яка відображає саму сутність цього процесу і закріплена на законодавчому рівні, як перехід майнових прав та зобов’язань від підприємства, що реорганізується, до новоствореного підприємства- правонаступника, заявлений підприємством, що припиняється шляхом реорганізації, у останній податковій декларації із податку на додану вартість податковий кредит не переходить у порядку правонаступництва до новоствореного платника податку.

Позиція податкових органів щодо порядку оподаткування податком на прибуток операцій при реорганізації підприємств, викладена у листах-роз’ясненнях, передбачає законодавчо закріплену відсутність необхідності визнавати валові доходи та валові витрати при здійсненні реорганізації. Узагальнивши порядок переходу прав та зобов’язань з податку на прибуток та відображення операцій з реорганізації у декларації з податку на прибуток підприємств, можна стверджувати наступне:

1. При приєднанні підприємств:

- показники податкового обліку правонаступника з декларації за його останній податковий період порядково підсумовуються з показниками податкового обліку приєданого підприємства і відображаються в декларації з податку на прибуток за той звітний податковий період, у якому проведено державну реєстрацію приєднання;
- підсумовуються залишки запасів на початок року, на кінець звітного періоду значення рядка 01.2 або 04.2 (приріст/збиток балансової вартості запасів) визначаються вже за даними загальної декларації;
- дані балансової вартості основних фондів підсумовуються станом на початок звітного кварталу;
- дані рядка 15 “Сума нарахованого податку за попередній податковий період поточного року” дорівнюють даним рядка 14 “Податкове зобов’язання звітного періоду” попереднього періоду підприємства- правонаступника та рядка 14 “Податкове зобов’язання звітного періоду” останньої декларації приєданого підприємства;
- при визначенні об’єкта оподаткування після приєднання враховується також від’ємне зна-

Злиття	$A + B \rightarrow C$ $\downarrow \quad \downarrow \quad \downarrow$ $PK \quad PZ \quad PZ$	До новоствореного в результаті злиття підприємства С перейдуть лише податкові зобов’язання підприємства Б, не зменшені на суму податкового кредиту підприємства А
Приєднання	$A + B \rightarrow B$ $\downarrow \quad \downarrow \quad \downarrow$ $PK \quad PZ \quad PZ$	Податкові зобов’язання з податку на додану вартість підприємства Б не будуть зменшені на величину податкового кредиту приєданого підприємства А
Поділ	$A \rightarrow B + C$ $\downarrow \quad \downarrow \quad \downarrow$ $PK \quad 0 \quad 0$	До новостворених в результаті поділу підприємств не перейде право на податковий кредит, заявлене у останній податковій декларації з ПДВ підприємства-правопередника
Виділення	$A \rightarrow A + B$ $\downarrow \quad \downarrow \quad \downarrow$ $PK \quad PK \quad 0$ $A \rightarrow A + B$ $\downarrow \quad \downarrow \quad \downarrow$ $PZ \quad PZ \quad 0$	До виділеного підприємства не переходять ні податкові зобов’язання, ні податковий кредит підприємства, що реорганізується
Перетворення	$A \rightarrow B$ $\downarrow \quad \downarrow$ $PK \quad 0$	До новоствореного шляхом перетворення підприємства право на податковий кредит правопередника не переходить

Рис. 1. Аналіз порядку переходу податкового тягаря із податку на додану вартість при різних формах реорганізації

чення об'єкта оподаткування приєднаного підприємства [8, 9].

2. При злитті підприємств в одне:

У декларації з податку на прибуток за перший звітний податковий період будуть відображені на початок періоду:

- сукупна балансова вартість запасів об'єднаних підприємств дорівнює вартості запасів на кінець періоду в останніх деклараціях цих підприємств;
- сукупна вартість основних фондів, амортизацію за якими буде проведено за повний розрахунковий квартал, що входить до першого податкового періоду

Якщо об'єднувані підприємства мали від'ємні об'єкти оподаткування, ці значення сумарно відображаються в рядку 04.9 "Від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього податкового року" декларації правонаступника.

Решта показників із декларацій припинених підприємств до декларації правонаступника не включається.

3. При поділі та виділенні:

Підприємство- правонаступник вартість отриманих запасів відображає у графі 3 таблиці 1 додатку К1/1 до декларації. Також у декларації наводиться балансова вартість отриманих за розподільчим балансом основних фондів.

Реорганізоване підприємство показує вартість переданих запасів у графі 4 таблиці 1 додатку К1/1 до декларації. Балансова вартість основних виробничих фондів за всіма переданими об'єктами при поділі прівнюється до нуля.

При виділенні балансову вартість груп на початок розрахункового кварталу, що настає за кварталом, у якому основні фонди було передано правонаступнику, слід зменшити пропорційно до частки передаваного майна, а балансову вартість переданих об'єктів групи 1 прівняти до нуля.

Строки та порядок подання податкової звітності із податку на прибуток та податку на додану вартість підприємства, що реорганізується, та підприємства- правонаступника наведені у табл. 1.

Висновки. На підставі проведеного дослідження теоретичних і практичних аспектів питання реорганізації з'ясовано, що визначення поняття "реорганізації", надане чинним законодавством, недосконале насамперед через невизначеність його у Цивільному кодексі України. ЦКУ не розглядає як спосіб реорганізації виділення, оскільки виділення є одним із способів виникнення юридичної особи і не передбачає її припинення.

Проведено розмежування таких понять як "реорганізація суб'єкта господарювання" та "ліквідація суб'єкта господарювання", що досить часто помилково ототожнюються, із проведенням порівняння правових наслідків реалізації припинення підприємства шляхом реорганізації та ліквідації.

Виходячи із правового, бухгалтерського та організаційного аспектів, проведено класифікацію основних форм реалізації реорганізації підприємств за формальними ознаками, за напрямком реорганізаційних процесів, за причинами здійснення, за наявністю зміни майна та зобов'язань, за збереженням підприємства-правопередника, за обсягом правонаступництва.

Здійснено аналіз порядку оподаткування податком на додану вартість та податком на прибуток підприємств операцій по реорганізації підприємств, здійснено критичний аналіз законодавчих актів, що регулюють порядок оподаткування операцій по реорганізації; виокремлення основних проблемних моментів при здійсненні реорганізації, що стосуються податкового аспекту даного процесу, зокрема вимоги податкових органів про відсутність податкового боргу на момент здійснення реорганізації; аналіз податкового навантаження з податку на додану вартість підприємств, що реорганізуються та порядок розподілу (переходу) податкових зобов'язань та податкового кредиту між підприємствами (до підприємств), що реорганізуються.

Розглядаючи податкові аспекти процесу реорганізації, в ході критичного аналізу нормативно-правової бази, що регулює дану проблему, з'ясовано такі

Таблиця 1.

Строки подачі податкової звітності із податку на прибуток та податку на додану вартість підприємств, що реорганізуються, та створених у результаті реорганізації підприємств- правонаступників

Декларація з податку на додану вартість	Декларація з податку на прибуток
Для підприємства, що припиняється в результаті реорганізації	
Остання декларація подається: протягом 20 календарних днів після закінчення календарного місяця, у якому анульовано реєстрацію платником ПДВ (якщо звітним періодом був місяць); протягом 40 календарних днів після закінчення календарного кварталу, у якому анульовано реєстрацію платником ПДВ (якщо звітним періодом був квартал).	Остання декларація підприємства-правопередника подається за період із початку року по дату його припинення.
Для новоствореного в результаті реорганізації підприємства	
Перша декларація подається за період, який починається із дати реєстрації платником ПДВ і закінчується останнім числом 1-го повного календарного місяця.	Звітний період починається датою реєстрації нового підприємства як платника податків і закінчується останнім календарним днем наступного податкового періоду.

проблемні моменти як законодавча неврегульованість питань реорганізації та неузгодженість окремих положень нормативно-правових актів. Наприклад, вимога податкових органів проведення розрахунків із бюджетом на момент здійснення реорганізації, що є законодавчо необґрунтованим, оскільки сама реорганізація передбачає правонаступництво – перехід усіх прав та зобов'язань у повному (поділ, перетворення, злиття, приєднання) або частковому (виділення) обсязі до новостворених підприємств від підприємства-правопопередника.

Вимоги податкових органів забороняють відображати новоствореними підприємствами- правонаступниками податковий кредит за отриманими в результаті реорганізації активами. Крім того, податкові органи вимагають здійснювати погашення податкового кредиту із податку на додану вартість податковими зобов'язаннями на момент здійснення реорганізації, тобто при наявності у підприємства, що реорганізується, податкового кредиту із податку на додану вартість, сума такого податкового кредиту не передається у порядку правонаступництва новоствореним у результаті реорганізації підприємствам.

Таким чином, проведене дослідження дозволило проаналізувати сутність реорганізації, виокремити

основні суперечності, які існують на сучасному етапі у нормативно-правовій базі щодо трактування суті даного поняття, порядок відображення процедур при здійсненні реорганізації та податкові наслідки даних операцій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України від 23.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11.01.2001 р. №2210-III, із змінами і доповненнями.
4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. №334/94-ВР в редакції Закону України від 22.05.1997 р. №283/97-ВР, із змінами і доповненнями.
5. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.1997 р. №168/97-ВР, із змінами і доповненнями.
6. Лист Державної податкової адміністрації України від 07.05.2009 р. № 9479/7/16-1517-18.
7. Лист Державної податкової адміністрації України від 04.12.2009 р. № 27084/7/16-1517.
8. Лист Державної податкової адміністрації України від 20.10.2004 р. № 514/4/15-2410.
9. Лист Державної податкової адміністрації України від 21.04.2005 р. № 3335/6/12-0216.

УДК 658:336.74

НЕСТЕРЕНКО Н.В., доц.

ЖЕЛЄЗНЯК О.Л.

м. Запоріжжя

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Анотація. Проблема грошових потоків є надзвичайно актуальною для успішної діяльності вітчизняних підприємств. Але не існує однозначного поняття економічної сутності та класифікації грошових потоків. У статті розглянуті різні підходи до економічної сутності та класифікації грошових потоків підприємства.

Ключові слова: потік, грошовий потік, класифікація, вхідний грошовий потік, вихідний грошовий потік, фінансова діяльність, моніторинг, анuitет, пренумерандо, постнумерандо.

Аннотация. Проблема денежных потоков является чрезвычайно актуальной для успешной деятельности отечественных предприятий. Но не существует однозначного понятия экономической сущности и классификации денежных потоков. В статье рассмотрены различные подходы к экономической сущности и классификации денежных потоков предприятия.

Ключевые слова: поток, денежный поток, классификация, входящий денежный поток, исходящий денежный поток, финансовая деятельность, мониторинг, аннуитет, пренумерандо, постнумерандо.

Abstract. The problem of cash flows is extremely actually for the success of domestic businesses. But there is no unique economic entity concept and classification of cash flows. The article describes the different approaches to the economic nature and classification of the company's cash flows.

Key words: flow, cash flow, classification, incoming cash flow, cash flow starting, financing, monitoring, annuity, prenumerando, postnumerando.

Постановка проблеми. У зв'язку з нестабільністю та погіршенням фінансового стану підприємств за останні роки особливого значення набуває визначення

їх грошових потоків. Важливість вивчення грошових потоків обумовлюється тим, що вони обслуговують господарську діяльність підприємства в усіх її

напрямах. Від якісного управління грошовими потоками підприємства залежить розвиток підприємства та кінцевий результат його господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень показав, що вивченням сутності та класифікації грошових потоків, займалась значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Дж. К. Ван Хорн, Є. Брігхем, Е. Нікхбахт, Т. Райс, Р.Б. Тян, А.М. Кінг, В.В. Бочаров, Л. Н. Павлова, І.А. Бланк, Г.Г. Кірейцев, Л.О. Лігненко, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко та ін. Але незважаючи на існуючі зарубіжні та вітчизняні видання пропонується уточнити і розвинути це поняття.

Метою статті є теоретичне узагальнення сутності грошових потоків підприємства та їх класифікація.

Виклад основного матеріалу. Грошовий потік можна представити як систему фінансового кровообігу господарського організму підприємства [1]. При вивченні досліджень науковців постає проблема розбіжності в підходах не лише стосовно тлумачення сутності грошових потоків, а й стосовно визначення самої термінології.

Так, Бланк І. А. вважає, що грошовий потік підприємства представляє собою сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності [1].

Бочаров В. визначає, що грошовий потік підприємства – це рух грошових коштів, який прагне до нуля, оскільки негативний результат від одного із видів господарської діяльності підприємства має компенсуватися позитивним від іншої. В протилежному випадку підприємство може стати банкрутом [8].

На думку Бикової О. грошові потоки – це:

- елемент аналізу доходів та витрат підприємства, який має використовуватися як індикатор ліквідності та ефективності його інвестиційної, фінансової діяльності;
- додаткові капіталовкладення підприємства [3].

Брігхем Є. визначає, що грошовий потік – це фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду [2].

Бутинець Ф. Ф. трактує це поняття так: "Грошовий потік – найважливіший самостійний об'єкт фінансового аналізу, який проводиться з метою оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства" [8].

Досить змістовне визначення надають М. Д. Білик, С. І. Надточий: грошовий потік – це найбільш динамічний показник, що характеризує постійний рух грошових ресурсів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, та пов'язаний з надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових ресурсів підприємства, може мати готівкову і безготівкову форми вираження в національній чи іноземній валюті та пов'язаний з певним моментом часу, однак може бути приведеним до іншого тощо.

Ван Хорн Д., Вахович Д. вважають, що грошові потоки підприємства – це:

- потоки готівкових коштів, які мають безперервний характер;
- власні обігові кошти.

При цьому чистий грошовий потік може утворюватися не лише за рахунок приросту чи скорочення власних обігових коштів, а й шляхом збільшення або зменшення дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості (поточні зобов'язання) або інших активів та інших пасивів підприємства [4].

Гроппеллі А. та Е. Нікхбахт вважають, що грошовий потік – це міра ліквідності підприємства, що складається з чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування.

На думку Дзюблюк О. грошовий потік – це базове джерело для погашення позик та спосіб оцінки кредитоспроможності підприємства. Він вважає, що для розрахунку грошового потоку підприємства слід використовувати такі фінансові показники як: виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); кредиторська заборгованість; інші поточні зобов'язання. Він зазначає, що дебіторська заборгованість не є складником грошового потоку підприємства (оскільки існує достатня ймовірність перетворення її на сумнівну або безнадійну), а є наслідком неперетворення її в наявні грошові ресурси [5].

Загородня А. Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. визначають, що грошовий потік – це надходження (додатний грошовий потік) і витрачання (від'ємний грошовий потік) коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. вважають, що грошові потоки – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств [6].

Коласс Б. пропонує під загальним грошовим потоком розуміти надлишок коштів, який утворюється на підприємстві в результаті всіх операцій, пов'язаних і не пов'язаних зі здійсненням господарської діяльності. Тобто, на думку Коласса Б., основними складниками грошового потоку підприємства є грошовий потік від господарської діяльності та грошовий потік від операцій, не пов'язаних із господарською діяльністю [7].

Лігненко Л.О. та Ситник Г.В. пропонують визначити грошові потоки підприємства як систему розподілених в часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, виступаючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства [9].

Маркін І.А. визначає, що грошовий потік – це сукупність розподілених за часом надходжень і виплат грошових коштів, які утворюються в процесі господарської діяльності і пов'язані із забезпеченням його платоспроможності.

Мних С.В. вважає, що грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, які генеруються господарською діяльністю підприємства.

Поддерьогін А. М. пропонує визначити грошовий потік як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями). На його думку грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження підприємства коштів та еквівалентів і їх використання [17].

Райс Т. та Койли Б. визначають грошовий потік як індикатор кредитоспроможності та платоспроможності підприємства. На їх думку, грошовий потік – це спроможність підприємства генерувати додаткові обсяги грошових засобів для погашення зобов'язань за отриманими позиками [12].

Слав'юк Р. вважає, що "грошові потоки" – це надходження та вибуття грошових коштів підприємства [13].

Сорокіна О. визначає, що поняття "грошовий потік" є агрегованим та включає різні види потоків, які обслуговують фінансово – господарську діяльність підприємства. З огляду на це, вона пропонує в кожному конкретному випадку використовувати уточнене визначення поняття "грошовий потік", а саме: сукупний грошовий потік, грошовий потік від поточної діяльності тощо [14].

Старостенко Г.Г. та Мірко Н.В. вважають, що грошовий потік – це надходженні і витрати грошових коштів в процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

На думку Терещенко О.О. грошові потоки являються внутрішнім джерелом фінансової стабілізації підприємства через збільшення його вхідних та зменшення вихідних грошових потоків, які спрямовуються на зростання платоспроможності. Окрім того, грошовий потік, а саме чистий грошовий потік від операційної діяльності, визначається як критерій внутрішнього потенціалу фінансування підприємства й є основою для оцінки його фінансового стану та кредитоспроможності [15].

Тян Р.Б. визначає грошовий потік як масу готівкових коштів, яка надходить або вибуває з обігу як грошові виплати. На погляд вченого, різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками визначається як прибуток [16].

Ясишена В. вважає, що грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їхніх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, простору, структури, ризику і ліквідності.

Таким чином, з наведених визначень можна зробити узагальнення: в економічній літературі сформувався два основні підходи до визначення поняття "грошовий потік":

- грошовий потік – це різниця між отриманими і виплаченими підприємством коштами за пев-

ний визначений період, тобто це сума надлишку або недостачі грошових коштів;

- грошовий потік – це безперервний рух коштів (обіг), тобто їх надходження й виплати (притоки й відтоки) за певний визначений період.

Вважаємо, що більш логічним є виклад положення другої позиції та визнання грошового потоку як руху грошових коштів, адже "потік" – це є "рух", тобто надходження та використання грошових коштів. В цілому поняття "грошовий потік" характеризує рух капіталу, грошових фондів як готівкових, так і безготівкових, а також оборот окремих фінансових інструментів.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що питання визначення поняття "грошовий потік" має велике значення, перш за все для розуміння самої суті цього явища, а тому потребує подальших досліджень.

Виходячи з багатогранності та широти поняття грошового потоку, досить складним є його якісний аналіз, планування, прогнозування, контроль, регулювання та оптимізація на підприємстві. Тому виникає об'єктивна необхідність у структуризації, класифікації, а також визначенні функціонально-організаційних особливостей грошових потоків підприємства, методичний підхід до якої найбільш докладно висвітлено в працях І.А. Бланка:

- за спрямованістю руху коштів виділяють такі види грошових потоків: додатний грошовий потік (приплив коштів); від'ємний грошовий потік (відплив коштів);
- за методом обчислення обсягу: валовий грошовий потік – це всі надходження або вся сума витрати коштів в аналізованому періоді; чистий грошовий потік, що становить різницю між додатним і від'ємним потоками коштів в аналізованому періоді;
- за видами діяльності: грошовий потік від операційної діяльності (відображає надходження коштів від покупців і виплати грошей поставальникам, заробітної плати персоналу, зайнятому в основному виробництві, податкових платежів, відрахувань органам соцстраху і т. ін.); грошовий потік від інвестиційної діяльності – це надходження і витрати коштів, пов'язані з процесом реального і фінансового інвестування; грошовий потік від фінансової діяльності – це надходження і виплати коштів, пов'язані із залученням додаткового акціонерного і пайового капіталу, одержанням довгострокових і короткострокових кредитів та позик, з виплатою дивідендів і т. ін.;
- за рівнем достатності обсягу розрізняють: надлишковий грошовий потік, при якому надходження коштів значно перевищують реальну потребу підприємства у фінансових ресурсах, у результаті чого накопичуються і простояють вільні залишки готівки на рахунках у банку; дефіцитний грошовий потік, при якому надход-

- ження коштів значно нижче від реальних потреб підприємства;
- за неперервністю формування розрізняють: регулярний грошовий потік, при якому в розглянутому періоді за окремими господарськими операціями здійснюється регулярний приплив або відплив коштів; дискретний (епізодичний) грошовий потік, пов'язаний зі здійсненням одиничних господарських операцій у розглянутому періоді;
 - за стабільністю часових інтервалів регулярні грошові потоки можуть бути: з рівномірними часовими інтервалами, що називається ануїтетом; з нерівномірними часовими інтервалами;
 - за періодом часу: короткострокові грошові потоки (до року); довгострокові грошові потоки (понад рік);
 - залежно від того, коли надходять кошти – на початку періоду (передплата) чи наприкінці періоду – розрізняють грошові потоки: пренумерандо; постнумерандо;
 - за видами використовуваних валют розрізняють: грошові потоки в національній валюті; грошові потоки в іноземній валюті;
 - за законністю здійснення виділяють: легальний грошовий потік, що відповідає чинним правовим нормам і податковому законодавству; нелегальний грошовий потік, що здійснюється з порушенням прийнятих норм з метою відхилення від оподаткування й особистої вигоди.

Розглянута класифікація дає можливість більш цілеспрямовано здійснювати аналіз і планування різних видів грошових потоків на підприємстві.

Фінансове завдання підприємства – забезпечити дотримання своєчасності виконання власних поточних зобов'язань шляхом формування на основі грошових потоків необхідного фонду коштів у визначений момент часу та із заданою абсолютною величиною визначається рівнем фінансового забезпечення (покриття) потреби підприємства у капіталі.

Управління грошовими потоками підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю. Процес управління грошовими потоками підприємства базується на принципах, основними з яких є:

- принцип інформативної вірогідності. Як і кожна управлінська система, управління грошовими потоками підприємства повинне бути забезпечене необхідною інформаційною базою;
- принцип забезпечення збалансованості. Це пов'язано з оптимізацією грошових потоків підприємства в процесі управління ними;
- принцип забезпечення ефективності. Реалізація принципу в процесі управління грошовими потоками полягає в забезпеченні ефективного їх використання шляхом здійснення фінансових інвестицій підприємства;

- принцип забезпечення ліквідності. Реалізація цього принципу забезпечується шляхом відповідної синхронізації позитивного і негативного грошових потоків у розрізі кожного тимчасового інтервалу розглянутого періоду.

З урахуванням розглянутих принципів зорганізується конкретний процес управління грошовими потоками підприємства.

Базові положення щодо організації управління грошовими потоками:

- грошові потоки не можуть виникати за пасивної економічної поведінки підприємства. Отже, необхідно здійснювати певні заходи щодо формування грошових потоків та впливу на їх параметри – управляти грошовими потоками;
- грошові потоки є невід'ємною складовою фінансового та операційного циклів, що вимагає узгодження фінансових рішень у сфері управління грошовими потоками із іншими напрямками управління фінансами суб'єкта господарювання;
- управління грошовими потоками потребує відповідного інформаційного наповнення системи прийняття управлінських фінансових рішень;
- управління грошовими потоками передбачає однозначність трактування прийнятих фінансових рішень, чіткість їх доведення до виконавців та забезпечення адекватного зворотного зв'язку – моніторингу, перегляду та коригування фінансових рішень.

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат коштів і їхньої синхронізації в часі.

Процес управління грошовими потоками підприємства включає наступні етапи:

- забезпечення повного та достовірного обліку грошових потоків на підприємстві і формування відповідної звітності. Інформація про рух грошових коштів у результаті операційної діяльності може бути наведена із застосуванням прямого та непрямого методів. При застосуванні прямого методу для визначення суми чистого надходження коштів у результаті операційної діяльності у звіті послідовно відображаються всі основні статті надходжень та витрат, різниця яких показує приріст або зменшення грошових коштів. Інформацію про рух грошових коштів можна отримати з облікових реєстрів або шляхом послідовного коригування статей звіту про фінансові результати. Використання непрямого методу передбачає визначення суми чистого надходження в результаті операційної діяльності шляхом послідовного коригування показника прибутку від звичайної діяльності до оподаткування,

наведеного в звіті про фінансові результати. В даному випадку коригування здійснюється з метою врахування впливу змін у складі запасів, операційної дебіторської та кредиторської заборгованостей, негрошових операцій та доходів і витрат, пов’язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю;

- аналіз грошових потоків в попередньому періоді. Основною метою проведення даного аналізу є виявлення рівня достатності формування грошових коштів, ефективності їх використання, а також збалансованості потоку надходжень та видатків грошових коштів за обсягом та в часі. Аналіз грошових потоків проводиться по підприємству в цілому, в розрізі основних видів його господарської діяльності та за окремими структурними підрозділами;
- оптимізація грошових потоків підприємства. В процесі оптимізації грошових потоків підприємства здійснюється виявлення та реалізація резервів, що дозволяють зменшити залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування; забезпечується більш повна збалансованість вхідного та вихідного грошового потоку в часі та по обсягах; забезпечується тісний зв’язок грошових потоків за видами діяльності; збільшення суми і якості чистого грошового потоку;
- планування грошового потоку в розрізі окремих видів;
- забезпечення ефективного контролю за грошовими потоками підприємства шляхом моніторингу поточної фінансової діяльності.

Процес управління грошовими потоками базується на певному механізмі. Механізм управління грошовими потоками являє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки й реалізації управлінських рішень у цій області.

Важливою складовою частиною механізму управління грошовими потоками підприємства є системи й методи їхнього аналізу.

Аналіз грошових потоків являє собою процес дослідження результативних показників їхнього формування на підприємстві з метою виявлення подальшого підвищення ефективності їхнього функціонування.

Для рішення конкретних завдань аналітичного дослідження застосовуються ряд спеціальних систем і методів аналізу грошових потоків, що дозволяють одержати комплексну кількісну оцінку результатів їхнього багатоаспектного функціонування на підприємстві як у статистиці, так й у динаміці:

- горизонтальний аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. У процесі використання цієї системи аналізу розраховуються темпи росту та приросту окремих показників фінансової звітності за ряд періодів і визначаються загальні тенденції їхньої зміни. У системі управління грошовими потоками найбільше поширення одержали наступні

види горизонтального аналізу: дослідження динаміки показників грошового потоку звітного періоду в зіставленні з показниками попереднього періоду; дослідження динаміки показників грошових потоків звітного періоду в зіставленні з показниками аналогічного періоду минулого року; дослідження динаміки показників грошового потоку за ряд попередніх періодів;

- вертикальний аналіз базується на структурному розкладанні окремих показників фінансової звітності підприємства. У процесі здійснення цього аналізу розраховується питома вага окремих структурних складових агрегованих показників. У системі управління грошовими потоками найбільше поширення одержали наступні види вертикального аналізу: структурний аналіз грошових потоків підприємства по видах господарської діяльності; структурний аналіз грошових потоків по внутрішніх підрозділах підприємства; структурний аналіз позитивного (негативного) грошового потоку по окремих елементах його формування;
- порівняльний аналіз базується на зіставленні окремих груп аналогічних показників між собою. У процесі використання цієї системи аналізу розраховуються розміри абсолютних і відносних відхилень порівнюваних показників. У системі управління грошовими потоками підприємства найбільше поширення одержали наступні види порівняльного аналізу: порівняльний аналіз показників грошових потоків у розрізі внутрішніх структурних підрозділів цього підприємства; порівняльний аналіз показників грошових потоків окремих реальних інвестиційних проектів; порівняльний аналіз показників грошових потоків окремих фінансових інструментів інвестування; порівняльний аналіз звітних і планових (нормативних) показників формування грошових потоків;
- аналіз фінансових коефіцієнтів (R-аналіз) базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників фінансової діяльності підприємства між собою. У процесі використання цієї системи аналізу визначаються різні відносні показники, що характеризують окремі показники грошових потоків, і ступінь їх впливу на загальний рівень фінансового стану підприємства.

Висновки. Саме грошові потоки обслуговують всі господарські операції. Можна вважати, що грошові потоки – це “кровеносна система” підприємства, його фінансовий кровообіг. Ефективно організовані грошові потоки є важливою умовою “фінансового здоров’я” підприємства, адже надлишковий грошовий потік як і дефіцитний грошовий потік для підприємства може негативно впливати на фінансові результати його діяльності. Ефективне управління грошовими потоками забезпечує фінансову

рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку. Залежно від ступеня синхронізації грошових потоків за обсягами та в часі визначаються темпи розвитку підприємства, його фінансова стійкість. Чим вищий ступінь синхронізації – тим суттєвіше прискорення реалізації стратегічних завдань. Раціональне формування грошових потоків сприяє підвищенню ритмічності здійснення операційного циклу підприємства. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє скоротити потребу в позиковому капіталі, знизити залежність темпів розвитку підприємства від позикового капіталу. Особливо актуальною дана проблема є для підприємств, що знаходяться на ранніх етапах розвитку. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє зменшувати розмір страхових залишків грошових коштів і використовувати тимчасово вільні грошові кошти як капітал.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр, Зльга, 2003.– 496 с.
2. Брігхем С. Основи фінансового менеджменту / С. Брігхем; [пер. з англ.]. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Быкова Е.В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия / Е.В. Быкова // Финансы. – 2000. – № 2. – С. 56-59.
4. Ван Хорн Дж. К. Основи управління фінансами / Дж. К. Ван Хорн; [пер. с англ.; гл. ред. серии Я.В. Соколов]. – М.: Финансы і статистика, 1999. – 800 с.
5. Дзюблук О. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності позичальника / О. Дзюблук // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 8-12
6. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2005. – 485 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
7. Колласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Колласс. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
8. Коммерческое бюджетирование / Бочаров В.В. – СПб.: Питер, 2003. – 368 с.
9. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник,- К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
10. Райс Т. Финансовне інвестиції и риск / Т. Райс, Б. Койли. – К.: Издательское бюро ВНУ, 1995.-592 с.
11. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств / Р.А. Слав'юк – К.: ЦУЛ, 2002. – 460 с.
12. Сорокіна О.М. Трансформація показників та методів аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств адекватно ринковим відносинам: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.07.02 / О.М. Сорокіна; Дніпропетровський держ. аграрний ун-т. – Д., 2000. – 18 с.
13. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
14. Тянь Р.Б. Планування діяльності підприємства / Р.Б. Тянь. – К.: МАУП, 1998. – 156 с.
15. Фінансовий менеджмент / А.М. Поддєрьогін [та ін.]; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005.-535 с.
16. Яструбецька Л.С. Організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками промислових підприємств України [Електр. ресурс]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / Л.С. Яструбецька; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Режим доступу: .
17. Ясишена В. Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація / В. Ясишена // Вісник ТНЕУ. Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18).- С. 321-324.

УДК 658.14

НЕСТЕРЕНКО Н.В., доц.

КОЛЯКІНА О.А.

м. Запоріжжя

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АЛЬТЕРНАТИВНИЙ АЛГОРИТМ

Анотація. В статті розглянуті теоретичні поняття економічної сутності фінансової стійкості підприємства та механізм її визначення.

Ключові слова: стабілізація, стійкість, механізм, платоспроможність, ефективність, кількісні параметри, якісні параметри.

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические понятия экономической сущности финансовой устойчивости предприятия и механизм ее определения.

Ключевые слова: стабилизация, устойчивость, механизм, платежеспособность, эффективность, количественные параметры, качественные параметры.

Abstract. The article deals with the theoretical concept of the economic substance of financial viability and mechanism of its determination.

Keywords: stabilization, stability, mechanism, solvency, efficiency, quantitative parameters, quality parameters.

Постановка проблеми. В умовах фінансової глобалізації гарантією стабільності в періоди світових

фінансових криз є формування золотовалютних резервів, адекватних масштабам національної економі-

ки і рівню її інтегрованості в процес міжнародного руху капіталу. Важливими проблемами при цьому є визначення ступеню їх забезпеченості та достатності, а також оптимізація структури та ефективне управління ними. Останнє набуває особливої ваги в ситуації нестійкості світової валютної системи та значного впливу на Україну ризиків світового масштабу.

Аналіз останніх досліджень. Сутність фінансової стійкості підприємства є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних учених-економістів, зокрема М. С. Абрютіної, Н. В. Алексеєнко, Л. А. Берстайна, М. Г. Білопольського, І. О. Бланка, Ю. Бріггема, Ван Хорна, О. В. Грачова, О. В. Єфимової, В. В. Ковальова, Р. С. Сайфуліна, А. Д. Шеремета.

Фінансова стійкість забезпечує стабільність діяльності підприємства; гарантує збереження його платоспроможності й кредитоспроможності; визначається ефективним використанням фінансових ресурсів.

Ознакою фінансової стійкості є вміння підтримувати стабільність в умовах зміни внутрішнього й зовнішнього середовища. Але на теперішній час не існує згоди щодо єдиного підходу до трактування сутності понять "фінансова стійкість".

Метою статті є обґрунтування сутності й послідовності реалізації основних напрямів механізму визначення фінансової стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість (стабільність).

Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

Стойкого фінансового стану досягають при достатності власного капіталу, добрій якості активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатності ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів.

Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування.

Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансове становище підприємства. Навпаки, внаслідок спаду обсягів виробництва і продажів відбувається підвищення собівартості продукції, зменшення виручки і суми прибутку і, як наслідок, – погіршення фінансового стану підприємства і його

платоспроможності. Отже, стійкий фінансовий стан не щаслива випадковість, а підсумок грамотного, вмілого керування всім комплексом факторів, що визначають результати господарської діяльності підприємства.

Стойке фінансове становище, у свою чергу, впливає на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. Тому фінансову діяльність як складову господарської діяльності має бути спрямовано на забезпечення плано-мірного надходження і витрат грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу та найбільш ефективного його використання.

На сучасному етапі в економічній літературі не визначено єдиного підходу до трактування сутності поняття "фінансова стійкість", а навпаки їх існує багато, хоча найчастіше вони доповнюють або дублюють один одного. На нашу думку це обумовлене розвитком економічної науки, зміною економічних відносин, що зумовлюють появу нових понять і термінів.

Так, наприклад, у працях вчених С. В. Мних, Г. Г. Старостенка і Н. В. Мірко визначено фінансову стійкість з позиції існування можливостей розвитку за рахунок результатів успішної фінансово-господарської діяльності, що на нашу думку є проявом загальної стійкості, з цією метою говориться, що "фінансова стійкість" є такою економічною категорією, яка "досягається за умови стабільного перевищення доходів над витратами, вільного маневрування грошовими коштами та стійкого економічного зростання і визначається раціональною забезпеченістю потреб підприємства фінансовими ресурсами для ефективної діяльності в ринкових умовах".

Цю ж позицію підтримують О. О. Шеремет, Л. А. Лахтіонова, і визначають, що фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розширення і оновлення. Автори зазначають, що вона повинна характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який би відповідав вимогам ринку і водночас задовольняв потреби розвитку підприємства. При цьому Л. А. Лахтіонова бачить фінансову стійкість головною складовою (умовою) загальної стійкості підприємства, яка формується в процесі всієї його фінансово-господарської діяльності, за рахунок чого підприємство здатне шляхом ефективного використання грошових коштів забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розвиток, відповідно головною економічною проблемою вважає визначення меж фінансової стійкості. Оптимальністю фінансової стійкості при здійсненні її оцінки та визначенні напрямів стабілізації переймається найбільша кількість науковців, серед яких Д. М. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк,

Н. Ю. Невмержицька, М. Н. Крейніна, Г. В. Савицька, Г. А. Крамаренко, Т. Дубова, Н. І. Соловійова, Н. В. Бугас, Л. М. Шабліста та інші.

Русак Н. А. та Русак В. А., маючи спільні погляди з К. В. Ізмайловою та Л. А. Лахтіоною зазначають, що поняття фінансової стійкості підприємства багатогранне і характеризується фінансовою незалежністю, можливістю маневрувати власними ресурсами, достатньою фінансовою забезпеченістю безперебійності основних видів діяльності, станом виробничого потенціалу.

Цал-Цалко Ю. С. визначає фінансову стійкість, як стан активів підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність, тобто фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних активів спроможне забезпечити запаси, не допустити не виправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Крамаренко Г. О. визначає, що під фінансовою стійкістю слід розуміти його платоспроможність у часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними і позиковими коштами і дають визначення фінансової рівноваги, яка являє собою таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, коли за рахунок власних коштів повністю погашаються колишні і нові борги.

Більш узагальнене трактування: "фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкту господарювання функціонувати й розвиватись, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у змінному внутрішньому і зовнішньому середовищі, яка виступить гарантом його постійної платоспроможності й інвестиційної привабливості у межах допустимого рівня ризику". Саме так визначила Г. В. Савицька в одному із підручників, а більш пізньому виданні вона додає, що фінансова стійкість – це внутрішня сторона фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну платоспроможність у тривалій перспективі, в основі якої лежить збалансованість позитивних і негативних грошових потоків, де зовнішнім проявом фінансового стану підприємства є поточна платоспроможність.

Однак ряд авторів Д. М. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька, Н. М. Дієва, О. І. Дедікова визначають фінансову стійкість як основну складову фінансової стабільності, при цьому характеризують фінансову стабільність як спроможність підприємства досягати стану фінансової рівноваги при збереженні достатнього ступеня фінансової стійкості та зберігати цей стан у довгостроковій перспективі при ефективному управлінні фінансами та визначають фінансову стійкість як гарантований стан наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення за раціональним розпорядженням ними, характеризуючи фінансову рівновагу збалансованістю фінансових потреб та джерел фінансування.

Один із провідних російських вчених, який присвятив значну кількість своїх праць досліджуваному пи-

танням, є О. В. Грачов. Він визначає фінансову стійкість підприємства, як відносну платоспроможність у часі при обов'язковому дотриманні умов двократної ліквідності і фактичному збільшенні власного капіталу. Однак звертає увагу на те, що зона абсолютної платоспроможності може бути досягнута але за відповідних економічних передумов.

Абрютіна М. С. поняття фінансової стійкості і платоспроможності вважає близькими але не тотожними і пов'язує фінансову стійкість зі структурою майна (капіталу) підприємства в цілому, що виражає комплексно виробничий і фінансовий потенціал даного суб'єкта економіки. М. Н. Крейніна розглядає фінансову стійкість як стабільність фінансового положення підприємства за достатності долі власного капіталу у складі джерел фінансування. У статті Н. І. Соловійової досліджуване трактування пов'язане саме з ефективністю і висвітлюється як здатність ефективно формувати й використовувати фінансові ресурси, зберігати позитивну динаміку прибутковості та підтримувати процеси відтворення в умовах випадкових флуктуацій зовнішнього і внутрішнього середовища.

Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. розглядають сутність фінансової стійкості як забезпеченість запасів джерелами формування, і вважають це зовнішнім проявом, наслідком чого виступають платоспроможність та ліквідність.

Таким чином бачимо, що існує велика кількість трактувань, де сутність поняття "фінансова стійкість" пов'язується, в основному, зі станом і структурою активів і пасивів, які випливають із традиційного трактування фінансів підприємств як системи економічних відносин, які виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових ресурсів підприємства. Ці усі визначення не суперечать один одному і, безумовно, мають право на існування, але ми схильні до трактування де фінансова стійкість подається у системі стабільності, бо вважаємо його найбільш повним і здатним реально відобразити всі сторони цієї складної економічної категорії. Велика кількість підходів до визначення фінансової стійкості підприємства свідчить про багатогранність цього поняття та існування великої кількості методик.

Підсумовуючи різні тлумачення сутності поняття "фінансова стійкість", можна зробити висновок, що фінансова стійкість – це узагальнююча якісна характеристика фінансового стану підприємства, яка відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників і яка виражається у кредитоспроможності та платоспроможності підприємства, а також у постійному зростанні прибутку та капіталу при мінімальному ризикові. Фінансова стійкість відображає економічні відносини, які формують фінансовий механізм забезпечення поступального руху соціально-економічного розвитку. Результати охарактеризо-

ваних визначень, економічної категорії "фінансова стійкість", дозволили з теоретичної точки зору, не тільки визначити її сутність, а й обґрунтувати її основні складові та важливість позитивного впливу на результати функціонування підприємства.

На основі дослідження та узагальнення різних підходів щодо визначення фінансової стійкості підприємства виокремлено наступні підходи:

- визначення рівня забезпеченості запасів у складі оборотних активів підприємства джерелами їх формування (цим узагальнюючим показником є надлишок або нестача джерел фінансування для формування запасів, який визначають як різницю між величиною джерел покриття та величиною запасів. Вартість запасів порівнюють послідовно з наявністю власного оборотного капіталу, до якого поетапно додають вартість довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів і позик. І відповідно до забезпеченості запасів, заданими варіантами фінансування, розрізняють чотири типи фінансової стійкості (абсолютна, нормальна, нестійкий та кризовий фінансовий стан. Однак, вважаємо, що вимагає уточнення, такий показник, як "чисті оборотні активи");
- обчислення певної кількості коефіцієнтів і на основі дослідження їх в динаміці та порівняння з нормативними значеннями вироблення певних висновків щодо фінансового стану підприємства (в якості основних визначено індикаторами оперативної стійкості коефіцієнти ліквідності (поточної, абсолютної та швидкої), індикаторами середньострокової стійкості коефіцієнти оборотності (ділової активності), а індикаторами, відповідно, довгострокової стійкості підприємства – коефіцієнти рентабельності. Зниження фінансової стійкості підприємства досліджується за допомогою агрегатних оцінок ймовірності банкрутства.);
- застосування одного інтегрованого показника, який складається з декількох найбільш вагомих коефіцієнтів, визначення певних меж його значення для ідентифікації фінансової стійкості та фінансового стану підприємства (найчастіше застосовується для оцінки вірогідності банкрутства досліджуваного підприємства за умови передкризового або кризового стану фінансової стійкості; вироблення таких показників є результатом досліджень можливості здійснення комплексної оцінки фінансового стану за допомогою багатофакторного дискримінантного аналізу);
- побудова розгорнутих уніфікованих аналітичних фінансових таблиць на базі бухгалтерської, фінансової та податкової звітності формат яких дозволяє возз'єднати ці форми задля проведення розгорнутого аналізу який, в свою чергу,

дозволить говорити про конкретні показники за весь період, а не про напрями розвитку підприємства станом на звітні дати.

В Україні використовують різні методик оцінки фінансової стійкості підприємств. В цілому різні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства об'єднують у наступні підходи: коефіцієнтний; агрегатний; балансовий, інтегральний, маржинальний, факторний, бальний.

Основою коефіцієнтного підходу оцінки фінансової стійкості підприємства є обчислення та аналіз низки фінансових коефіцієнтів. Методичний підхід до визначення фінансової стійкості за допомогою фінансових коефіцієнтів є найбільш поширеним. При цьому усі показники можливо угрупувати наступним чином:

1. Показники автономії:

- коефіцієнт автономії розраховується як відношення власного капіталу до валюти балансу ($K_{авт}$);
- коефіцієнт фінансової залежності – це співвідношення валюти балансу до власного капіталу ($K_{фз}$);
- коефіцієнт фінансування визначається співвідношенням власного капіталу до позикового капіталу ($K_{ф}$);
- коефіцієнт заборгованості відображає залежність підприємства від залучених коштів (K_3);
- коефіцієнт фінансової стійкості характеризує співвідношення власних та позикових коштів ($K_{фс}$).

2. Показники маневреності:

- коефіцієнт маневреності власного капіталу характеризує ступінь мобільності використання власних коштів ($K_{мвк}$);
- коефіцієнт маневреності робочого капіталу характеризує частку запасів у його загальній сумі, тобто визначається відношенням величини запасів до розміру робочого капіталу ($K_{мрк}$).

3. Показники забезпеченості: коефіцієнт власними оборотними засобами характеризує частку запасів у розмірі власних оборотних засобів ($K_{звоз}$).

Як показує аналіз найчастіше використовується показники автономії. Частота використання показників для визначення фінансової стійкості підприємства наведено на рис. 1.

Суть агрегатного підходу полягає в обчисленні оціночних агрегатів, що розраховуються на підставі фінансової звітності. Найпоширенішим прикладом використання агрегатного підходу під час оцінки фінансової стійкості є побудова балансових моделей відповідності величини запасів джерелам формування. За цим підходом виділяють п'ять рівнів фінансової стійкості: абсолютну (для функціонування підприємству достатньо власних оборотних коштів); нормальну (підприємство обходиться власними джерелами формування запасів і покриття витрат); хитку

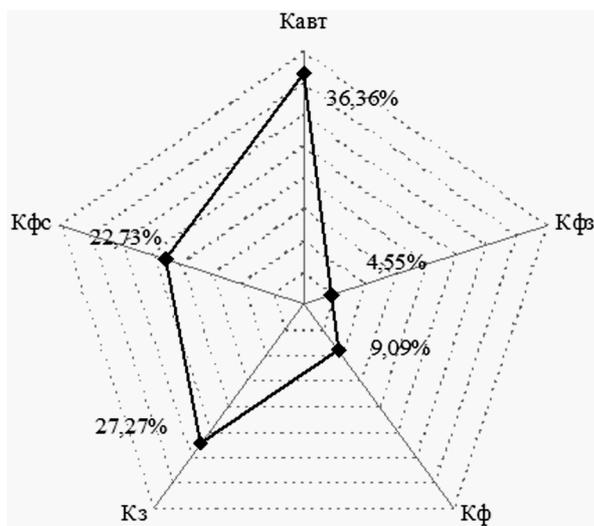


Рис. 1. Частота використання показників автономії для визначення фінансової стійкості підприємства

Джерело: складено автором

(підприємству недостатньо власних оборотних коштів і воно привертає середньо-і довгострокові позики і кредити); критичну (крім власних оборотних коштів, середньо-і довгострокових позик і кредитів залучаються і короткострокові); кризову (підприємство знаходиться на межі банкрутства).

Балансовий підхід включає в себе побудову балансової моделі, яка пропонує певне перегрупування статей бухгалтерського балансу для виділення однорідних, з погляду строків повернення, величин позикових засобів. Оцінка фінансової стійкості підприємства за цим підходом здійснюється виходячи з рівня покриття запасів і витрат джерелами засобів та виходячи з рівня покриття основних засобів й інших необоротних активів джерелами засобів. При цьому, вкладення капіталу в основні засоби й матеріальні запаси не повинні перевищувати величину власного й прівняного до нього капіталу.

Інтегральний підхід дає змогу дати інтегральну оцінку рівню фінансової стійкості за допомогою розрахунку таких показників, як: коефіцієнт покриття матеріальних запасів власними оборотними коштами, коефіцієнт маневреності власних коштів, індекс постійного активу, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт накопичення зносу, коефіцієнт реальної вартості майна та коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів. Даний підхід цікавий тим, що у процесі його здійснення кожний з показників розглядається у взаємозв'язку з іншими показниками. Таким чином показники фінансової стійкості за цим підходом характеризують стан і структуру активів підприємства та забезпеченість їх джерелами покриття. Крім цього, для загальної оцінки фінансового стану за цим підходом використовують узагальнюючий показник зміни

фінансової стійкості підприємства. Якщо даний показник більше нуля, то це свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства, та навпаки.

На основі маржинального підходу проводиться маржинальний аналіз, за допомогою якого визначається запас фінансової стійкості (зона безпечності) на підприємстві. Під час цього аналізу всі витрати підприємства розбиваються на дві групи в залежності від об'єму виробництва і реалізації продукції: змінні і постійні. Постійні витрати разом з прибутком складають маржинальний дохід підприємства. Поділ затрат на постійні і змінні та використання показника маржинального доходу дозволяє розрахувати поріг рентабельності, тобто суму виручки, яка необхідна для того, щоб покрити всі постійні витрати підприємства. Прибутку при цьому не буде, але не буде і збитків. За допомогою цього показника розраховується запас фінансової стійкості в абсолютному вираженні та у відсотках. Він дає змогу постійно відслідковувати величину запасу фінансової стійкості на підприємстві, що є дуже важливим, оскільки падіння чистого доходу більше, ніж на величину запасу фінансової стійкості приведе до збитковості підприємства, "продання" капіталу, який використовується, а надалі – і до можливого банкрутства.

Факторний підхід ґрунтується на проведенні факторного аналізу фінансової стійкості, який включає в себе побудову ланцюга показників, на основі яких можна зробити висновок про фінансовий стан підприємства. Для цього власний капітал підприємства розкладається на окремі елементи, кожен з яких може впливати на результативний показник. Підставляючи в формулу показника дані тільки на початок чи тільки на кінець звітного періоду, а також значення їх приросту, можна отримати характеристику власної складової активів на той чи інший період часу. Що, в свою чергу, характеризує досягнутий економічний потенціал для подальшого розвитку підприємства та, при інших рівних умовах, дає оцінку індикатору абсолютної платоспроможності підприємства, і фінансовому важелю як в структурі капіталу, так і в структурі активів. Ланцюжок показників за даним підходом є нормативною послідовністю показників, кожен з яких має свій нормативний ранг, при цьому найбільший ранг в 1 бал призначається власному капіталу, а найменший ранг в 5 балів – позиковому капіталу. У свою чергу, підставивши фактичні значення темпів, можна оцінити за ними і фактичні ранги, призначаючи найбільшому темпу найбільший ранг, а найменшому темпу зростання – найменший ранг.

Бальний підхід припускає використання показників ліквідності поряд з іншими показниками для оцінки фінансової стійкості. Цей підхід включає в себе вибір показників, ранжування їх у балах, оцінку показників залежно від їх фактичних значень, виявлення умов зниження або підвищення оцінки, розрахунок загальної суми балів та, врешті-решт, визначення класу

фінансової стійкості, яких згідно підходу існує п'ять. Бальна оцінка проводиться на основі наступних показників: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними джерелами фінансування, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової незалежності в частині формування запасів і витрат. Виділення класу фінансової стійкості дозволяє оцінити рівень фінансової стійкості та охарактеризувати фінансовий стан підприємства.

Висновки. Концептуально економічну сутність категорії фінансової стійкості підприємства можна визначити як аналітичну інтерпретацію загальної характеристики фінансового стану підприємства, ступеня залежності підприємства від залучених джерел фінансування, стану підприємства, коли за рахунок власного капіталу покриваються кошти, що вкладені в необоротні активи, не допускається не виправдана дебіторська та кредиторська заборгованість та вчасно здійснюються розрахунки зі своїми зобов'язаннями. Окрім цього, важливим є наявність нерозподіленого прибутку на підприємстві, а також характеристика стану його фінансових ресурсів, результативність їх розміщення й використання, при якому забезпе-

чується розвиток виробництва тих чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів при збереженні плато – й кредитоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бугай В. З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства / В. З. Бугай // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.
2. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. – К., 2009. – 264 с.
3. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Випуск 18.5. – С. 112–115.
4. Мазуркевич І. О. Особливості оцінювання фінансової стійкості на підприємствах вантажного автомобільного транспорту / І. О. Мазуркевич // Держава та регіони. – 2008. – № 2. – С. 134–139.
5. Смачило В. В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В. В. Смачило, Ю. В. Будникова // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 266–275.
6. Сокол О. Г. Управління стійкістю сільськогосподарських підприємств як економічний процес / О. Г. Сокол // Економічний простір. – 2009. – № 21. – С. 227–237.
7. Шенаєв А. О. Понятіе фінансової устойчивости: ее показатели и условия обеспечения / А. О. Шенаєв // Банковские услуги. – 2008. – № 4. – С. 2–7.

УДК 336.71

НЕСТЕРЕНКО Н.В., доц.
СТАЦЕНКО А.В.
м. Запоріжжя

КЕРІВНИЦТВО ДЕПОЗИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ БАНКУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЛІКВІДНОСТІ

Анотація. У статті досліджені особливості управління ліквідністю, надані практичні рекомендації щодо підвищення ліквідності завдяки депозитній політиці.

Ключові слова: ліквідність, стратегія управління ліквідністю, депозитна політика, фінансова не стабільність, банківська діяльність, комерційний банк.

Аннотация. В статье исследованы особенности управления ликвидностью, предоставлены практические рекомендации относительно повышения ликвидности благодаря депозитной политике.

Ключевые слова: ликвидность, стратегия управления ликвидностью, депозитная политика, финансовая нестабильность, банковская деятельность, коммерческий банк.

Abstract. The features of management liquidity are investigational in the article, practical recommendations are given in relation to the increase of liquidity due to a deposit policy.

Key words: liquidity, strategy of management liquidity, deposit policy, financial instability, bank activity, commercial bank.

Постановка проблеми. Основу банківської діяльності складає довіра. Її підтримку руйнує діяльність банку. На підтримку довіри спрямована ліквідність. В сучасному розумінні термін ліквідність може характеризувати різні речі. Під банківською ліквідністю слід розуміти – здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, тобто здатність задовольняти

свою потребу у грошових коштах незалежно від цілей їх витрачення.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у розробку питань ліквідності банківської системи зробили зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти: О.І. Барановський, О.В. Васюренко, О.Д. Вовчак, А.П. Вождов, В.М. Геєць, Н.І. Гребеник, Б. Едвард, А.О. Єпіфанов, М.І. Зверяков, С.М. Козьменко,

Л.В. Кузнецова, О.І. Лаврушин, Дж. Маршалл, А.М. Мороз, О.І. Петрик, Л.М. Примостка, С.К. Реверчук, П. Роуз, М.І. Савлук, І.М. Сало, Дж. Синкі, Т.С. Смовженко, В. Лагутін, А. Мороз, М. Савлук, Р. Коцовська, В. Ричаківська. Значна частина досліджень торкається проблеми формування депозитної політики та ефективності управління ліквідністю банку.

Метою статті є вивчення механізмів управління депозитною політикою комерційних банків як засобу підвищення його ліквідності на сучасному етапі розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Своєчасність і повнота виконання своїх функцій банківськими установами та банківською системою залежить від їх ліквідності, яка є основною характеристикою діяльності банку, що обумовлює його надійність, стійкість та конкурентоспроможність. Разом з тим, ліквідність є одним із ключових понять у банківській діяльності, основою характеристик надійності та стійкості банківських інститутів. Не відносячи до основних цілей банківської діяльності отримання прибутку, організація інвестицій, організація та розвиток системи розрахунків, проблеми управління ліквідністю посідають важливе місце у діяльності банків, оскільки підтримання належного рівня ліквідності дає змогу постійно залишатися платоспроможним, створюючи цим достатні умови для досягнення основних цілей банківської діяльності та стійкого розвитку національної економіки.

Термін "ліквідність" походить від латинського liquidus, що в перекладі означає рідкий, текучий, тобто ліквідність характеризується легкістю в реалізації, продажі, перетворенні матеріальних цінностей та інших активів у грошові кошти.

Широке розповсюдження в торі та практиці банківської діяльності термін "ліквідність банку" отримує в другій половині 30-х рр. ХХ ст. (після періоду "Великої депресії") завдяки працям Дж. Кейнса – засновника першої макроекономічної доктрини регулювання ринкового господарства. В праці "Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей" (1936 р.) Дж. Кейнс описав психологічний мотив "надання переваги ліквідності" – прагнення господарюючих суб'єктів зберігати отримані доходи в грошовій формі [1].

Таким чином, визначення ліквідності банку, який діє на сучасних фінансових ринках має передбачати: здатність активів перетворюватися в засоби платежу; здатність банку розраховатися за свої зобов'язання у будь-який момент; здатність банку залучити додаткові ліквідні кошти на фінансових ринках.

Отже, ліквідність слід розуміти, як здатність банку своєчасно та з мінімальними витратами виконувати вимоги щодо виплати за своїми зобов'язаннями та бути готовим задовольнити потреби в кредиті клієнтів банку.

Ліквідність як потік аналізується з точки зору динаміки, що передбачає оцінювання здатності банку

впродовж певного періоду змінювати несприятливий рівень ліквідності або запобігати погіршенню досягнутого, об'єктивно необхідного рівня ліквідності (зберігати його) шляхом ефективного управління відповідними статтями активів та пасивів, залученням додаткових коштів, підвищення фінансової стійкості через збільшення доходів. Ліквідність – потік відображає стан ліквідності запасу в майбутньому, тобто дає змогу визначити її прогностичні значення і динамічні зміни з врахуванням впливу вхідних і вихідних грошових потоків, які утворилися при придбанні банком нових зобов'язань і вимог, а також здатності банку змінювати структуру пасивів та активів. Прогнозування здійснюється на короткотермінову перспективу (від одного до трьох місяців) і характеризує поточну або короткотермінову ліквідність банку [3].

На діяльність банку має вплив як і недостатня ліквідність так і надлишкова. Низький рівень ліквідності знижує його платоспроможність, сприяє втраті довіри від клієнтів, знижує доступ до зовнішніх джерел. Надлишкова ліквідність свідчить про неспроможність банку ефективно розпоряджатися наявними вільними ресурсами і спричиняє збитки. Як наслідок – знижена дієвість грошово-кредитної політики, інфляційний навіс. Банк, який володіє достатнім рівнем ліквідності, має можливість з мінімальними втратами для себе виконувати такі функції [2]:

- здійснювати платежі за дорученням клієнтів (зобов'язання за коштами на розрахункових, поточних та кореспондентських рахунках);
- вчасно повертати кредиторам (вкладникам) грошові кошти у визначений строк;
- можливість задовольняти запити клієнтів у межах взятих на себе зобов'язань, наприклад за укладеними угодами, кредитними лініями;
- виконувати зобов'язання за випущеними в обіг цінними паперами;
- здатність відповідати за зобов'язаннями, що можуть виникнути в майбутньому, мається на увазі за позабалансовими зобов'язаннями (гарантії, довірче управління тощо).

Але якщо ж банк має недостатню ліквідність, він не може отримати необхідну кількість коштів як шляхом збільшення своїх зобов'язань, так і шляхом швидкої реалізації активів за розумною ціною, що негативно відображається на прибутковості банку. У найгіршому випадку недостатня ліквідність може призвести до неплатоспроможності банку.

Підвищити ліквідність банку можна завдяки залучення коштів у вигляді депозитів. Залучені банками кошти різноманітні за складом. Розмір винагороди, що виплачується клієнтові за строковим вкладом, залежить від терміну, суми депозиту і виконання вкладником умов договору. Чим довший термін, тим більший розмір винагороди. Діюча тактика передбачає оформлення строкових вкладів на 1, 3, 6, 9, 12 місяців або на багаторічні терміни. Така детальна гра-

дація стимулює вкладників до раціональної організації власних коштів та перетворення їх у внески, а також створює банкам умови для управління своєю ліквідністю [5].

Процес управління депозитними операціями передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних заходів, які здійснюють комерційні банки з метою акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів. Альтернативність варіантів проведення депозитних операцій стосовно конкретних юридичних осіб забезпечує надійність і сталість джерел формування ресурсів банку.

На формування термінових депозитів також можуть впливати ряд факторів, зокрема кількість клієнтів, кількість рахунків, зміна валютних курсів. У свою чергу, можна виділити фактори, що впливають на кількість клієнтів банку і згодом визначають величину залишків коштів на рахунках. До таких факторів належать макроекономічні показники розвитку країни (інфляція, доходи населення). Таким чином, особливості формування залишків на рахунках клієнтів пояснюється впливом як кількісних так і якісних факторів. При цьому необхідно відзначити, що не всі фактори, які впливають на рівень залишків коштів на рахунках клієнтів, піддається кількісному оцінюванню. Так, ризик репутації банку, юридичний ризик, якісні фактори такої оцінки не піддаються [2].

Приріст числа вкладників прямо залежить від депозитної політики, тому динаміка збільшення вкладників – один із показників ефективної діяльності банку. Депозитна політика являє собою складне економічне явище, її суть необхідно розглядати як у широкому, так і у вузькому значенні. У широкому – депозитна політика комерційного банку характеризується як стратегія і тактика банку при здійсненні ним діяльності щодо залучення ресурсів з метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом.

Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміється стратегія і тактика банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності.

Чинником зростання обсягів депозитного ринку в Україні є зростання грошових доходів фізичних та юридичних осіб, що за умови альтернативи інвестування – головне джерело портфеля активів.

Розрізняють декілька типів депозитної політики. Перший – консервативна, політика сильного державного регулювання, – здійснюється за сильної інфляції та стагнації. Другий – ліберальна, передбачає значне збільшення грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні рахунки. Ефективна за незначної інфляції [4].

Депозитна політика кожного банку спрямована на оптимізацію витрат та залучення коштів для їх подальшого ефективного використання. Зростання конкуренції призводить до того, що банки змушені йти на затрати щоб розширити спектр банківських послуг та залучити нових клієнтів. Сьогодні населення не дуже довіряє банкам, тому значна частина готівки знаходиться на руках. І тільки ті банки які, що використовують не традиційні методи для залучення клієнтів та можуть запропонувати їм більший комплекс послуг отримають у своє розпорядження значну частину ресурсів. Бо перш за все треба зацікавити людину не тільки в розміщенні грошей, а в розміщенні грошей саме в цьому банку. Для цього потрібно поліпшити якість обслуговування.

З метою забезпечення необхідної структури, обсягу і рівня витрат за депозитними зобов'язаннями банківський менеджмент застосовує різні методи управління залученими коштами – ціннові та нецінові.

При дослідженні методів управління залученими ресурсами необхідно зауважити, що у практиці українських банків перевага надається цінновим методам, що визначає самостійність при встановленні ціни по

Таблиця 1

Принципи формування депозитної політики [6]

	Принципи	Характеристика принципу
Загальні принципи	Принцип наукової обґрунтованості	Повинен базуватися на новітніх досягненнях науки та передового досвіду, з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик
	Принцип цілісної системи	Депозитна політика виступає як підсистема політики комерційного банку в цілому. Вона має первинний характер щодо політик у сфері активних операцій
	Принцип комплексного підходу	Розробка теоретичних основ та оцінка підсумку дохідності від розміщення депозитів з точки зору стратегій розвитку банку.
	Принцип оптимальності та ефективності	Розробка ефективних і оптимальних напрямів та методів. Визначає цілі та обсяги залучених банківських ресурсів.
	Принцип єдності елементів	Всі елементи депозитної політики розглядаються комплексно.
Специфічні принципи	Принцип забезпечення оптимального рівня витрат	Характеризує ціннову політику банку.
	Принцип безпеки операцій банку	Характеризує систему захисту економічних інтересів клієнтів щодо збереження банківської таємниці.
	Принцип забезпечення надійності	Характеризує якість і кількість залучених коштів.

депозитах комерційними банками. Хоча зростання конкуренції змушує комерційні банки йти на затрати для реалізації маркетингової політики і розширення спектра банківських послуг з метою залучення потенційних клієнтів. Цінові методи передбачають використання відсоткової ставки за депозитами як головного інструменту в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних та юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дозволяє залучити додаткові ресурси, тоді як утримання або зниження депозитної ставки відбувається за умови перенасичення банку ресурсами чи відсутності прибуткових напрямів їх розміщення [6].

Значимим у визначенні депозитної політики є вплив грошово-кредитної та фінансової політики держави. НБУ здійснює державну політику, використовуючи різні загальні та селективні методи грошово-кредитного регулювання економіки: зміну офіційної облікової ставки, проведення операцій на відкритому ринку з валютою і цінними паперами, встановлення норм та нормативів діяльності банків.

Є загальні критерії оптимальності депозитної політики, а саме [4]:

- зв'язок депозитних, кредитних та інших операцій банку між собою для підтримки його стабільності, надійності, фінансової стійкості;
- диверсифікація ресурсів банку з метою мінімізації ризику;
- сегментування депозитного портфеля (за клієнтами, послугами, ринками);
- диференційований підхід до різних груп клієнтів;
- конкурентоспроможність банківських депозитних продуктів.

Невід'ємною складовою процесу управління формуванням та реалізацією депозитної політики є аналіз, що становить сукупність підходів, прийомів та методів визначення поточних і минулих результатів для оцінки ефективності депозитної політики банку.

Напрями аналізу депозитної політики:

- аналіз депозитного ринку;
- виявлення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику;
- оцінка конкурентоспроможності депозитної політики;
- аналіз витрат у процесі залучення коштів;
- виявлення шляхів оптимізації депозитного і кредитного портфеля;
- аналіз взаємозв'язку депозитних, кредитних та інших операцій банку для підтримки його стабільності, надійності та фінансової стійкості;
- сегментування депозитного портфеля за клієнтами, продуктами і ризиками;
- аналіз врахування концепції життєвого циклу в процесі формування структури вкладів за депозитним портфелем у цілому.

Окрім того, розкрити сутність депозитної політики не можливо і визначити вимоги до неї не можливо без

урахування вимог кредитної політики. Неможливо формувати депозитну політику окремо від кредитної. Депозити володіють споживчою вартістю, яка полягає у забезпеченні ефективності діяльності різних галузей економіки, куди спрямовують залучені банком ресурси у вигляді позик. Цю споживчу вартість банк завжди розміщує в умовах збереження, збільшення та повернення з приростом. Отже, вже в механізм діяльності банку об'єктивно втілена вимога ефективного використання залучених ресурсів: вони мають бути не тільки збережені, а й повернені з приростом (депозитним процентом), який становить частку загального приросту авансованою вартості (позичкового відсотка). Останнє дуже важливо для визначення ефективності. Оскільки своєчасне повернення позики може мати місце й у випадку її не використання [3].

Необхідність і значна роль ефективного управління депозитною політикою банку визначається наступними основними положеннями. По-перше, ефективно організована депозитна політика є вагомим фактором фінансового стану банку, його стабільності, передумовою досягнення платоспроможності і надійності. По-друге, ефективне управління залученими і позиченими коштами забезпечує ліквідність та фінансову рівновагу банку в процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку, фінансова сталість значною мірою визначаються тим, наскільки різні види депозитів синхронізовані між собою за об'ємами й часом. Високий рівень синхронізації забезпечує суттєве прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку банку. По-третє, ефективному управлінню депозитною політикою сприятиме використання запропонованого інтегрального показника, що дає змогу оцінювати основні напрями депозитної політики з урахуванням ризикованості активних операцій банку [4].

Таким чином, комплексний аналіз депозитної політики банку є інформаційною передумовою для прийняття рішень, а також аналітичним забезпеченням для узагальнення та оцінки результатів реалізації депозитної політики.

Підвищення ефективності депозитної політики можна досягти шляхом активного використання зарубіжного досвіду організації заощаджень населення. Особливу увагу слід приділяти організації і впровадженню накопичувальних інвестиційних схем, зокрема пенсійних рахунків, рахунків на оплату навчання, купівлі житла, а також підвищенню ролі банків у здійсненні договірних операцій, зокрема управлінню пайовими фондами. Досвід зарубіжних банків цікавий також із погляду обслуговування корпоративних клієнтів. На особливу увагу заслуговує чіткий перебіг внутрішньобанківських процедур, що дає змогу досягти оперативності при продажу банківських послуг і скорочує операційні витрати, тоді як робота більшості українських банків із корпоративною клієнтурою часто базована на ексклюзивному підході, що знижує якість послуг і доходи банку в цілому [6].

Висновки. Забезпечення ліквідності комерційних банків в умовах кризових явищ на фінансових ринках шляхом скорочення обсягу активних операцій хоча й дозволяє банківській системі підвищити свою надійність, проте є не вигідним для розвитку і підтримки стабільності національної економіки. Відповідно, виникає потреба обмеження надлишкової ліквідності банківських інститутів і підтримки її на природному рівні, відповідно до раніше встановлених вимог Національного банку України. Саме депозитні операції розкривають зміст діяльності банку як посередника в придбанні коштів на вільному ринку кредитних ресурсів. Банкам необхідно постійно підтримувати високий рівень сервісу клієнтів, пропонувати нові депозитні продукти та умови вкладання коштів, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу. До них належать: pow-рахунки; superpow-рахунки; вклади, на які дохід нараховується за складними процентами; депозитні рахунки грошового ринку. При формуванні банківських ресурсів банк повинен швидко реагувати на потреби клієнтів з метою їх залучення, орієнтуючись на міжнародні стандарти, прак-

тику діяльності провідних банків світу у сфері розширення банківської діяльності й за рахунок нетрадиційних банківських операцій та послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бартош О. Депозитна політика банку та основні етапи її формування / О. Бартош // ВісникУБС НБУ. – 2008. – № 3. – С. 97–101.
2. Версаль Н. І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України / Н. І. Версаль // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 89–95.
3. Лавров Р. В. Депозитна політика банку в сучасних умовах / Р. В. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 4 (8). – С. 182–187.
4. Міщенко В. Проблеми збалансованості внутрішніх заощаджень та зовнішнізапозичень банків в умовах нестабільності фінансових ринків / В. Міщенко, В. Жупанин // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 8–12.
5. Фалюта А. Удосконалення системи управління ліквідністю банків в Україні / А. Фалюта // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. №19. – С.471-476.
6. Череп А. Депозитна політика та її роль у забезпеченні стабільності комерційного банку / А. Череп // Економіка. – 2009. – № 4. – С. 20–26.

НИКІТІН Ю.О., д.т.н.,
РУКАС-ПАСІЧНИЮК В.Г.
м. Київ

МЕХАНІЗМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ – ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація У статті представлено порівняльний аналіз мотиваційних механізмів підприємств водного транспорту України з механізмами мотивації персоналу підприємств інших галузей економіки України.

Ключові слова: мотиваційна модель, підприємства водного транспорту, механізми мотивації персоналу.

Аннотация В статье представлен сравнительный анализ мотивационных механизмов предприятий водного транспорта Украины с механизмами мотивации персонала предприятий других отраслей экономики Украины.

Ключевые слова: мотивационная модель, предприятия водного транспорта, механизмы мотивации персонала.

Abstract This paper presents a comparative analysis of the motivational mechanisms the water transport enterprises and enterprises of the other sectors of the economy of Ukraine.

Key words: motivational model, the enterprises of water transport, mechanisms of motivation.

Постановка проблеми. Підприємства водного транспорту функціонують сьогодні в умовах жорсткої конкуренції, їх найважливішою проблемою стає забезпечення ефективної економічної діяльності. Одним із напрямків втілення цього завдання в життя є ефективне використання персоналу підприємства, створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал до активної трудової діяльності шляхом використання змішаної системи стимулів (матеріальних і нематеріальних).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потреби підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, раціоналізація режимів праці, вдоскона-

лення норм праці, пошук нових форм організації праці, вдосконалення матеріального стимулювання, забезпечення сприятливих умов праці та соціально-психологічного клімату в морських портах за різними пріоритетами, завжди були актуальними для підприємств водного транспорту [2, с. 69].

Але в сучасних умовах розвиток підприємств залежить від якості наданих послуг, рівень яких залежить від стимулів, що в змозі одержати персонал, задовольняючи свої мотиви до високопродуктивної праці [3, с. 61].

Аналіз практичного досвіду і даних експертного дослідження проведеного при опитуванні більш як 300 респондентів, дозволив визначити переважне

співвідношення питомої ваги чинників матеріальної над чинниками нематеріальної мотивації плавскладу (співвідношення 80% і 20%) [4; 5].

Таким чином, з одного боку, нематеріальна мотивація суттєво поступається нематеріальній, а з іншого, наявність високої заробітної плати може утримати працівника від звільнення з компанії, але не змусить викладатися його на всі 100%.

Існуючі механізми мотивації персоналу підприємств водного транспорту, базується в основному на матеріальному стимулюванні (заробітній платі), яка втрачає мотиваційну стимулюючу функцію, знецінюючи орієнтації на зростання продуктивності та конкурентоспроможності праці. Тому, необхідним є вирішення проблеми, розробки механізмів

мотивації персоналу, які б ґрунтувались на комплексному підході матеріального і нематеріального стимулювання.

Мета статті. Провести порівняльний аналіз мотиваційних механізмів персоналу підприємств водного транспорту України з механізмами мотивації персоналу підприємств інших галузей економіки України, та визначити перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу.

За останні роки обсяги перевезень вантажів водним транспортом за усіма видами вантажів значно скоротились. Так, у 2011 році перевезення вантажів річковим транспортом зменшилось більш ніж у 2,5 рази, а морським – більш ніж у 2,0 рази відносно до передкризового 2007 року, рис 1 [6, с.53-54].

Питома вага перевезень водним транспортом у загальній транспортній галузі України у 2011 р. склала лише 0,52%, рис. 2 [6, с. 52], що свідчить про низький рівень конкурентоспроможності водного транспорту по відношенню до інших видів.

Щорічно зменшується середньооблікова кількість штатних працівників підприємств водного транспорту України. Тільки у 2011р. порівняно з попереднім роком скоротилась на 12,5 %, або на 1,2 тис. осіб, і становила 8,4 тис. осіб. Біля 36,0% працівників вивільнились по причині плинності. У впродовж 2011р. на підприємствах було прийнято лише 3,1 тис. осіб, тоді як звільнено 4,4 тис. осіб, причому 1,0 тис. (11,6%) осіб вибуло із галузі за рахунок скорочення [6,с. 26].

Порівняно із підприємствами інших транспортних галузей України найбільше перевищення рівня вибуття над рівнем прийому зафіксовано на підприємствах водного транспорту, особливо у рибальстві та рибиництва [7, с. 68].

В той же час середньомісячна заробітна плата штатних працівників підприємств водного транспорту України практично не відрізняється від середньомісячної заробітної плати підприємств інших транспортних галузей України [6, с. 26].

За результатами досліджень було виявлено, що повністю і частково задоволених матеріальним стимулюванням виявилось близько 40% з опитуваних, невдоволених – біля 45,5%. Байдушими до цієї проблеми виявилось біля 10% працівників. Така велика кількість невдоволених свідчить, що даний стимул не тільки не мотивує персонал до ефективної праці, а і має тенденцію до перетворення на антистимул [3, с. 82].

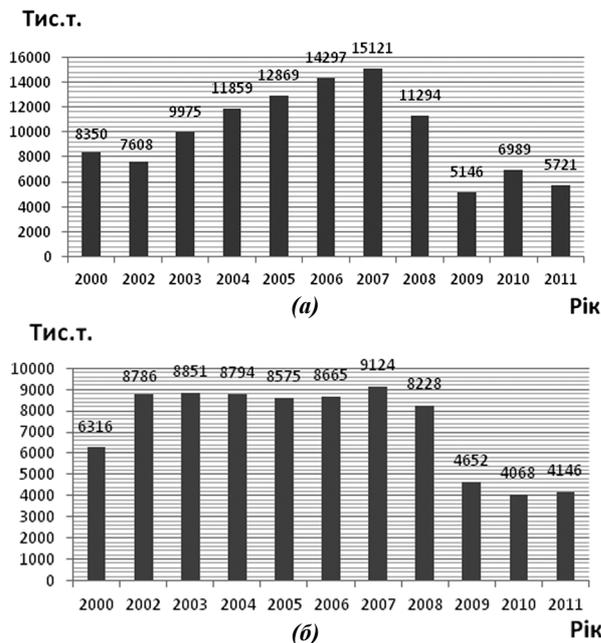


Рис. 1. Динаміка перевезень за усіма видами вантажів річковим (а) та морським (б) транспортом України у 2000-2011 рр.

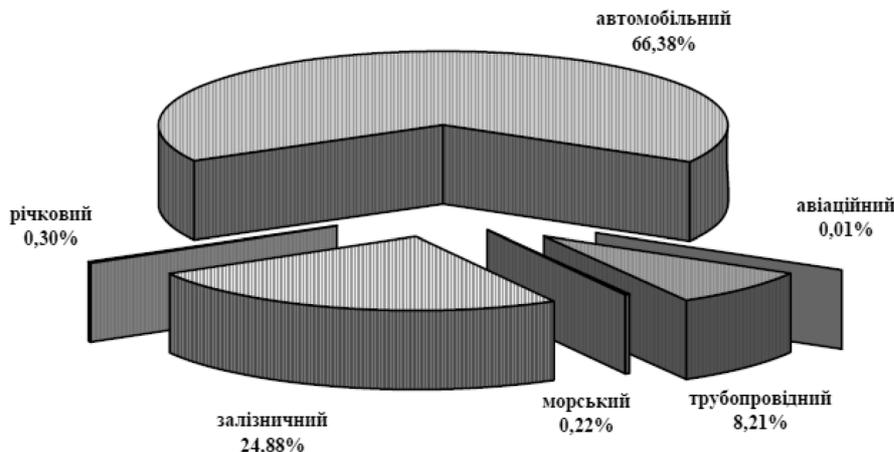


Рис. 2. Питома вага перевезень водним транспортом у загальній транспортній галузі України у 2011 р.

Таким чином, галузь водного транспорту знаходиться в кризовому стані і в умовах обмежених ресурсів підприємств необхідна адекватна мотивація праці та системи управління персоналом, здатна економічно впливати на поведінку персоналу, спрямовуючи його на більш продуктивну та досягнення конкурентоздатних результатів [8].

На разі, не дивлячись на кризовий стан галузі, проблеми мотивації персоналу до кінця не вирішені, оскільки персонал стимулюється переважно засобами матеріальної мотивації, а саме заробітною платою.

Виходячи з аналізу проведених досліджень та враховуючи точку зору деяких сучасних фахівців [9, с. 115] сучасна модель мотивування працівників водного транспорту (морських портів України) представлена на рис. 3.

Дана модель передбачає застосування матеріальних стимулів до праці та використання мотиваційного ресурсу, основними складовими якого є: удосконалення системи оплати праці шляхом встановлення співвідношень погодинних тарифних ставок різних категорій портових робітників залежно від рівня їх кваліфікації; удосконалення внутрішньовиробничих умов оплати праці; запровадження гнучкої зайнятості та гнучких систем оплати праці; удосконалення колективно-договірного регулювання оплати праці й захисту доходів працівників; удосконалення мотиваційного регулювання міжпосадових, міжкваліфікаційних рівнів оплати праці, з метою запровадження раціональної диференціації в оплаті

праці; використання принципу гласності при визначенні надбавок, доплат і премій за виробничі показники; встановлення соціальних пакетів; запровадження заходів щодо підвищення питомої ваги витрат на оплату праці в операційних витратах; реалізація заходів щодо соціального захисту заробітної плати від інфляції тощо [3, с. 131].

Для порівняльного аналізу механізму мотивації персоналу підприємств водного транспорту з мотиваційними механізмами підприємств інших галузей України, були обрані наступні підприємства: машинобудівні, металургійні, фармацевтичні, вугледобувні та торгівельні.

Так, на промислових підприємствах України використовується модель мотивування працівників, яка має реалізовувати цілі підприємства шляхом забезпечення цілеспрямованого, систематизованого впливу вищого керівництва підприємства на рівень якості виконання працівниками своїх професійних обов’язків. Модель мотивування працівників промислових підприємств включає такі елементи: суб’єкти мотивування (конкретні посадові особи); об’єкти мотивування (певні види діяльності, які виконують суб’єкти мотивування); предмет мотивування (характеристика виконання суб’єктами мотивування покладених на них функцій (якість, кількість виконаної роботи тощо); методи мотивування працівників (матеріальні і моральні стимули); комунікації, рис. 4.

Досліджено, що перспективним підходом мотивування працівників промислових підприємств [10] є

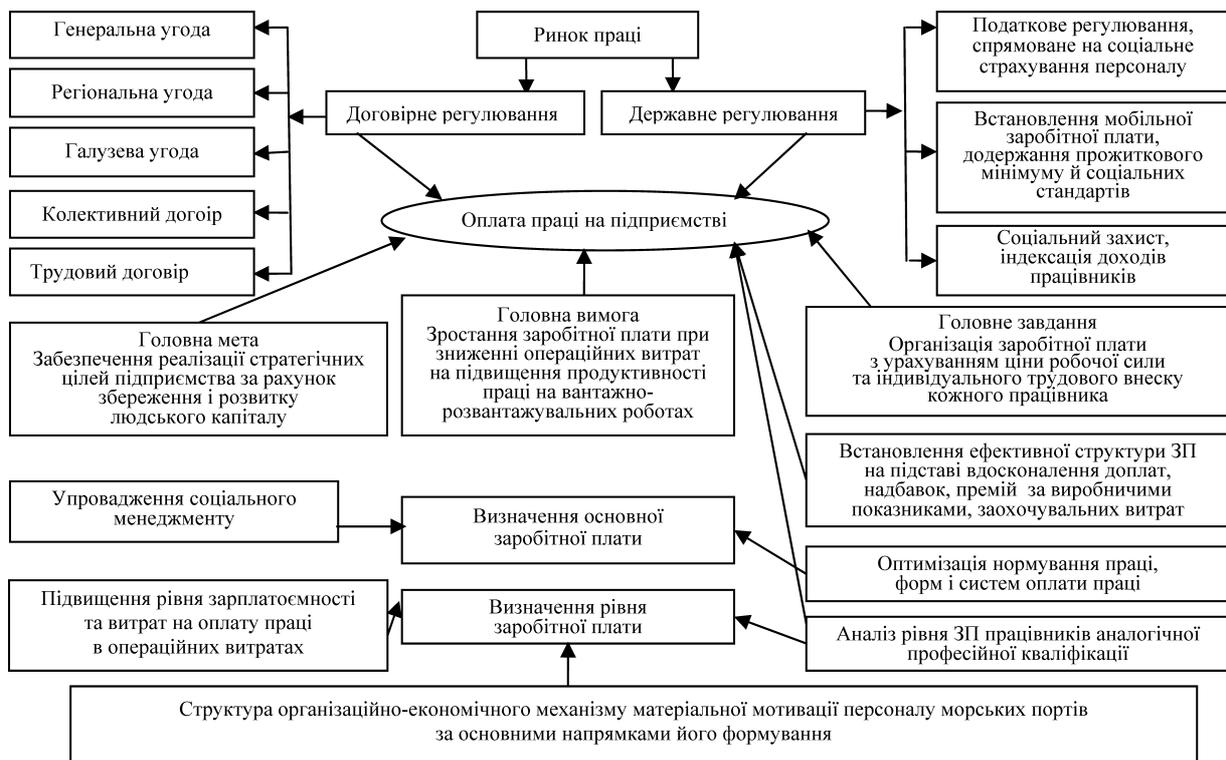


Рис. 3. Модель мотивування працівників водного транспорту.

застосування цільових угод із визначенням цілей підприємства, структурного підрозділу і окремого працівника; за виконання доручених завдань і реалізацію визначених цілей гарантується винагорода. Після оцінки відповідності цілей окремого працівника цілям структурного підрозділу, яким він керує, і цілям підприємства загалом проводиться аналіз і оцінка об'єкту і предмету мотивування, тобто якості виконання працівниками покладених на них функцій. У результаті вибираються методи мотивування і застосовуються до суб'єктів мотивування.

На торгівельних підприємствах застосовується мотиваційний механізм персоналу [11], який розробляється з врахуванням цілей окремих працівників, однак втілюється в життя через спільну загальну мету підприємства.

Системне мотивування праці торговельних працівників складається з підсистем матеріального (прямого – базовий оклад, премії та непрямого – обов'язків та додатковий соціальний пакети) і нематеріального стимулювання в рамках мотиваційного механізму. Процес розробки системного мотивування праці в торговельному підприємстві повинен складатися з наступних етапів: ідентифікація очікувань власників та пріоритетів (потреб) працівників; розробка стратегії розвитку організації; обґрунтування принципів мотивування; розробка системи цілей і показників операційного рівня; побудова системного мотивування працівників на основі цільових орієнтирів; розробка мотиваційного механізму, рис. 5, [11].

Мотиваційний механізм управління персоналом машинобудівного підприємства базується на принци-



Рис. 4. Модель мотивування працівників промислових підприємств



Рис. 5. Мотиваційний механізм управління персоналом торговельних підприємств

пах еволюційного розвитку: загальних законах поведінки людини, законах інерційності людських систем, законах зв'язку із зовнішнім середовищем. Для застосування цих законів мотиваційний механізм управління персоналом машинобудівного підприємства використовує різноманітні системоутворюючі елементи, основними із яких є: заробітна плата та система управління продуктивністю праці персоналу. Запропоновано, що заробітна плата повинна складатися із трьох частин: мінімальної стабільної частини, преміальної за результатами діяльності і додаткової (доплати, надбавки), що відображає досвід, стаж, кваліфікацію і особистісні якості працівника. Другий системоутворюючий елемент управління мотивацією трудової діяльності працівників підприємств використання системи управління продуктивністю праці персоналу дає можливість отримати такий розмір заробітної плати, який би відповідав результатам діяльності персоналу. Головними важелями за допомогою яких мотиваційний механізм приводиться в дію є стимули та постійно зростаючі мотиви персоналу матеріальні, економічні, соціальні, трудові, психологічні потреби, а також система оцінки і моніторингу полікритеріальних характеристик підвищення активності персоналу, інтегральних показників якості і результативності роботи працівників та фахівців, показників якісно і корисно затраченого часу основних та допоміжних робітників, рис. 6 [12].

Механізм мотивування персоналу металургійного підприємства базується на мотиваційному моніторингу та регулярному вивченні потреб, інтересів та мотиваційної спрямованості працівників підприємства, рис 7 [13].

Система мотивування та стимулювання працівників на металургійному підприємстві з орієнтацією на оптимально високий кінцевий результат ґрунтується на принципах того, що структура винагород повинна забезпечити збалансоване стимулювання кількісних та якісних результатів праці, коли розмір винагород тісно пов'язаний з результатами праці конкретного працівника та всього металургійного підприємства в цілому; темпи зростання результативності праці випереджають темпи зростання винагород; а економічні й неекономічні засоби мотивування використовуються комплексно щодо кожного працівника з урахуванням його потреб, цінностей, інтересів, сподівань та можливостей підприємства. Дотримання перерахованих принципів дозволить забезпечити динамічну рівновагу між результатами праці та винагородою, між інтересами працівника, колективу та власника, між потребами персоналу та ступенем його задоволення [13].

Модель мотивування персоналу фармацевтичної організації ґрунтується на основі результатів дослідження за якими було виявлено можливості ранжуван-

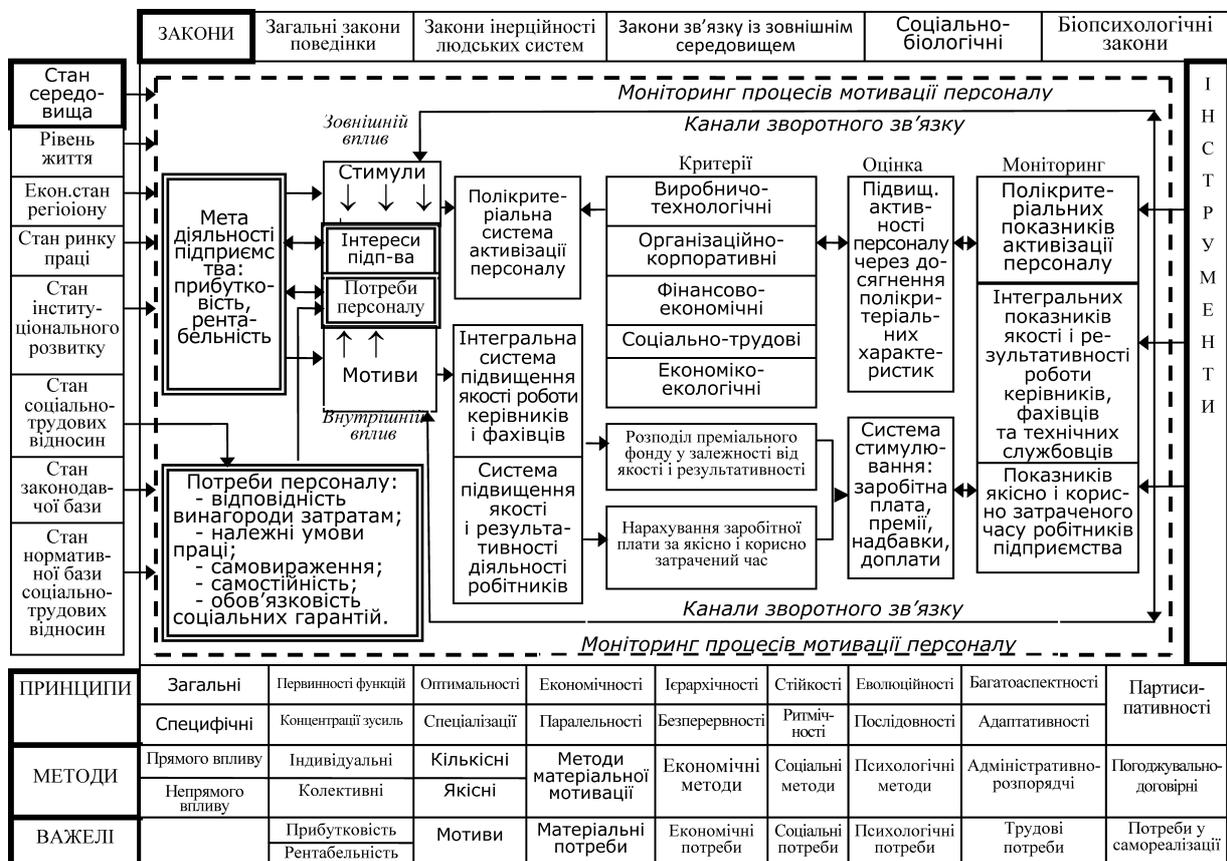


Рис. 6. Мотиваційний механізм управління персоналом машинобудівних підприємств.

ня потреб працівників фармацевтичних підприємств у вигляді: заробітна плата; умови роботи; перспектива побудови кар'єри; підвищення професіоналізму; атмосфера в команді; відносини з керівництвом; зміст роботи, рис. 8 [14].

Мотиваційний механізм управління персоналом вугледобувного підприємства пропонує мотивування працівників через потреби та комплексний підхід встановлення причинно-наслідкових зв'язків, рис. 9 [15].

Порівняльний аналіз розглянутих моделей мотиваційного механізму персоналу підприємств різних галузей України дозволяє більш об'єктивно оцінити мотиваційний механізм підприємств водного транспорту та виділити його сильні та слабкі сторони.

Сильними сторонами механізму є:

- спрямованість на вдосконалення матеріальної мотивації персоналу, бо існує велика кількість невдоволених працівників матеріальним стимулюванням на підприємстві;
- використання договірного регулювання сприяє узгодженню інтересів найманих працівників і роботодавців;
- використання державного регулювання забезпечує соціальний захист та гарантії працівникам.

Слабкими сторонами механізму мотивації персоналу підприємств водного транспорту є:

- на відміну від мотиваційних механізмів персоналу підприємств інших галузей України,

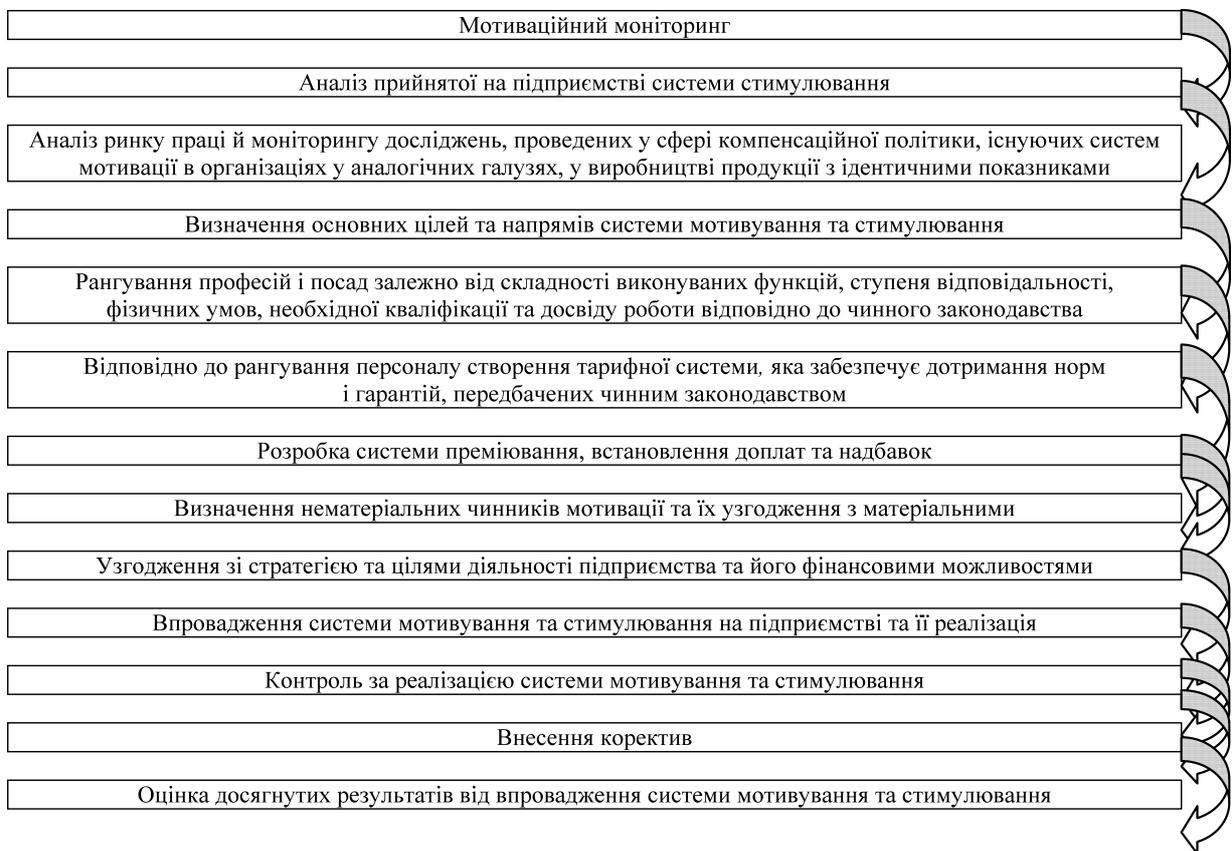


Рис. 7. Модель мотивування працівників на металургійному підприємстві



Рис. 8. Модель мотивування працівників фармацевтичної організації

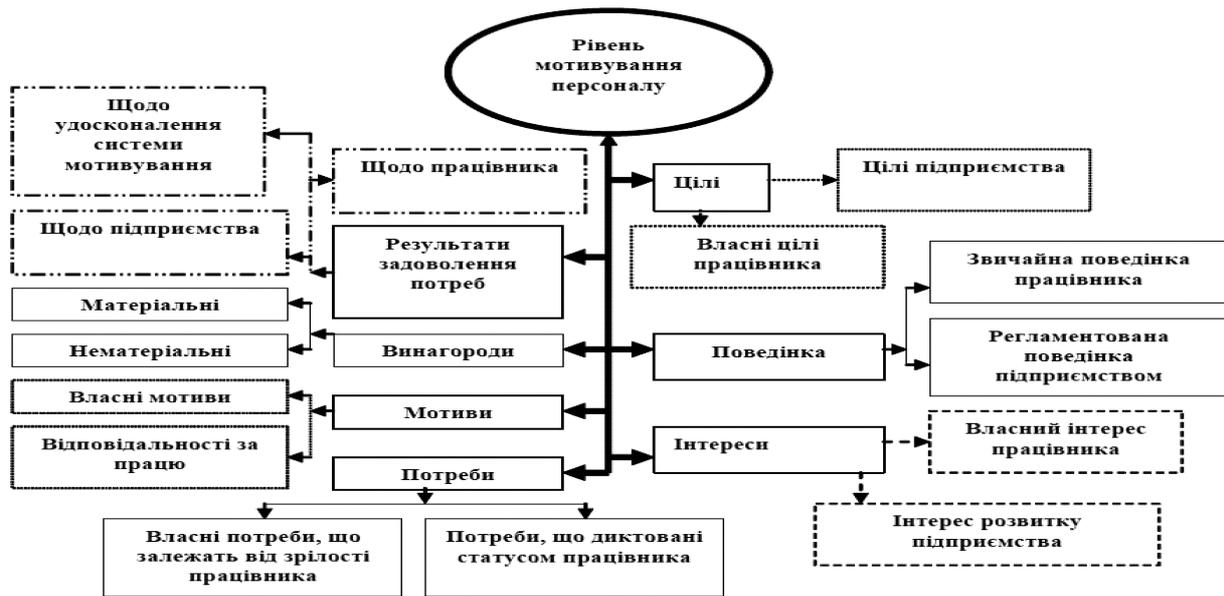


Рис. 9. Мотиваційний механізм персоналу вугледобувного підприємства.

в мотиваційному механізмі водного транспорту використовується лише матеріальне стимулювання працівників;

- матеріальні стимули мають короточасний вплив на працівника і забезпечують нетривалий ефект;
- застосовуючи тільки матеріальне стимулювання, неможливо повністю розкрити мотиваційний потенціал працівника.

Використовуючи даний механізм мотивації персоналу водного транспорту, який базується переважно на матеріальному стимулюванні праці, підприємства мають враховувати ряд загроз для них:

- за рахунок наявності високої конкуренції в галузі, виникає загроза втрати кваліфікованих працівників, через відсутність належних стимулів до праці та всебічного задоволення потреб працівників;
- наявність великої кількості незадоволених працівників рівнем заробітної плати, що може привести до зменшення мотивуючих функцій матеріального стимулювання.

Висновки та пропозиції:

На основі проведеного порівняльного аналізу механізмів мотивації персоналу підприємств різних галузей України, були встановлені сильні та слабкі сторони мотиваційного механізму підприємств водного транспорту України та загрози, які можуть виникнути у цих підприємств, якщо вони будуть продовжувати використання досліджуваного механізму.

Перспективним розвитком ефективного управління персоналом на підприємствах водного транспорту є розробка нового мотиваційного механізму, який буде ґрунтуватися на комплексному підході використання матеріального і нематеріального стимулювання праці працівників.

Для цього потрібне застосування нематеріальної мотивації, що буде спонукати працівників до досягнення кращих результатів у довгостроковій перспективі, дозволить їм максимально розкрити і реалізувати свій трудовий потенціал. А також, необхідне вдосконалення матеріального стимулювання працівників шляхом відпрацювання механізму зв'язку оплати праці з її результатами, як це застосовується на інших підприємствах різних галузей України.

Механізм мотивації персоналу підприємств водного транспорту, який базується на комплексному підході матеріального та нематеріального стимулювання, допоможе вирішити такі завдання: контроль плинності кадрів, збільшення мотивації персоналу, збільшення показника продуктивності праці, залучення до компанії потрібних працівників, забезпечення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, створення позитивного іміджу компанії на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Крыжановский С.В. Морские торговые порты Украины в рыночных условиях/ С.В. Крыжановский. – Одесса: “Астропринт”, 2008. – 184 с.
2. Уманець Т. В., Лосікова О. О. Теоретичні засади формування механізму мотивації виробничого персоналу морських портів. Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 2, т. 3, с. 68–72.
3. Лосікова О.О. Економіко-організаційні аспекти мотивації персоналу в морських торговельних портах України. Дис.канд.екон.наук: 08.00.04/Лосікова Олена Олександрівна: Одес.держ.екон.ун-т. – О., 2010. – 215с
4. Гладка І.В. Використання мотиваційних чинників для підвищення ефективності праці моряків – Проблеми системного підходу в економіці-збір. наук. праць Київ НАУ, 2008, Вип.26 с.132–138
5. Гладка І.В. Чинники мотивації як фактор формування системи стимулювання працівників судноплавної компанії / Збір. наук. праць Розвиток методів управління та господарювання на транспорті Одеса ОНМУ, 2009, Вип.30 с.171–178

6. Транспорт і зв'язок України 2011: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 272 с.
7. Про соціально-економічне становище України за січень 2012 року: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2012. – 81с.
8. Семикіна М.В. Нова парадигма мотивації праці в системі розвитку соціально – трудових відносин. Економіка і управління. №3.-2011. С 111–117.
9. Никифорова В.Г. Управління розвитком людських ресурсів в Україні/ В.Г. Никифорова. – Одеса, Пальміра, 2009. – 200 с.
10. Кіндерманн Г. Формування механізму мотивації працівників апарату управління підприємства//Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – № 457. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2002. – с. 122–128.
11. Кучер Л.Р. Формування мотиваційного механізму управління персоналом торговельного підприємства під впливом факторів ринкової економіки / Л.Р. Кучер // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Вип. 220: в 3 т. – Т. 1. – Дніпропетровськ: видавництво ДНУ, 2006. С. 204–210.
12. Харун О.А. Побудова структури мотиваційного механізму управління персоналом// Економічні науки. – Серія "Облік і фінанси". – Випуск 8(29). – Ч.4. – Луцьк, 2011. – С. 366-371.
13. Щукін І.О., Морщенок Т.С. Формування системи управління персоналом на підприємстві // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – №1(2). – С.116-120.
14. Немченко А.С., Юрченко Г.М., Жирова І.В. Аналіз мотиваційних принципів управління персоналом фармацевтичної організації Управління і економіка формації. Управління, економіка та забезпечення якості в фармації, № 1(15) 2011, С. 18-23.
15. Живко З. Б., "Механізм мотивування та моделі мотивації персоналу на вугледобувних підприємствах". Менеджмент і маркетинг. Наука й економіка, 2010 Р., № 1 (17), С. 86-91.
16. Сардарян А. Мотивационная функция социального пакета: чем заинтересовать работника XXI века? [Электронный ресурс] / А. Сардарян, Т. Комарова, В. Хожемпо //Управление персоналом. – 2008. – №8. – Режим доступа: <http://www.top9personal.ru/issue.html?1557>

УДК 65. 01

НИКІТІН Ю.О., д.т.н.,
ШПОНЬКА Т.О.
м. Київ

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Анотація. У статті розглянуто та систематизовано існуючі методи управління підприємством в умовах невизначеності. Запропоновано система класифікації методів управління підприємством в умовах невизначеності за чотирма групами: стратегічні методи, методи динамічного управління, методи моделювання процесу прийняття управлінських рішень та методи планування і прогнозування діяльності підприємства.

Ключові слова: невизначеність, динамічність зовнішнього середовища, стратегія, прогнозування, планування, адаптація.

Аннотация. В статье рассмотрены и систематизированы существующие методы управления предприятием в условиях неопределенности. Предложена система классификации методов управления предприятием в условиях неопределенности по четырем группам: стратегические методы, методы динамического управления, методы моделирования процесса принятия управленческих решений и методы планирования и прогнозирования деятельности предприятия.

Ключевые слова: неопределенность, динамичность внешней среды, стратегия, прогнозирование, планирование, адаптация.

Abstract. In the article reviewed and systematized existing the management methods under uncertainty. It is offered a system of classification of methods of management under uncertainty in four groups: strategic methods, methods of dynamic management, methods of modeling decision-making and methods of planning and forecasting of management.

Key words: uncertainty, dynamic environment, strategy, forecasting, planning, adaptation.

Постановка проблеми. Динамічні темпи розвитку науково-технічного прогресу у світі, зміни зовнішнього середовища функціонування та економічна нестабільність вимагають якісно нових підходів до управління підприємством. Зростає потреба в управлінських методах, системах і технологіях, здатних дати ефект в умовах невизначеності та знизити ризики при прийнятті нестандартних рішень.

Сучасний світ бізнесу вимагає значної гнучкості, динамічності та адаптивності до жорстких умов ринку, що є підґрунтям для створення конкурентних переваг та механізмів захисту від впливових змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність порушених питань пояснює увагу до цієї проблеми з боку зарубіжних і вітчизняних відомих вчених: Кобзій О.В. [1], Андреева Т.Є [2], Зуб А.Т. [3],

Литвиненко Т.М. [4], Вагнер І. М. [5], Холіна А.Г. [6], Стегер У., Недопіл К. [7], Ансофф І. [8] та ін.

Варто відмітити, що існує необхідність глибокого вивчення існуючих практичних рішень та методів управління підприємством в умовах невизначеності, що і є ціллю цієї роботи.

Мета статті. Дослідження існуючих практичних методів, які спрямовані на вирішення проблем управління підприємством в умовах невизначеності та їх систематизація.

Виклад основного матеріалу. Глобальна фінансова криза чітко дала зрозуміти, яке величезне значення мають належна система та модель управління підприємством, щоб воно могло впоратися з наслідками непередбачуваних кризових ситуацій та швидше пристосуватися до непередбачуваних змін у бізнес-середовищі [7, с.1].

Кожному підприємству необхідна високоефективна налагоджена система менеджменту ризику, основу якого складатиме процес виявлення рівня невизначеності (відхиленя у прогнозованому результаті), прийняття й реалізації управлінських рішень, негативний вплив на процес та результати відтворення випадкових факторів і при цьому забезпечується високий рівень підприємницького доходу [9, с.148].

Невизначеність управління підприємством – це іманентна властивість внутрішнього та зовнішнього середовища, що викликана проявом одночасного впливу незмірного числа факторів різної спрямованості та характеризується: неповноцінністю, неточністю чи відсутністю необхідної інформації; неможливістю сукупної оцінки ринкових умов, а також

невизначеністю зворотної реакції ринку на ті чи інші дії, що не дає змоги формувати і реалізовувати ефективні управлінські рішення.

Динамічність зовнішнього середовища спричинила появу низки нових методів, систем і підходів в управлінні підприємствами (таблиця 1).

Отже, можна відмітити, що в умовах невизначеності стратегічний план піддається значному ризику відхилення від запланованих результатів, тому він вимагає значної гнучкості та ефективних методів, які будуть відслідковувати майбутні зміни, контролювати їх розвиток та вносити необхідні корективи.

Невизначеність вимагає конкурентну стратегію базуватися на розмаїтті правдоподібних припущень, аналізу дій конкурентів і джерел конкурентних переваг, який дозволяє одержати необхідні висновки для вибору стратегії [11, с.44].

Чітка постановка цілей, формування та коригування нової стратегії в умовах невизначеності потребуватимуть глибокого аналітичного дослідження ефективності діючої стратегії підприємства та його можливостей [5, с. 50].

Тому необхідно впроваджувати систему управління динамічними можливостями, тобто систему управління, в будь-якій ситуації націлену на розвиток підприємства в довгостроковій перспективі (таблиця 2).

Методи динамічного та адаптивного управління, дають змогу підприємству виявити суперечність в обґрунтованості стратегічних планів та можливість створення умов для мінімального запізнювання і безпомилковості у прийнятті рішень, а також забезпечу-

Таблиця 1

Стратегічні методи управління підприємством в умовах невизначеності

	Назва методу	Характеристика
Стратегічні методи	Зовнішня стратегія. Автор: Зуб А.Т.	Зміна середовища таким чином, щоб воно краще відповідало можливостям підприємства, в особливості: маркетингових заходів, укладання контрактів, кооперування, лобювання, об'єднання тощо. Цей метод дає можливість підтримувати прибутковість та сили протистояти невизначеності обстановки [3].
	Стратегічний аналіз. Автор: Вагнер І. М.	Системний, безперервний і методичний метод, спрямований на: оцінку ефективності діючої стратегії; ступеня відповідності стратегічного потенціалу фірми його стратегічним цілям; прогнозу; ранжування факторів невизначеності; вибір найбільш оптимальної стратегії; коригування стратегічного бачення з урахуванням набутого досвіду, змін та появи нових можливостей. Прогнозування можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки таких стратегій, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості [5, с. 50].
	Метод ключових рішень при формуванні стратегії Автор: Ансофф І.	Ключові рішення: внутрішня оцінка фірми; оцінка зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір задач; рішення по портфельній стратегії, конкурентна стратегія, створення альтернативних проектів, їх відбір та реалізація. Результатом є встановлення впливу зовнішнього середовища на стратегічні плани підприємства шляхом визначення його стратегічної гнучкості [6].
	Стратегічне позиціонування. Автор: Ларіна Я.С.	Полягає в створенні нових ринкових можливостей, шляхом радикальної реорганізації, реакції на надавані ринком можливості, а також здійсненні інвестицій крок за кроком з метою досягнення привілейованого положення. Дає можливість створення стратегії, пристосованої до того або іншого рівня невизначеності, за найбільш кращим для нього сценарієм; адаптування до найбільш імовірного майбутнього, або збереження права на вибір того або іншого способу дій через певний проміжок часу [10, с.247-248].

Таблиця 2

Методи динамічного управління підприємством

	Назва методу	Характеристика та вплив
Методи динамічного управління	Розвиток динамічних здібностей. Автор: Андреева Т. Е., Чайка В. А.	Три групи інструментів: розвиток «неспецифічних» навичок; розвиток лояльності персоналу до змін; створення відповідних організаційних механізмів. Результатом є сприяння розвитку «зайвих» компетенцій співробітників, що підтримує безперервні зміни і створення нових ідей; підвищення позитивного ставлення працівників до змін та забезпечення появи відповідної організаційної інфраструктури, що підтримує зміни [2, с.28].
	Внутрішньо-організаційна адаптивність. Автор: Литвиненко Т.М.	Прийняття змін та змінювання дій з метою досягнення відповідності умовам зовнішнього середовища (стратегії злагоджування та нормування, створення запасів, набір персоналу з організацій-конкурентів); зміна середовища (довготривалі контракти, об'єднання та поглинання, лобювання тощо); перехід до середовища з меншим рівнем невизначеності (перехід до іншої ринкової ніші, де менше конкурентів). Результатом є підсилення адаптивності підприємства до умов зовнішнього середовища та підвищення їх стабільності [4, с.53].
	Динамічна система управління. Автор: Волошина Т.О.	Оцінка впливу сильних сигналів із зовнішнього середовища, їх активного впливу, а також слабких сигналів – раних індикаторів змін, які насуваються. Результатом є підвищення рівня адаптивності, пристосування до нових умов, зміна середовища функціонування механізму управління [12, с.232].
	Підприємство – лідер змін. Автор: Сірік І.П.	Прийняття змін як сприятливої можливості: цілеспрямований пошук корисних для себе змін і перетворення їх на максимально ефективні для зовнішньої і внутрішньої діяльності економічної системи: діяльність, спрямована на створення пошуку і прогнозування змін тощо. Виявлення всіх сил, що підтримують зміни та послаблення сил, які перешкоджають змінам [13, с.210].

Таблиця 3

Методи моделювання процесу прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності

	Назва методу	Характеристика та вплив
Методи моделювання процесу прийняття управлінських рішень	Моделювання управлінських рішень. Автор: Биконя О.С.	Ретельне пророблення проектів рішень на етапі пошуку можливих варіантів, виявлення «вузьких місць» і джерел ризику, глибокий аналіз можливостей підприємства, вибір альтернативи з мінімальним рівнем ризику. Систематизацією підходу буде упорядкування процесу розробки рішення, спонукання до складання сукупності альтернативних стратегій, визначення діапазону випадковостей, усього спектру можливих наслідків та їх ранжування [15, с.68].
	Моделювання управлінських рішень. Автор: Сидора Т.Ю.	Потребує: аналізу поточного стану підприємства; моделювання попиту на продукцію; визначення параметрів виробничої діяльності та оптимізація виробничої діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища. Результатом є формування ефективних і малоризикованих управлінських рішень [16, с.82].
	Моделювання подій. Автор: Якименко О.С.	Моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища для визначення подій; аналіз джерела виникнення та сили впливу або ефекту події; вибір вікна можливих подій та визначення його довжини; узгодження або нехтування підприємством інших подій у межах подієвого вікна та оцінки досягнення цілей розвитку відповідно до впливу подій і стану підприємства. Результатом буде виокремлення локальних пріоритетів, корегування цільових пріоритетів або зміна цілей розвитку відповідно до незначного, значного або радикального впливів [17, с.124].
	Інтегрована система управлінських рішень. Автор: Петренко С.А.	Керування підприємством у реальному часі на підставі актуальної інформації; управління всіма ресурсами (виробничими, фінансовими тощо) та розширеним виробничим ланцюгом, тобто не тільки внутрішніми складовими, але й зовнішніми (замовниками замовників, постачальниками постачальників). Управління повним циклом випуску продукції – від проектування до гарантійного сервісного обслуговування після продажу [18, с. 94].

ють стійкість системи управління в заданому діапазоні регламентованих показників.

В умовах сучасного динамічного бізнесу конкурентоспроможність підприємства значною мірою залежить від оперативності отримання достовірної і цілісної інформації. Безперервний моніторинг сильних і слабких сторін діяльності компанії дозволяє керівництву сфокусувати свою увагу на усуненні не-

гативних тенденцій ще до того, як можуть виникнути реальні проблеми [14].

Отже, своєчасне застосування методів допоможе створити інтегровану гнучку систему управління підприємством в умовах невизначеності, оскільки від динамічності середовища залежать і організаційна структура, і система регламентів, і стиль керівництва, і питання делегування повноважень персоналу.

Таблиця 4

Методи планування та прогнозування діяльності підприємства в умовах невизначеності

Методи планування та прогнозування	Назва методу	Характеристика та вплив
	Динамічне планування. Автор: Кобзій О.В.	Постійне оновлення даних і відображення змін в режимі реального часу; врахування ринкової динаміки, можливість адекватного реагування шляхом проведення відповідних коригувань або розробки нових ефективних планів. Встановлення впливу швидкісних характеристик змін параметрів на стан діяльності підприємства, підвищення швидкості та точності реакції [1, с.214].
	Прогнозування сценаріїв розвитку поточної ситуації. Автор: М. Дж. Ламуре	Дозволяє прорахувати можливі наслідки різних варіантів розвитку подій (відповісти на питання: «що буде, якщо»), а також одержати сценарій розвитку на основі аналізу поточної ситуації. Вирішуються завдання зв'язку між оперативним планом і стратегічним планом розвитку компанії [19].
	VRIO-аналіз. Автор: Саричов А.Є.	VRIO-аналіз – це оцінка ресурсів компанії з точки зору створення стійкої конкурентної переваги на майбутніх ринках. Виявляє найбільш важливі для формування конкурентної переваги компанії ресурси і здібності. Посилює взаємозв'язок із зовнішнім середовищем із врахуванням його змін [20, с.47].
	Оцінка турбулентності зовнішнього середовища. Автор: Ансофф І.	Оцінка: турбулентності зовнішнього середовища, з точки зору швидкості змін та бачення майбутнього. Результат – оцінка розриву між станом менеджменту і станом зовнішнього середовища, що впливає на результативність діяльності компанії [8, с.17].

Важливими та ефективними методами управління підприємством в умовах динамічності є планування, прогнозування та оцінка турбулентності зовнішнього середовища (таблиця 4).

Таким чином, в таблицях 1–4 запропоновано систематизація та класифікація існуючих підходів до управління підприємством в умовах невизначеності, яка показує необхідність впровадження гнучкої інтегрованої системи управління підприємством, елементи якої здатні до переформатування залежно від змін зовнішнього та внутрішнього середовища з метою швидкого реагування на ці зміни й отримання за рахунок цього певних конкурентних переваг. Така система управління підприємством буде здатна не тільки швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, але й інтегруватися таким чином, щоб отримати синергетичний ефект.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Основними особливостями сучасного зовнішнього середовища функціонування вітчизняних підприємств є мінливість та динамізм, значний ступінь ризику та невизначеності, що обумовлює необхідність підвищення оперативності, гнучкості та адаптивності в системі управління.

На основі проведеного аналізу запропоновано класифікацію методів управління підприємством в умовах невизначеності зовнішнього середовища по чотирьом групам: стратегічні методи, методи динамічного управління, методи моделювання процесу прийняття управлінських рішень та методи планування і прогнозування діяльності підприємства.

Для локалізації впливу факторів невизначеності зовнішнього середовища підприємству потрібно зробити вибір практичних методів управління, які дозволять йому в повній мірі адаптуватися до нестабільності зовнішнього середовища та найбільш ефективно управляти своєю діяльністю.

Особливо важливим завданням сьогодні є розвиток гнучкого оперативного та динамічного планування,

прогнозування та моделей оцінки турбулентності середовища, що і є перспективою подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кобзій О.В. Актуальність динамічного планування діяльності підприємств у невизначених умовах // Теоретичні та прикладні питання економіки. – №22. – С.212-218. – укр.
2. Андреева Т. Е., Чайка В. А. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? Научные доклады № 2R–2006. СПб.:НИИ менеджмента СПбГУ, 2006, С. 1-32.
3. Зуб А.Т. Менеджмент в условиях неопределенности внешней среды. // http://www.elitarium.ru/2008/04/07/management_neopredelennosti_sredy.html
4. Литвиненко Т.М. Невизначеність ринкового середовища та шляхи її локалізації // Теоретичні та прикладні питання економіки: Збірник наук. праць КНУ ім. Т.Г. Шевченка.- 2009.- Вип. 19. – С.46-55.
5. Вагнер І. М. Стратегічний аналіз як методичний інструмент поведінки підприємства в умовах невизначеності // Економічні науки: Вісник ЖТУ. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – № 3 (53). – Ч. 2. – С. 49–52.
6. Холина А.Г., Миновичина О.Н. “Управление предприятием в условиях неопределённости” / III ВНК “Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования. – Донецк. – 2009г.
7. Стерег У., Недопил К. Пособие для ЧС директоров “Управление компанией в условиях кризиса”, // Международная финансовая корпорация. -114 с. – 2010 г.
8. Ansoff, I.H.& Sullivan, P.A. Optimizing Profitability in Turbulent Environments: A formula for strategic success. Long Range Planning. 1993. V.26, No.5, pp. 11-23.
9. Важицький Ф. Управління в умовах стратегічних невизначеностей: основні методи і засоби // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 147–150.
10. Ларіна Я.С. Розроблення стратегії управління підприємства в умовах невизначеності: принципи та варіанти застосування в АПК // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 243 – 250.
11. Литвин В.М., Шмиговська О.Л., Подладчиков В.М. Розробка конкурентної стратегії в умовах невизначеності дій конкурентів // Науковий вісник КУЕІТУ // Нові технології № 1(35) – 2012. С.44-50.

12. Волошина Т.О., Руденский Р.А. Проблемы управления промышленным предприятием в условиях нестабильности и неопределенности среды // Вісник СНУ ім. В.Даля. – Луганськ. – 2010. – №8(150), Ч.1. – С.229-233.
13. І.П. Сірік Обґрунтування основних підходів управління економічною системою в умовах кризи. // Механізм регулювання економіки.- 2009. – № 1. С. 208 – 216.
14. SAP ERP. Управление современным предприятием // Управление ресурсами предприятия // http://www.sap.com/cis/pdf/mySAP_ERP.pdf
15. Биконя О.С. Інноваційна діяльність підприємств в умовах невизначеності та ризику / Наукові праці ДонНТУ. Випуск 38-3. 2010. С.66-72
16. Сидора Т.Ю. Концепція моделювання діяльності підприємства в умовах циклічних змін зовнішнього середовища // Держава та регіони: Економіка та підприємництво.- 2012.- № 4. – С.82-85.
17. Якименко О.С. Моделювання процесу досягнення цілей розвитку підприємств в умовах динамічних змін // Інноваційна економіка 10'2012[36] С.120-125
18. Петренко С.А. Інтеграційні системи управління як джерело підвищення конкурентоспроможності підприємства// Академічний огляд. 2010. № 1 (32). С.92-100.
19. М. Дж. Ламурё Планирование в условиях неопределённости. // http://www.cfin.ru/anticrisis/methodical_material/press/planning_uncertainty.shtml
20. Сарычев А.Е. Оценка ресурсов и способностей компании в условиях динамизма внешней среды и глобализации // Российское предпринимательство. – 2008. – № 7 Вып. 2 (115). – с. 44-49.

УДК 658:005.412

ПАСТУХОВА В.В., д.е.н.

м. Харків

БИЧКОВ О.О., к.е.н.,

м. Київ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація. У статті запропоновано сукупність внутрішніх інститутів забезпечення стійкого розвитку підприємства, до яких віднесено інститути координації; інститути кооперації; інститути контролю влади. Значна роль відводиться інституту корпоративної соціальної відповідальності. Визначено конкретні інституційні важелі досягнення економічних, соціальних, екологічних імперативів стійкого розвитку підприємств.

Ключові слова. Стійкий розвиток, інституційне забезпечення, принципи відповідального управління, внутрішні інститути, корпоративна соціальна відповідальність

Аннотация. В статье предложена совокупность внутренних институтов обеспечения устойчивого развития предприятия, к числу которых относятся институты координации; институты кооперации; институты контроля власти. Значительная роль отводится институту корпоративной социальной ответственности. Определены конкретные институциональные рычаги обеспечения выполнения экономических, социальных, экологических императивов механизма устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова. Устойчивое развитие, институциональное обеспечение, принципы ответственного управления, внутренние институты, корпоративная социальная ответственность.

Abstract. In the article are proposed complex of internal institutions for sustainable development of the enterprise, which includes institutions of coordination, institutions of cooperation, institutions of authority control. A significant role is devoted to the institution of corporate social responsibility. In the article are identified specific institutional levers of ensuring economic, social and environmental imperatives of mechanism for enterprises sustainable development.

Key words. sustainable development, institutional support, the principles of responsible management, internal institutions, corporate social responsibility.

Постановка проблеми. Головною метою стійкого розвитку підприємства є забезпечення збалансованого процесу розвитку економічної, соціальної та екологічної підсистем підприємства із застосуванням низки інституційних важелів нівелювання дії соціально-економічних обмежень в умовах нестабільного середовища. Орієнтування на досягнення подібної мети створює передумови для переходу підприємства на якісно новий стан розвитку шляхом регулювання взаємовідносин з внутрішнім та зовнішнім се-

редовищем. Забезпечення стійкого розвитку підприємств доцільно здійснювати на засадах відповідального управління крізь призму інституційного забезпечення стійкого розвитку підприємств в умовах дії сукупності економічних, соціальних та екологічних обмежень. У ХХІ столітті значно збільшилась кількість прихильників відповідального управління, що обумовлено актуалізацією концепції сталого розвитку і необхідністю її практичного втілення в діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відзначимо, що у загальноприйнятному трактуванні відповідальне управління (responsible management) є системою управління організацією, яка ґрунтується на принципах відповідальності, прозорості управління, контролю в інтересах акціонерів в забезпеченні узгодженості цінностей та результатів діяльності, які б не наносили шкоду нинішнім та майбутнім поколінням, навколишньому природному середовищу та сприяли отриманню економічного ефекту.

Як свідчить зарубіжний досвід, в діяльності таких всесвітньо відомих машинобудівних корпорацій, як "American Bridge Company", "AУН", "Balfour Beatty", "Creighton Manning Engineering", "Chemtech", "Fuller, Mossbarger, Scott & May Engineersta" використовується система відповідального управління.

Одним із імперативів забезпечення стійкого розвитку підприємств на засадах відповідального управління є формування ефективного інституційного забезпечення. Широке коло питань щодо забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання в контексті парадигми сталого розвитку досліджувалось зарубіжними та вітчизняними вченими, зокрема: Л. Дейнеко, Н. Діксона, В. Кларка, Р. Корелла, М. Леле, Д. Медоуз, Н. Панкратової, М. Редкліфта, Дж. Форрестера, С. Хантінгтона.

Метою статті є дослідження та формування сукупності внутрішніх інститутів підприємства як інструментів реалізації корпоративної політики стійкого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Імперативом забезпечення ефективного функціонування механізму стійкого розвитку підприємств є формування організаційної системи відповідальності та забезпечення її належного функціонування у відповідності з цілями підприємства, ресурсними, соціально-економічними та екологічними обмеженнями, локальними нормативними актами, внутрішнім регламентом роботи, а також формальними і неформальними інститутами, які структурують соціальні взаємодії підприємства з внутрішніми та зовнішніми заінтересованими сторонами. З урахуванням вищевикладеного, реалізація механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств доцільно здійснювати на засадах відповідального управління крізь призму інституційного забезпечення стійкого розвитку підприємств в умовах дії сукупності економічних, соціальних та екологічних обмежень.

Враховуючи успішний досвід побудови систем відповідального управління в діяльності машинобудівних корпорацій, в основу концепції відповідального управління покладено низку базових принципів, а саме:

- створення системи корпоративних цінностей як основи управління компанією;
- корпоративний сталий розвиток як критерій відповідального управління;
- прозорість, що підкріплена активною і відкритою інформаційною політикою;

- забезпечення клієнтів компанії товарами та послугами, які створюють цінність та сприяють зростанню економічної вигоди;
- сприяння управлінню природними ресурсами та забезпечення охорони навколишнього середовища;
- забезпечення безпеки процесів, що створюють безпечні умови для роботи співробітників, співпраці з клієнтами, партнерами та іншими заінтересованими сторонами;
- підтримання стандартів етики бізнесу, здійснюючи повагу до прав людини, дотримання законів і правил;
- формування корпоративної культури, в основу якої покладено цінності відповідального управління, етичні норми щодо відповідальності за результати діяльності кожного співробітника в економічній, соціальній та екологічній сферах тощо.

Взаємозв'язок між принципами відповідального управління в економічному, екологічному, соціальному контексті представлено на рис. 1.

Отже, в умовах нестабільного середовища підприємства повинні орієнтуватися на забезпечення активної позиції у сфері сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності, що позитивно впливатиме як на створення іміджу на ринку діяльності, так і залучення інвесторів, підвищення довіри державних структур та інших заінтересованих сторін у середньо- та довгостроковій перспективі.

Зважаючи на концептуальні основи інституційної теорії, внутрішні інститути є інструментом реалізації корпоративної політики стійкого розвитку. Під внутрішніми інститутами розглядаємо сукупність формалізованих та неформалізованих правил, норм та обмежень, які структурують взаємовідносини між членами та групами в діяльності підприємства. В табл. 1 представлено перелік внутрішніх інститутів, що впливають на стійкий розвиток підприємств.

Внутрішні інститути характеризуються диференціацією залежно від їх впливу на структурування соціальних взаємодій в діяльності підприємства – координаційного, коопераційного, а також впливу щодо розподілу кінцевих благ. Координаційний вплив інститутів визначається діючою на підприємстві системою розподілу повноважень між рівнями управління. До таких інститутів нами віднесено інститути органів управління; локальні нормативні акти; корпоративну поведінку; відповідальне лідерство. Конкретний прояв інститути координації знаходять у затверджених на підприємстві положеннях про структурні одиниці; посадових інструкціях для виконавців, а також у неформальних процедурах поведінки.

Інститути кооперації структурують взаємодії підприємства із заінтересованими сторонами на засадах стійкого розвитку організаційних комунікацій, корпоративної культури, а також формування та імплементації

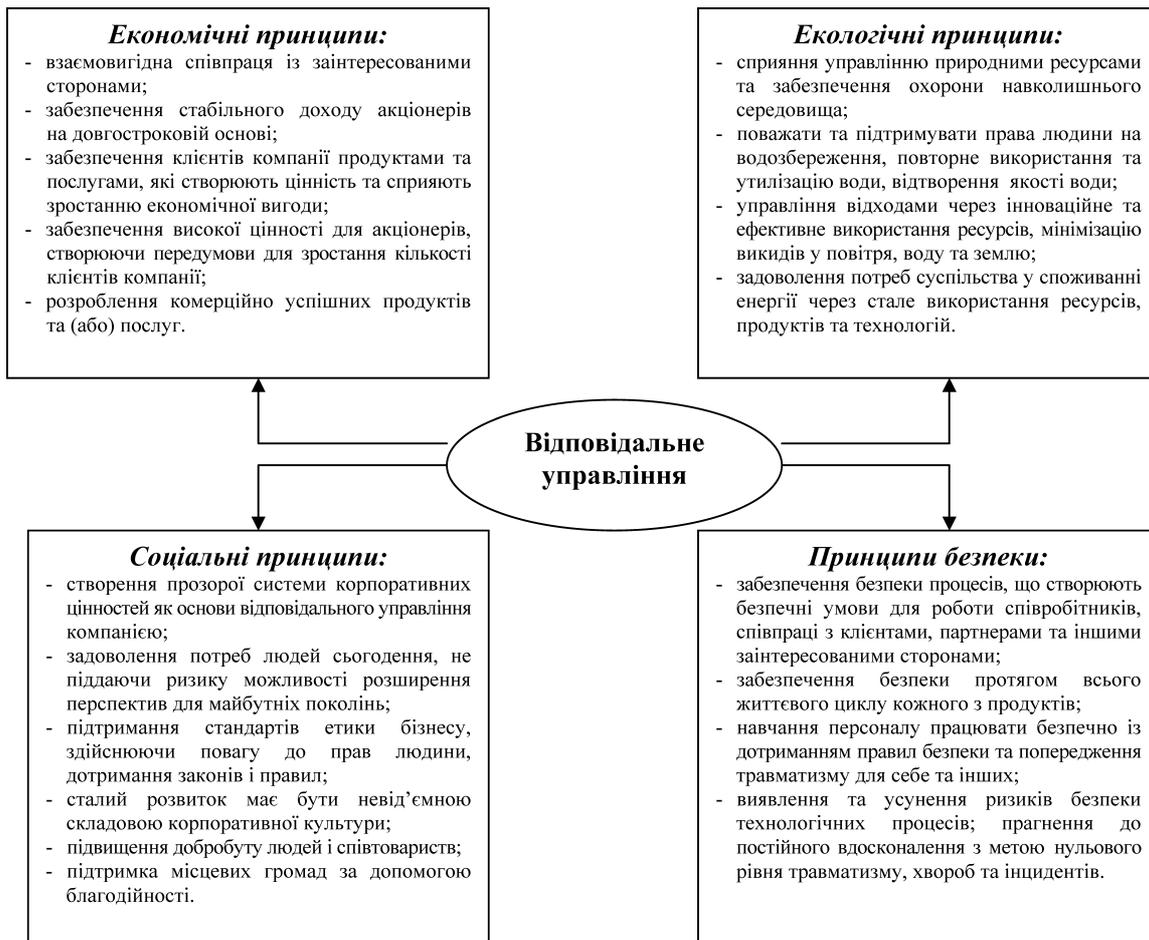


Рис. 1. Взаємозв'язок принципів відповідального управління

тації програм з корпоративної соціальної відповідальності. Головне призначення інститутів кооперації полягає в забезпеченні узгодженості цілей діяльності підприємства у сфері економічного, соціального та екологічного розвитку.

Поряд із інститутами координації та кооперації важливу роль відіграють інститути контролю влади, які регулюють взаємовідносини між власниками, менеджерами, персоналом підприємства. При цьому права володіння певними ресурсами можуть бути закріплені як офіційно, так і у вигляді неформальних інституційних угод.

Серед інститутів стійкого розвитку важливе значення має інститут корпоративної соціальної відповідальності. З урахуванням досвіду успішних бізнес-практик виділимо такі переваги соціальної відповідальності для підприємства:

- покращення ділової репутації та забезпечення більшої довіри суспільства до результатів діяльності підприємства;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства, у т.ч. забезпечення доступу до фінансових ринків та набуття статусу привілейованого партнера;
- генерування інновацій;

- забезпечення економії, пов'язаної з більш високою продуктивністю та застосуванням ресурсозберігаючих технологій, більш низьким споживанням енергії і води, зменшенням утворення відходів тощо;
- запобігання або послаблення потенційних конфліктів зі споживачами щодо продуктів або послуг;
- підвищення надійності та справедливості здійснення транзакцій шляхом відповідального залучення до добросовісної конкуренції, подолання корупції тощо.

Втілення норм корпоративної соціальної відповідальності у практику діяльності підприємств може бути пов'язане із формуванням системи відповідального управління та забезпеченням ув'язування завдань стійкого розвитку підприємств із принципами відповідального управління і визначення на цій основі конкретних напрямів діяльності, якими необхідно керуватися управлінському персоналу під час розроблення стратегій забезпечення стійкого розвитку підприємств в умовах нестабільного середовища.

Досягнення економічних імперативів стійкого розвитку підприємства має ґрунтуватись на засадах реалізації економічних принципів ефективного і

Таблиця 1

Внутрішні інститути, що впливають на стійкий розвиток підприємств

Інститут	Значущість інституту для стійкого розвитку підприємства
<i>Інститути координації</i>	
Органи управління	Координування та регулювання соціально-економічного та екологічного впливу управлінських рішень на результати діяльності підприємства та інтереси зацікавлених сторін.
Локальні нормативні акти	Координування та регулювання соціально-економічного впливу управлінських рішень на результати діяльності підприємства та інтереси зацікавлених сторін
Корпоративна поведінка	Відповідальність та дотримання високих стандартів корпоративної поведінки у сфері правової, соціальної та екологічної відповідальності
Екологічна політика	Екологічна політика є визначальним елементом для запровадження підсистеми екологічного управління в системі відповідального управління підприємства. Екологічна політика має бути прозорою, чітко сформульованою та зрозумілою для всіх внутрішніх і зовнішніх заінтересованих сторін.
Відповідальне лідерство	Підприємство може сприяти впровадженню і підтримці принципів та практиці соціальної відповідальності через відповідальне лідерство та наставництво в рамках ланцюга створення доданої вартості.
<i>Інститути кооперації</i>	
Відповідальні комунікації	Формування інформаційно-комунікативного середовища в організації; налагодження ефективних соціальних мереж між окремими групами (командарми) та заінтересованими сторонами
Соціальна відповідальність	Підвищення конкурентоспроможності, репутації; здатності залучати та утримувати співробітників, клієнтів, замовників. Підтримка морального стану, залученості та продуктивності працівників. Розвиток взаємин з компаніями, урядовими організаціями; засобами масової інформації, клієнтами та спільнотою та ін.
Корпоративна культура	Розбудова засад відповідального управління в діяльності підприємств. Розвиток екологічної культури працівників та керівництва. Усвідомлення кожним співробітником меж, в рамках яких його поведінка відповідає закону або неформальним правилам.
<i>Інститути контролю влади</i>	
Структура власності	Правове та соціально-економічне регулювання взаємовідносин між підприємством та економічними агентами щодо їх доступу до відповідних ресурсів та їхнє використання.
Соціальна справедливість	Організація, регулювання та впорядкування суспільного життя і поведінки людей в економічній сфері.
Локальні нормативні акти	Забезпечення верховенства норм чинного законодавства України та міжнародних норм права у сфері захисту навколишнього середовища, соціальної відповідальності.

відповідального управління підприємством у частині задоволення фінансово-економічних інтересів акціонерів та забезпечення відповідного рівня фінансово-економічної стійкості за рахунок ефективного управління фінансовим потенціалом. Забезпеченню досягнення певних економічних результатів в діяльності підприємства, а саме – зростання обсягів продажу товарів та (або) послуг; забезпечення справедливої оплати праці; створення та збереження робочих місць; своєчасне реагування на скарги клієнтів у послідовній, справедливій та прозорій формі; гарантування виконання умов контракту, для захисту прав споживачів, дистрибуторів, постачальників – має сприяти реалізації сукупності інституційних важелів. До кола інституційних важелів належать:

- локальні нормативні акти, які регламентують відповідальність за вплив рішень та результатів діяльності на економічні інтереси акціонерів, менеджерів, персоналу, інвесторів, споживачів;

- економічна відповідальність за порушення вимог чинного законодавства, а також вимог локальних нормативних актів підприємства;
- розвиток організаційної структури управління з виділенням відповідальних осіб та (або) структурних одиниць з метою реалізації програм відповідального інвестування;
- система матеріальних стимулів, пов’язаних з результативністю системи відповідального управління.

До складу локальних нормативних актів можуть бути віднесені колективний договір; положення, які регулюють функції та діяльність структурних одиниць в організаційній структурі управління; положення, які регулюють посадові права та обов’язки працівників, а також їх взаємовідносини з працівниками інших структурних підрозділів та служб; положення, що регулюють вибір постачальників сировини, товарів, робіт, послуг; положення, які регулюють догов-

існу роботу на підприємстві; накази, розпорядження тощо.

Також важливе значення у досягненні економічних пріоритетів стійкого розвитку підприємства відіграє система управління якістю. В сучасних умовах втілення політики сталого розвитку повинно необхідно супроводжувати формуванням в діяльності підприємств інтегрованої системи управління якістю, яка б включала системи управління якістю (ISO 9001:2008); системи екологічного керування (ISO 14001:2004); системи управління гігієною та безпекою праці (OHSAS 18001:2007), а також специфічні галузеві системи управління якістю. Наявність систем управління якістю має підтверджуватися зовнішнім незалежним аудитом.

Підкреслюючи значущість формування системи відповідального управління на засадах менеджменту якості, у цьому контексті підкреслимо необхідність забезпечення відповідальних закупівель, у процесі яких забезпечується виконання встановлених вимог щодо якості та безпечності сировини, матеріалів, обладнання та технічних засобів, а також послуг, які закуповуються, з метою запобігання використанню невідповідної та небезпечної продукції. Це забезпечується через визначення та встановлення вимог до постачальників, систему їх оцінки та моніторингу, що дозволяє чітко визначити і документувати процеси відбору і залучення постачальників до співпраці.

Соціальні імперативи забезпечення стійкого розвитку підприємства визначаються реалізацією соціальних принципів відповідального управління з питань:

- дотримання чинного трудового законодавства та прав людини;
- забезпечення гідної і конкурентоспроможної винагороди особистого внеску співробітників з урахуванням їхніх професіоналізму, складності виконання робіт і ступеня відповідальності;
- розвиток управлінського потенціалу та забезпечення професійного і стабільного управління компанією;
- поліпшення умов праці для співробітників;
- інвестування у розвиток співробітників;
- створення безпечних умов праці та охорона здоров'я всіх співробітників;
- залучення людей до процесу прийняття рішень та створення нових можливостей для покращення їхнього життя на робочому місці;
- збереження довіри до власних цінностей і етичних норм підприємства;
- розроблення стратегії відповідального соціального партнерства;
- розвиток партнерських відносин між бізнесом і громадянським суспільством;
- підтримання ініціатив, спрямованих на боротьбу з корупцією та ін.

Політика підприємства щодо відповідального управління повинна бути задокументована, запроваджена, підтримувана та доступна для громадськості.

Соціальна політика на підприємстві є необхідною складовою політики стійкого розвитку підприємства та має бути спрямована на забезпечення необхідного рівня продуктивності праці, зменшення плинності кадрів, підвищення соціального захисту працівників, надання можливості отримання додаткової професійної освіти, підвищення кваліфікації відповідно до програм розвитку і навчання персоналу та реалізацію інших соціально орієнтованих програм.

Забезпечення досягнення екологічних імперативів механізму стійкого розвитку підприємств на засадах відповідального управління передбачає, з нашої точки зору, застосування таких інституційних важелів, як:

- локальні нормативні акти, які регламентують екологічну відповідальність підприємства, у т.ч. у сфері управління екологічними ризиками;
- програми запобігання екологічних аварій і готовності до дій (у випадку виникнення аварій);
- система відповідальності за порушення вимог чинного законодавства, а також вимог локальних нормативних актів підприємства;
- система відповідальності за досягнення цілей і виконання завдань екологічної політики для належних підрозділів і рівнів організації тощо.

Досягнення екологічних імперативів стійкого розвитку підприємств має супроводжуватися реалізацією низки корпоративних принципів у сфері захисту навколишнього середовища, зокрема:

- збереження і раціональне використання природних ресурсів, у тому числі енергоресурсів;
- мінімізація і запобігання негативному впливу виробничих циклів на навколишнє середовище;
- моніторинг впливу результатів виробничої діяльності на навколишнє середовище;
- сприяння впровадженню в діяльності підприємства міжнародних стандартів у сфері захисту навколишнього середовища;
- партнерство з органами влади і місцевими громадами з екологічних питань.

Екологічна політика підприємства як внутрішній інститут стійкого розвитку є визначальним елементом для запровадження підсистеми екологічного управління в системі відповідального управління підприємства. Екологічна політика має бути прозорою, чітко сформульованою та зрозумілою для всіх внутрішніх і зовнішніх заінтересованих сторін.

Враховуючи вищенаведені підходи до визначення інституційних важелів стійкого розвитку підприємств, підкреслимо, що у процесі реалізації механізму стійкого розвитку підприємств на засадах відповідального управління вельми важливе значення відіграють формальні інститути, а саме – локальні нормативні акти.

Звернемо увагу на той факт, що саме локальні нормативні акти як вагомий внутрішній інститут є підставою для реального впровадження принципів стійкого розвитку в діяльність підприємств. Локальні

нормативні акти фактично встановлюють єдині правила ведення бізнесу, що ґрунтуються на соціальній та екологічній відповідальності, та визначають сукупність правил та обмежень, які повинні бути обов'язковими для виконання на всіх рівнях управління – від генерального директора до працівників підприємства. Проте важливим є не стільки затвердження внутрішніх нормативних документів, скільки – забезпечення їх виконання персоналом підприємства. Вважаємо, що принциповим підходом у цьому контексті є організаційна система відповідальності, яка повинна спиратися на корпоративні цінності, відображати ключові положення ідеології сталого розвитку та підтримуватися пропагуванням внутрішньоорганізаційних етичних норм щодо відповідальності за результати діяльності кожного співробітника в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Висновки. Одним із визначальних чинників успішності стійкого розвитку підприємства є налагодження ефективного діалогу з суспільством, власниками, персоналом, що вимагає відповідного інституціонального забезпечення трансформування впливу корпоративної поведінки підприємства на зацікавлені сторони. Для забезпечення стійкого розвитку підприємства на засадах відповідального управління актуальним залишається завдання щодо формування внутрішніх інститутів, а саме: інститути органів управління; локальні нормативні акти; корпоративна поведінка; відповідальне лідерство тощо. Серед внутрішніх інститутів стійкого розвитку чільне місце займає має інститут корпоративної соціальної відповідальності, формування якого сприятиме формуванню ефективної системи відповідального управління відносинами підприємства із зацікавленими в його діяльності гру-

пами, реалізуючись через сукупність внутрішніх та зовнішніх інститутів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Іванова Т.В. Державне управління сталим екологічним розвитком України та її регіонів у системі раціонального природокористування: теорія, методологія, перспективні напрями / Т. В. Іванова; М-во регіон. розвитку та буд-ва України, Акад. муніцип. упр. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 398 с.
2. Концептуальні засади переходу України до сталого розвитку / Б.В. Буркинський, В.П. Кухар, Л.Г. Руденко, А.Г. Шапар // Екологічний вісник. – 2010. – № 5. – С. 8-9.
3. Мельник Л.Г. Поняття про сталий розвиток / Л.Г. Мельник // Основи стійкого розвитку. – Суми: Університетська книга, 2007. – С. 411-442.
4. Моделирование устойчивого развития регионов / [Кизим Н. А., Полякова О. Ю., Хаустова В. Е., Омаров Ш. А.; под общ. ред. Кизима Н. А.]; НАН Украины, Н.-и. центр индустр. пробл. развития. – Х.: ИНЖЭК, 2010. – 177 с.: ил., табл. – Авт. указаны на обороте тит. л. – Парал. тит. л. англ. – Библиогр.: с. 169–177.
5. Прохорова В.В. Управління стійким розвитком підприємства як основа трансформаційних процесів / В.В. Прохорова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С.364–370.
6. Сталый розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Андреева Н. М. та ін.]; за наук. ред. Хлобистова Є.В.; Рада по вивч. продукт. сил НАН України, Ін-т ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України, Сум. держ. ун-т [та ін.]. – Сімф.: Фенікс, 2010. – 581 с.
7. Черкасов А.В. Управління соціальним та економічним розвитком на засадах стійкості / А.В. Черкасов // Проблеми науки. – 2011. – № 7. – С. 14-16.
8. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / P.F. Drucker. – N.Y. Harper&Row, 1974. – 840 p.
9. Epstein E. The Corporate Social Police Process: Beyond Business Ethics, Corporate Social Responsibility, and Corporate Social Responsiveness // California Management Review. – 1987. – Vol. 24. – № 3. – P. 53–63.

УДК 336. 011

САЛИГА С.Я., д.е.н.,
ГНЕУШЕВА В.О.
м. Запоріжжя

СТРУКТУРА ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ ЯК ЗАСІБ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ КРАЇНИ

Анотація. Досліджені склад та структура витрат домогосподарств. Проаналізовані динаміка заощаджень населення та структура сукупних витрат домогосподарств України.

Ключові слова. Домогосподарства, грошові витрати, сукупні витрати, заощадження.

Аннотация. Исследованы состав и структура расходов домохозяйств. Проанализированы динамика сбережений населения и структура совокупных расходов домохозяйств Украины.

Ключевые слова. Домохозяйства, денежные расходы, совокупные расходы, сбережения.

Abstract. Were investigated the composition and structure of household expenditure. Analyzed the dynamics of savings and total cost structure of Ukrainian households.

Key words. household, cash expenditures, total costs, savings

Постановка проблеми. За економічним змістом, домогосподарства – це господарські структури ви-

няткового зразка. Їх діяльність базується на формуванні та використанні фондів фінансових ресурсів.

Видатні вчені К.Р.Макконел і С.Л. Брю вважають, що домогосподарства відіграють подвійну роль у національній економіці. По-перше, домогосподарство є постачальником усіх економічних ресурсів, а по-друге, домогосподарство це основний споживач більшої частини національного продукту. Тобто, домогосподарство розглядається з двох позицій: як група отримувачів доходів і як група, що витрачає кошти.

Витрати домашнього господарства можна охарактеризувати як фактичні витрати грошових і матеріальних ресурсів, що направляються на задоволення поточних потреб домогосподарства, і які необхідні для забезпечення його життєдіяльності й розвитку [4].

Тому дослідження складу і структури витрат домогосподарств є надзвичайно актуальним, особливо в умовах сучасної економічної кризи.

Доходи домогосподарств визначають їх витатки. В межах цих доходів формується рівень життя населення. Збільшення доходів і, як наслідок, збільшення сукупних витрат є позитивним показником підвищення життєвого рівня.

Аналіз публікацій. Проблеми задоволення потреб людини й оптимізації витрат на їхню реалізацію досліджувалися багатьма представниками світової економічної науки. При цьому основний акцент, як правило, робився на вивченні процесів споживання й заощадження (Дж. М. Кейнс, С. Коваль, А. Маршалл, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман) [4].

На пострадянському просторі дослідженню сутності домашнього господарства присвячені праці Д.В. Сергєєва, Р. М. Нурєєва, Н.В. Манохіної, В.М. Жеребіна, І.І. Осипової Б.М. Левіна, І.С. Калабіхіної, Т.В. Жилкіної, Кізіми Т. О. та інших.

Сучасні вітчизняні дослідники в основному вивчають джерела і тенденції формування, а також напрямки регулювання доходів домогосподарств, не приділяючи значної уваги здійсненню членами домашнього господарства витрат.

Тому дослідження складу і структури витрат домашніх господарств є надзвичайно актуальним. Крім

того, формування належної культури використання зароблених членами домогосподарств доходів повинне стати одним з найважливіших пріоритетів сучасної економічної політики в Україні [4].

Метою статті є визначення складу та дослідження структури витрат домогосподарств України на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Рівень доходів і спроможність за їх рахунок забезпечувати не лише першочергові потреби членів домогосподарств, але й здійснювати розвиток людського капіталу, можна простежити за допомогою витрат домогосподарств.

До складу грошових витрат домогосподарств входять: витрати на купівлю продуктів харчування, алкогольних і тютюнових виробів, непродовольчих товарів, на оплату послуг, витрати, пов'язані з веденням особистого підсобного господарства, грошову допомогу родичам і іншим особам, витрати на купівлю нерухомості, будівництва, придбання акцій, валюти, збільшення вкладів до банківських установ, аліменти, податки (крім прибуткового), збори, внески та інше.

Сукупні витрати домогосподарств складаються з грошових витрат, а також вартості спожитих домогосподарством і подарованих ним родичам та іншим особам продуктів харчування, отриманих із особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель, суми пільг і безготівкових субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, сума безготівкових пільг на проїзд у транспорті, на оплату телефону, путівок у санаторно-курортні заклади, на купівлю ліків, лікування тощо.

До витрат та заощаджень населення належать: витрати на придбання товарів та послуг; сплачені доходи від власності, поточні податки на доходи, майно і інші сплачені поточні трансферти; нагромадження основного капіталу та матеріальних оборотних коштів, а також приріст фінансових активів у вигляді заощаджень у вкладах, іноземній валюті тощо.

Як видно з таблиці 1, у структурі витрат найбільшу питому вагу займають витрати на придбання товарів

Таблиця 1

Динаміка витрат населення України

Показник/роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Витрати та заощадження – всього, млн. грн.	185073	215672	274241	381404	472061	623289	845641	894286	1101175
в тому числі:									
придбання товарів та послуг, %	82,99	83,80	80,85	80,43	81,70	81,75	82,26	79,28	76,12
доходи від власності (сплачені), %	0,18	0,42	0,68	0,92	1,77	2,72	3,60	4,23	2,62
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти, %	7,61	8,24	6,94	6,68	7,16	7,87	7,99	7,50	6,56
приріст фінансових активів, %	7,89	6,77	10,35	10,80	7,85	6,07	2,66	7,81	12,92

та послуг, в 2002 році їх питома вага складала 82,99 %, У порівнянні з цими витратами, інші майже не мають суттєвого значення, що свідчить про недостатній рівень доходів населення, які майже повністю використовуються на споживання [2].

Значний інтерес становить приріст фінансових активів, хоча питома вага їх незначна: у 2002 році – 7,89 %, а у 2010 році зросла до 12,92 %, більше значення має їх формування, а саме за рахунок заощаджень та позик. Це свідчить про наявність певної суми вільних грошових коштів у населення, що і дозволяло здійснювати заощадження. За результатами досліджень, в Україні 53 % населення зберігає вільну готівку дома, 42 % заощаджень у гривнях, і лише 11 % – в іноземній валюті.

Витрати населення почали значно зростати саме з 2006 року, і зросли майже на 24 % порівняно з попереднім роком. Зростання доходів населення, яке відбулося завдяки зростанню соціальних виплат, збільшення рівня мінімальної заробітної плати, зростання розмірів пенсій та окремих видів соціальної допомоги відповідно вплинули на збільшення середньомісячних сукупних витрат домогосподарств і сприяли скороченню диференціації населення за рівнем добробуту.

Протягом 2008–2009 років, в період фінансово-економічної кризи, витрати домогосподарств збільшилися на 2,7 %, приріст заощаджень становив 58,6 %. Найбільша частка коштів населення в загальній структурі витрат і заощаджень упродовж 2009 року була направлена на придбання товарів та послуг і мала тенденцію до скорочення з 82,26 % за попередній рік до 79,28 % за 2009 рік. Це відбувалось як за рахунок зниження реальної заробітної плати, так і шляхом зростання частки приросту фінансових активів внаслідок зростання вкладів домогосподарств у банках в іноземній валюті та зменшення видачі позик населенню.

На тлі тенденції зменшення реальних доходів домогосподарств, схильність до заощаджень зростає. За останні роки іноземна валютна готівка поза банківською системою зросла в Україні на 58 млрд., пік цього явища припав на 2007–2010 роки.

Аналізуючи динаміку заощаджень (рис. 1), у період 2002–2010 років, можна зауважити, що починаючи з 2005 року почалось істотне зростання заощаджень в іноземній валюті та в цінних паперах. Проте з початком кризи різко знизився обсяг грошових вкладів у цінних паперах та нагромадження нефінансових активів, стрімко зросли заощадження в іноземній валюті, що насамперед пов’язано зі стрімкою девальвацією гривні (з початку 2009 року гривня втратила близько 40 % своєї вартості).

За даними статистичних досліджень, наведених у таблиці 2, у структурі сукупних витрат домогосподарств, на протязі 10 років, найбільшу питому вагу займають споживчі сукупні витрати. Наприклад, у 2000 році вони склали 93,3 %. Питома вага витрат на продукти харчування коливається від 64,9% в 2000 році до 51,6 % у 2010 році, що свідчить про низький рівень доходів населення та неможливість повноцінного розвитку, з огляду на необхідність забезпечення в першу чергу фізіологічних потреб індивіда. За даними Рахункової палати, за 2010 рік прожитковий мінімум номінально збільшився на 2,2 %, однак з урахуванням індексу споживчих цін реально знизився на

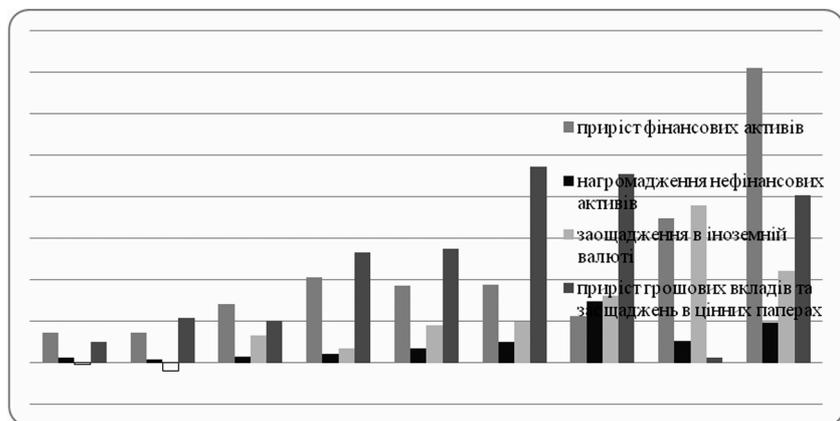


Рис. 1. Динаміка заощаджень населення України

Таблиця 2

Структура сукупних витрат українських домогосподарств

Показник	Роки										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Споживчі сукупні витрати, % в тому числі:	93,3	93,7	92,8	93,3	92,6	91,1	90,5	90	86,2	87,8	90
продукти харчування та безалкогольні напої, %	64,9	62,6	59,1	58,6	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50	51,6
Неспоживчі сукупні витрати, %	6,7	6,3	7,2	6,7	7,4	8,9	9,5	10	13,8	12,2	10

7,2 % [2]. У структурі витрат громадян, які отримують дохід на рівні прожиткового мінімуму, близько 80 % становлять продукти харчування.

Структура споживання домашніх господарств, починаючи з 2000 року, одноманітна та значною мірою зміщена в бік товарів першої необхідності та обов'язкових послуг (оплата житла та комунальних послуг, одяг, взуття).

Аналіз даних таблиці 3 щодо структури витрат домогосподарств України в залежності від рівня доходів підтверджує, що зі зростанням середньодушових загальних доходів питома вага витрат домогосподарств на продовольчі витрати зменшується, тоді як частка витрат на непродовольчі товари та послуги зростає.

Так, питома вага витрат домогосподарств на продовольчі товари у групі з найнижчими доходами у 1,8 рази перевищує аналогічний показник у групі домогосподарств з найвищими доходами, тоді як частка витрат на непродовольчі товари та послуги є нижчою у 1,3 рази, на неспоживчі сукупні витрати – майже у 9 разів, порівняно з групою домогосподарств, які отримують доходи понад 1920,0 грн. у місяць.

Хоча за останні роки добробут населення України дещо покращився, все ж таки значною залишається кількість бідних громадян, це пов'язано з тим, що в

країні існує ступінь соціальної стратифікації суспільства, поділ суспільства на вертикально розташовані соціальні групи і верстви, які мають різний престиж, владу, освіту.

Середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства за 9 місяців 2011 року склали 3427 грн., що на 14 % більше, ніж у відповідному періоді 2010 року. Міське домогосподарство витратило в середньому за місяць 3593 грн., сільське – 3053 грн. У середньому на одного члена домогосподарства сукупні витрати становили 1323 грн. на місяць, у міських домогосподарствах – 1420 грн., у сільських – 1131 грн.

Серед усіх сукупних витрат домогосподарств, як і у січні-вересні 2010 року, 90 % становили споживчі витрати. Найбільш вагомою статтею (54 %) сукупних витрат домогосподарств залишаються витрати на харчування (включаючи харчування поза домом). Порівняно з 9 місяцями 2010 року частка цих витрат збільшилася на 0,3 відсоткового пункту. Сільські домогосподарства спрямовували на харчування більшу частину сукупних витрат, ніж міські. Кількість основних продуктів харчування, спожитих однією особою в домогосподарствах з дітьми, була в 1,5-1,1 рази меншою, ніж у домогосподарствах без дітей (рис. 2).

Таблиця 3

Структура сукупних витрат домогосподарств України із різними середньодушовими загальними доходами, 2010 рік

Середньодушові загальні доходи у місяць, грн.	Частка сукупних витрат на одне домогосподарство, %			
	продовольчі товари	непродовольчі товари	послуги	неспоживчі сукупні витрати
До 300,0	68,7	17,5	11,1	2,7
300,1–480,0	69,9	16,6	9,5	4
480,1–660,0	64,4	19,3	10,7	5,6
660,1–840,0	60,4	19,7	12,2	7,7
840,1–1020,0	58,3	20,7	12,7	8,3
1020,1–1200,0	56,3	20,3	14,1	9,3
1200,1–1380,0	52,6	20,9	14,2	12,3
1380,1–1560,0	50,8	20,2	15,7	13,3
1560,1–1740,0	48,8	21,4	16	13,8
1740,1–1920,0	48,5	20,9	16,9	13,7
Понад 1920,0	38,2	18,3	19,6	23,9

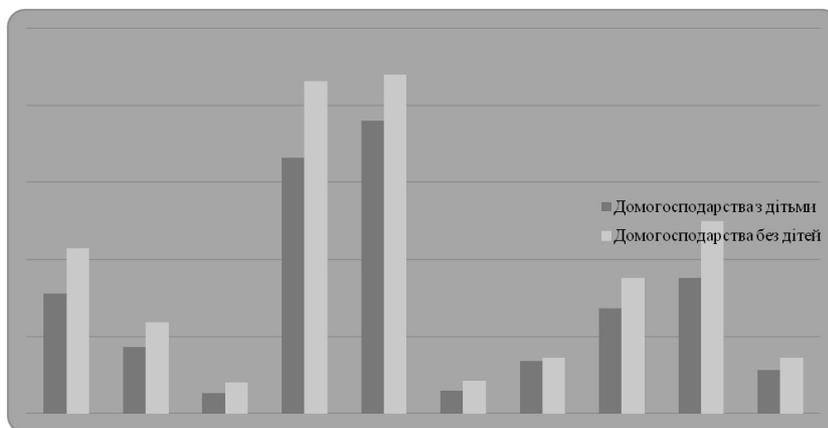


Рис. 2. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах з дітьми та без дітей

На купівлю непродовольчих товарів та оплату послуг (без витрат на харчування поза домом) домогосподарства направляли, як і у січні-вересні 2010 року, третину усіх витрат. Частка неспоживчих сукупних витрат зменшилася на 0,4 відсоткового пункту і склала десяту частину усіх витрат домогосподарств [1].

У структурі сукупних витрат домогосподарств оплата житла, комунальних послуг (з урахуванням суми безготівкових пільг та субсидій) становила 8 %

або 266 грн. на місяць (у січні-вересні 2010 року – 7% або 218 грн.). Зростання розміру витрат на оплату житла, комунальних послуг на 22% в основному зумовлене зростанням тарифів на зазначені послуги на 19%.

Найменш забезпечені домогосподарства та домогосподарства з доходами нижче прожиткового мінімуму направляли на оплату житла, комунальних продуктів та послуг майже таку ж частку своїх сукупних витрат, як і заможні: відповідно по 8% проти 7%.

Висновки. Найважливішою передумовою успіху у вирішенні проблеми формування та використання фінансових ресурсів домашніх господарств у фінансовій системі є проведення аналізу доходів і витрат населення, визначення особливостей зміни структури їх заощаджень.

Структура витрат домогосподарств, як ніщо інше дуже добре показує, росте або падає рівень життя населення.

За наведеними даними можна сказати, що найбільш вагомою статтею сукупних витрат домогосподарств залишаються витрати на харчування (включаючи харчування поза домом). Один із самих чутливих показників бідності в Україні – це показник споживання хліба на душу населення. Завжди коли рівень життя падає, населення більше споживає хліба, при цьому менше купують і споживають м'яса й риби, як більш дорогих продуктів харчування. В 2011 році середнє споживання хліба й хлібобулочних виробів було 9,2 кг на місяць, що на 14% менше, чим в 2001 році. У той же

момент, в 2011 році один українець у середньому за місяць з'їдав 5,1 кг м'яса й різних м'ясопродуктів, що на 82% більше, ніж в 2001 році. Споживання риби за останні десять років виросло на 21%.

Протягом останніх років в Україні спостерігаються загалом позитивні зрушення в рівні спостережних загальних доходів населення – збільшення мінімальної заробітної плати, пенсійних виплат, доходів від підприємництва і трансфертів у вигляді пільг та субсидій. Зростають також витрати та заощадження. Відбуваються зміни у структурі витрат домогосподарств, що характеризує певне підвищення рівня добробуту населення України. Проте загальний рівень доходів у країні залишається вкрай низьким, у першу чергу, внаслідок низьких стандартів оплати праці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Витрати та заощадження населення у 2002–2010 роках [Електронний ресурс] // Річний звіт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Доходи та витрати населення України у 2002–2010 роках [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кізіма Т.О. Витрати домогосподарств України: сутнісно-аналітичний аспект / Т.О. Кізіма // Вісник Тернопільського національного економічного університету: Журнал. – 2009. – № 2. – С. 61-70
4. Кизыма Т.А. Расходы домохозяйств: сущность и классификация [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64211.doc.htm.

УДК 369.03

САХНО О.В.

м. Біла Церква

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Анотація. В статті розглядається медичне страхування та його види, аналізується досвід впровадження медичного страхування в розвинених країнах світу. Визначаються проблеми та перспективи впровадження в Україні обов'язкового та добровільного медичного страхування.

Ключові слова: медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування

Аннотация. В статье рассматривается медицинское страхование и его виды, анализируется опыт внедрения медицинского страхования в развитых странах мира. Определяются проблемы и перспективы внедрения в Украине обязательного и добровольного медицинского страхования.

Ключевые слова: медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование

Abstract. Current state medical insurance and its types and experience of implementation of medical insurance at developed states of world. Perspectives of obligatory medical insurance introduction in Ukraine are observed.

Key words: medical insurance, obligatory insurance, insurance medicine of voluntary.

Низька якість надання медичних послуг, брак коштів, а також низький рівень професійної підготов-

ки призводить до неефективного обслуговування населення, тому потрібно приймати рішення щодо

зміни системи медичного обслуговування та надання якісних медичних послуг. Вирішенню цих проблем сприятиме запровадження медичного страхування як загальнообов'язкового.

Постановка проблеми. Механізм медичного страхування в Україні перебуває лише на стадії формування. Медична галузь в Україні не має можливості користуватися перевагами ринкової економіки. Державний бюджет, з якого в даний час фінансується медична галузь, неспроможний покрити навіть половину її потреб. В даний час не існує чіткого уявлення про систему медичного страхування, яка має бути прозорою і зрозумілою для громадськості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Позитивним явищем останніх років є посилення уваги вітчизняних фахівців до аналізу означених проблем, зокрема Юрій С., Губар О., Базилевич В., Демідов Н., Пашков В., Виноградова О., Внукова Н. а також практики охорони здоров'я досліджують тенденції розвитку та шляхи впровадження страхової медицини в Україні.

Мета статті. Метою даного дослідження є окреслення основних проблем розвитку медичного страхування в Україні, визначення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню. Вона базується на таких принципах, як економічна і соціальна захищеність середніх і малозабезпечених верств населення, гарантованість прав кожного громадянина на якісну медичну допомогу, обов'язковість внесків як фізичних, так і юридичних осіб [1,13-14].

Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування. Медичне страхування є формою соціального захисту населення щодо охорони здоров'я, воно пов'язане з компенсацією витрат громадян на медичне обслуговування. Це система організаційних і фінансових заходів щодо забезпечення діяльності страхової медицини. Медичне страхування поділяється за формами на обов'язкове медичне страхування (ОМС) і добровільне медичне страхування (ДМС). Вирішальну роль у реформуванні системи медичної допомоги України відіграє перехід до обов'язкового медичного страхування. Обов'язкове державне медичне страхування регламентується законодавством щодо сфери його поширення, механізму визначення страхової суми та способів використання страхових фондів. У Законі України "Про страхування" та у "Основах законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування" воно названо першим у переліку обов'язкових видів страхування. Ґрунтується на принципах державності, обов'язковості, некомерційного характеру та загальності [2,25-29].

На сьогодні державна система охорони здоров'я не здатна забезпечити конституційних гарантій рівно-

го безкоштовного доступу населення до медичних послуг. Як наслідок:

- очікувана тривалість життя населення України складає 68,2 року, що в середньому на 10 років нижче, ніж у країнах ЄС;
- показники смертності населення України у 2–4 рази перевищують аналогічні показники країн ЄС, Україна має найвищий в Європі рівень депопуляції населення;
- коефіцієнт дитячої смертності в 2,5 рази вищий, ніж у "старих" країнах ЄС;
- рівень передчасної смертності втричі перевищує показник ЄС;
- рівень смертності від туберкульозу – в 20 разів вищий.

Залишається не вирішеним і питання гарантій рівності доступу до послуг держави з охорони здоров'я. Верстви населення з низьким рівнем доходів страждають через відсутність можливості одержання необхідної медичної допомоги. В той же час, певні категорії громадян мають "привілейовані" можливості отримання медичної допомоги, що поглиблює існуючу диференціацію в суспільстві. Ми маємо диспропорції у доступі до медичних послуг міських і сільських мешканців.

Окремим складним питанням є значна частина особистих витрат населення на послуги охорони здоров'я. Зазначені витрати громадян за різними даними складають від 40% до 100% обсягів державного фінансування галузі, що негативно позначається як на доступності медичних послуг, так і на загальному рівні життя людей.

Під впливом багатьох факторів відбувається трансформація як розуміння конституційних гарантій з безоплатного медичного забезпечення у свідомості громадян, так і розуміння цієї державної функції органами влади, на які покладено реалізацію гарантій в сфері охорони здоров'я.

На відтворення здоров'я населення негативно впливає і забруднення навколишнього природного середовища, наслідки Чорнобильської катастрофи, погіршення умов життя, поширення соціально небезпечних захворювань, таких, як туберкульоз і СНІД, наркоманія і алкоголізм. Ці екологічні та соціальні фактори також обумовлюють зростаючу потребу громадян у медичній допомозі.

Безумовно, стан здоров'я населення України безпосередньо пов'язаний і з рівнем фінансування системи охорони здоров'я, але за останні 15 років, цей рівень не підіймався вище 3,4 % від ВВП. В той же час в країнах європейського регіону цей показник перевищує 10%.

На утримання медичних закладів та оплату праці лікарів спрямовується 86% бюджетних коштів, що виділяються на охорону здоров'я. Низька фінансова самостійність медичних закладів при використанні грошових коштів також не сприяє ефективному використанню бюджетних ресурсів.

Розуміння вищезгаданих проблем спонукає суспільство до активних дискусій щодо необхідності запровадження відмінних від існуючих механізмів фінансування медичних послуг. В першу чергу, йдеться про запровадження страхового принципу акумулювання коштів для відшкодування витрат, пов'язаних з лікуванням людини, законодавчі основи для якого визначені Конституцією та основами законодавства про соціальне страхування.

Слід відзначити, що страхові кошти не повинні спрямовуватись на утримання системи управління медичною галуззю, а мають забезпечувати відшкодування витрат, понесених на надання допомоги конкретній застрахованій особі.

І в цьому зв'язку в державній політиці необхідно чітко зпозиціонувати ідею неможливості вирішення нинішніх проблем неефективного та недостатнього фінансування діючої системи медичної допомоги за рахунок збільшення прямого чи опосередкованого навантаження на роботодавців та працівників (за різними підрахунками пропозиції про збільшення нарахувань на фонд оплати праці коливаються від 4 до 12%). Тому значне додаткове навантаження, пов'язане з запровадженням нових видів страхових внесків, може звести нанівець всі намагання легалізувати трудові відносини та стабілізувати систему соціального страхування.

В системі державного медичного страхування в неменшій мірі ніж в інших страхових моделях значну роль мають відігравати і інструменти попередження зловживань, інститут страхових експертів. Це суттєво підвищуватиме ефективність страхового механізму фінансування медичних послуг та принципово відрізнятиме її від існуючого механізму державного фінансування. І в цьому зв'язку потребує завершення процес впровадження медичних стандартів (уніфікованих клінічних протоколів) надання медичної допомоги на засадах доказової медицини.

Внески на медичне страхування не повинні перетворитись на черговий податок, який спрямовуватиметься до держбюджету чи спеціальних фондів. Медичне страхування має стати якісно новим механізмом фінансування медичних послуг, який передбачає перенаправлення фінансів, в т.ч. можливо і частини податків, у більш ефективний інституційний інструмент – Фонд загальнообов'язкового державного медичного страхування.

З точки зору оптимізації витрат та використання наявних ресурсів, перетворення одного з існуючих фондів соціального страхування у Фонд загальнообов'язкового медичного страхування або об'єднання трьох видів страхування у єдиному фонді, який піклуватиметься про здоров'я людини, вбачається більш доцільними. Це дозволить об'єднати різні види страхових виплат, які пов'язані з одним і тим же страховим випадком. Враховуючи перспективу організації виплат лікарняних через установи фондів соціального

страхування, таке об'єднання сприятиме більш чіткому контролю та ефективному витрачання страхових коштів.

Зважаючи на обов'язковість медичного страхування (по аналогії з іншими видами соціального страхування), потребує врегулювання і питання участі недержавних страхових інституцій у ринку надання послуг, в т.ч. і з урахуванням існуючого недержавного ринку медичного страхування.

Одним із базових питань запровадження медичного страхування є також визначення страхувальників та застрахованих (в т.ч., хто і за рахунок яких коштів має право або повинен бути застрахованим). З огляду на суттєві складнощі у пошуку джерел фінансування медичного страхування непрацюючих категорій громадян, можливо, доцільно визначити етапність залучення до системи медичного страхування різних категорій, починаючи з працюючих. Однак при таких підходах важко забезпечити рівність прав щодо отримання однакових гарантій якості медичних послуг.

Вирішення цього питання також має враховувати і досвід багатьох інших країн, де страхові внески на медичне страхування сплачуються як роботодавцями, так і працівниками. Більшість країн східної Європи застосовують механізм медичного страхування, що поєднує обов'язкове медичне страхування працюючих громадян, оплату страхових внесків роботодавцем і працівниками, добровільне медичне страхування [4,5]. При цьому слід звернути увагу на те, що сплата страхових внесків працівниками передбачає більш ефективний контроль і відповідальне ставлення до якості надання медичних послуг та дозволяє в більшості випадків врегулювати проблему "вдячності" лікарям або "добровільних внесків", яка існує сьогодні.

Успішне вирішення визначених проблем потребує досить тривалого періоду, проте залишається один із основних завдань державної політики у соціальній сфері та передбачає вирішення наступних завдань:

- удосконалення законодавства у сфері медичного страхування, зокрема рекомендація здійснення медичного страхування як у обов'язковій, так і у добровільній формі на єдиних організаційно-правових засадах;
- запровадження поетапного впровадження обов'язкового медичного страхування із врахуванням підвищення якості медичної допомоги, створення інституту прав пацієнта, удосконалення ціноутворення на медичні послуги, визначення критеріїв вибору способів оплати медичної допомоги;
- підвищення життєвого рівня населення та довіри громадян до системи добровільного медичного страхування;
- поліпшення механізму фінансування процесів медичного страхування та забезпечення ефек-

тивного контролю за використанням коштів медичного страхування та бюджетного фінансування.

Висновки. Таким чином, не викликає заперечень необхідність нагального реформування системи фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні. Основним елементом фінансування є медичний страховий сектор. Розвиток цього сегменту потребує вирішення питань обов'язкового медичного страхування, забезпечення оптимального співвідношення між обов'язковим та добровільним медичним страхуванням з урахуванням особливостей фінансово-економічного становища країни та урахування світового досвіду.

Вихід із ситуації, що склалася вбачаєть у системі багатоканального фінансування, де особливу роль буде відведено медичному соціальному страхуванню, коли замовником медичних послуг є страховик, оплачуючи реально надані послуги і контролюючи їхню якість. Цей метод існує у багатьох країнах і довів свою ефективність [6,7]. За прогнозами, із впровадженням обов'язкової страхової медицини сума грошових коштів, що виділяються на рік на медичне обслуговування однієї особи, може збільшитися удвічі. Така система заходів дозволить створити умови для найбільш повного задоволення потреб населення в одержанні доступної і високоякісної медичної допомоги, зменшить навантаження на державний та

місцеві бюджети та долю тіньової медицини в системі медичного обслуговування, допоможе уникнути необґрунтованих витрат на надання зайвих медичних послуг з метою одержання додаткового прибутку, підвищить фінансовий стан працівників медичних установ.

Реформація системи медичного обслуговування в Україні з подальшим переходом до обов'язкового страхування громадян – шлях, який зможе розв'язати більшість проблем медичної галузі держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа. 2-е вид. пере- роб. і доп. К., Т-во "Знання" 2009 р.
2. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я: уроки для України./ За ред. В. Г. Черненка та В.М. Рудого. К.Академ-прес, 2005 р.
3. Годяченко А. В. Економіка української системи охорони здоров'я. // Медицина, №3, 2007 р, с. 25-29.
4. Губар О. Є. Медичне страхування у країнах Європейського Союзу. II Фінанси України, №7, 2003 р., с. 130-132.
4. Машина Н. І. Міжнародне страхування. К. "Центр навчальної літератури", 2006 р. 502 с.
6. Мник В. М. Медичне страхування за кордоном та можливості його реалізації в Україні. // Держава і економіка. №11, 2006 р. с. 39-41.
7. Надюк. З. О. Ринок медичних послуг: роль держави у фінансуванні системи охорони здоров'я України. // Державне управління. №7, 2008 р. с. 100-103.

УДК 336.743.22(477)

ШУМІКІН С.О., к.т.н.,
ПЛЬІНСЬКА І.В.
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

***Анотація.** В статті визначені проблеми формування, методи управління та стан золотовалютних резервів різних країн. Проведено аналіз запасів золота у складі золотовалютних резервів різних країн.*

***Ключові слова:** резерви, золотовалютні резерви, міжнародні резерви, склад, золото, зовнішньоекономічна діяльність.*

***Аннотация.** В статье определены проблемы формирования, методы управления и состояние золотовалютных резервов разных стран. Проведен анализ запасов золота в составе золотовалютных резервов разных стран.*

***Ключевые слова:** резервы, золотовалютные резервы, международные резервы, состав, золото, внешнеэкономическая деятельность.*

***Abstract.** In this article the problem of the formation, management and state gold and currency reserves of various countries. The analysis of gold reserves in the reserves of different countries was performed.*

***Key words:** reserves, gold reserves, international reserves, stock, gold, foreign economic activity.*

Постановка проблеми. В умовах фінансової глобалізації гарантією стабільності в періоди світових фінансових криз є формування золотовалютних резервів, адекватних масштабам національної економі-

ки і рівню її інтегрованості в процес міжнародного руху капіталу. Важливими проблемами при цьому є визначення ступеню їх забезпеченості та достатності, а також оптимізація структури та ефективне управлін-

ня ними. Останнє набуває особливої ваги в ситуації нестійкості світової валютної системи та значного впливу на Україну ризиків світового масштабу.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні основи, що визначають сутність та призначення золотовалютних резервів, сформовано в працях О. Дзюблюка, М. Савлука, А. Мороза, М. Пуховкіної, А. Наговіцина, С. Циганова. Крім них, дослідження сутності золотовалютних резервів та їх ролі в економіці проведено у працях В. Козюка, К. Паливоди, М. Фаненко. Питання визначення рівня достатності золотовалютних резервів досліджуються в працях В. Коваленко, М. Сілантьєва, А. Лихачова, О. Лупіна. Результати досліджень щодо формування оптимальної структури золотовалютних резервів у розрізі окремих складових, з урахуванням економічних та політичних особливостей певної країни наведено в працях А. Басова, Д. Беляєва, Ф. Журавки, А. Лихачова, О. Лупіна, Г. Фетісова. Беляєвим Д. здійснюються дослідження у сфері фінансово-математичного інструментарію та економіко-математичного моделювання в управлінні золотовалютними резервами. Однак проблема управління золотовалютними резервами та оцінки забезпеченості країни резервами висвітлена недостатньо.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та науково-методичних засад управління золотовалютними резервами України, що здійснюється Національним банком України.

Виклад основного матеріалу. Золотовалютні резерви або міжнародні резерви (англ. Official reserves) – зовнішні високоліквідні активи у вигляді іноземної валюти та золота, що знаходяться під контролем державних органів грошово-кредитного регулювання і в будь-який момент можуть бути використані для фінансування дефіциту платіжного балансу, інтервенцій на валютних ринках, що впливатимуть на курс національної валюти або для аналогічних цілей.

Золотовалютні резерви – це офіційні запаси золота і іноземної валюти центральних банків і казначейств, що використовуються ними для здійснення міжнародних розрахунків та платежів, покриття дефіциту платіжного балансу, стабілізації курсу валют на міжнародних ринках і т.д.

Золотовалютні резерви – це запаси іноземних фінансових активів та золота, які належать державі і перебувають у розпорядженні органів грошово-кредитного регулювання і можуть бути реально використані на регулятивні та інші потреби, що мають загальноекономічне значення.

Мороз А. дає наступне визначення: золотовалютні резерви – запаси резервних активів, які можуть використовуватися для здійснення міжнародних розрахунків країни, виплат за борговими зобов'язаннями як перед урядовими установами, так і комерційними та фінансовими структурами інших держав та міжнародних фінансових організацій.

Дзюблюк О. визначає офіційні золотовалютні резерви як державні валютні активи, що включають золото та міжнародні платіжні засоби і можуть бути використані для міжнародних розрахунків та погашення зовнішніх боргів.

Циганов С. визначає золотовалютний резерв як офіційні запаси золота та іноземних валюти, які перебувають у розпорядженні центральних банків і казначейств та використовуються ними для здійснення міжнародних розрахунків і платежів. Золотовалютний резерв України є складовою частиною платіжного балансу держави, що забезпечує її платоспроможність. Зберігання та використання цього резерву здійснює Національний банк України.

Лупіним О. золотовалютні резерви визначено як частину національного багатства країни, що перебуває під контролем органів грошово-кредитного управління та складається з міжнародних резервних активів і призначена для прямого та непрямого регулювання платіжного дисбалансу шляхом проведення валютних інтервенцій, та/або інших цілей. Він обґрунтував, що золотовалютним резервам притаманні такі ознаки, як офіційність, надійність, ліквідність, постійна доступність до використання, винятково ретельний відбір активів, некомерційний регуляторний характер.

Згідно з Законом України "Про Національний банк України" золотовалютний резерв – резерви України, відображені у балансі Національного банку України, що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків.

Таким чином, основною характерною ознакою офіційних золотовалютних резервів є те, що їх власником виступає держава. На практиці ці резерви перебувають у розпорядженні визначених законодавством органів державної влади, до яких належать центральні банки, міністерства фінансів, валютні управління, стабілізаційні валютні фонди.

Структура офіційних золотовалютних резервів – це сукупність підібраних у певній пропорції валютних активів, використання яких дає змогу центральному банку забезпечувати регулятивний вплив на валютні відносини й організацію зовнішньоекономічної діяльності в країні.

Структура золотовалютних резервів значною мірою залежить від особливостей елементів чинної в певний історичний період міжнародної валютної системи, особливостей міжнародних розрахунків, ролі різних країн у світовій торгівлі та міжнародному поділі праці.

За умови Паризької валютної системи функціонування золотого стандарту зумовлювало формування центральними банками основної частки офіційних резервів саме у золоті, яке було не лише засобом міжнародних розрахунків, але й основним активом, що слугував забезпеченням внутрішнього банкнот-

ного обігу в країні. Період дії Генуезької валютної системи поклав початок активнішому нагромадженню іноземних валют у структурі золотовалютних резервів – головним чином розмінних на золото девізів – долара США, англійського фунта стерлінгів та французького франка. Зі створенням Бреттон-Вудської валютної системи провідні позиції як у світовій торгівлі, так і в структурі валютних резервів більшості країн посів долар США. Однак ті зрушення, що відбулися у структурі світової економіки у післявоєнний період, призвели до перерозподілу частки різних країн у міжнародних торговельних операціях. Зростання ролі Західної Європи та Японії у світовій торгівлі об'єктивно позначилося і на структурі офіційних валютних резервів центральних банків різних країн. Йдеться про адекватні зміни, які стали відображенням багатовалютного стандарту Ямайської валютної системи, що передбачало включення до складу золотовалютних резервів нарівні з долларом США найбільш стабільних європейських валют (німецької марки і швейцарського франка) та японської єни.

Сьогодні структура резервів центральних банків значною мірою визначається оцінкою перспектив економічного розвитку США та країн Центральної і Західної Європи (16 країн зони євро), що впливає на частку, відповідно, американського долара і євро у складі золотовалютних резервів. Загалом структура золотовалютних резервів країни і рівень її диверсифікації залежать від економічного становища країни, її місця у світовій економіці, стійкості національної валюти, тієї ролі, яку відіграє валютно-курсова політика країни у регулятивному впливі на зовнішньоекономічну діяльність і динаміку експортно-імпортних операцій.

Ст. 47 Закону України "Про Національний банк України" передбачає структуру золотовалютного резерву, який складається з таких активів: "монетарне золото; спеціальні права запозичення; резервна позиція в МВФ; іноземна валюта у вигляді банкнот та монет або кошти на рахунках за кордоном; цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті; будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності".

Розглянемо склад та особливості кожного з активів, що формують золотовалютний резерв України.

Монетарне золото (золотий запас) – високо чисте золото у формі монет, зливків або брусків не нижче 995 проби, що перебуває у власності або під контролем центрального банку або інших державних органів [8].

Золотий запас виконує роль страхового фонду для отримання, у разі необхідності, міжнародних платіжних засобів у формі вільно конвертованих валют (золото можна продати на відповідних спеціалізованих ринках). Крім того, золотий запас може використовуватись і як застава для отримання зовнішніх кредитів в іноземній валюті.

За даними Всесвітньої золотої ради (ВЗР), у другому кварталі 2012 року центральні банки світу придба-

ли 157,5 тонн золота, що в річному і кварталному еквіваленті являє собою ріст на 137,9 і 63 відсотки відповідно:

- Сполучені Штати Америки – офіційний золотий запас 8133,5 тонни, частка золота в золотовалютних резервах 75,4%. В абсолютному вираженні золотий запас США був максимальним в 1952 році, коли його загальний обсяг становив 20663 тонни. Нижче за позначку 10 тисяч тонн цей показник вперше опустився в 1968 році;

- Німеччина – офіційний золотий запас 3395,5 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 72,4%. Німеччина здійснювала продаж золота за умовами СЦБЗ-1 і СЦБЗ-2 для цілей карбування пам'ятних золотих монет. Протягом першого року дії СЦБЗ-3 (2008-2009 рр..) Бундесбанк продав приблизно 6 тонн, а з 7 вересня 2011 року – 4,7 тонн золота. Німеччина відмовилася направити свої золоті резерви на підтримку Європейського фонду фінансової стабільності;

- Італія – офіційний золотий запас 2451,8 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 72,0%. Італія не продавала золота в рамках СЦБЗ-1 або СЦБЗ-2, а також не оголошувала про продажі по СЦБЗ-3. Проте в 2011 році італійські банки розраховували на покупки золота у Банку Італії, щоб напередодні стрес-тестів зміцнити свої баланси;

- Франція – офіційний золотий запас 2435,4 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 71,6%. Франція продала 572 тонни золота у відповідності з СЦБЗ-2. А в кінці 2004 року, поза рамками угоди, Франція перевела близько 17 тонн в Банк міжнародних розрахунків в рахунок придбання частини його акцій. Франція не оголошувала про свої наміри продавати золото в період дії СЦБЗ-3;

- Китай – офіційний золотий запас 1054,1 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 1,7%. Золото, як і раніше становить дуже скромну частину золотовалютних резервів Китаю (\$ 3,2 трильйона) порівняно з середньосвітовими 10-відсотковим показником. Накопичення запасу золота буде для Китаю критично важливим, беручи до уваги його кроки по інтернаціоналізації своєї валюти і прагнення надати їй статус резервної;

- Швейцарія – офіційний золотий запас 1040,1 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 11,5%. Згідно Всесвітньої золотої ради у 1997 році були оголошені пропозиції щодо продажу частини золотих резервів країни, оскільки більше вони вже не розглядалися як "необхідні для цілей монетарної політики". Надлишковими були полічені 1300 тонн, і країна почала продавати їх в травні 2000 року. У відповідності з умовами СЦБЗ-1 і СЦБЗ-2 було продано 1170 і 130 тонн золота відповідно. Про плани з продажу золота в рамках СЦБЗ-3 Швейцарія не оголошувала;

- Росія – офіційний золотий запас 936,7 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 9,6%. Росія

нарощує запаси золота з 2006 року, щоб диверсифікувати свої золотовалютні резерви і допомогти рублю стати міжнародною резервною валютою. Центральний банк в характерній для нього манері купує золото на внутрішньому ринку і підвищив обсяги закупівель у вересні;

– Японія – офіційний золотий запас 765,2 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 3,2%. У 1950 році золоті резерви Японії знаходилися на рівні всього лише 6 тонн, а в 1959 році її центральним банком було відзначено перше серйозне підвищення їх обсягів з минулого року на 169 тонн. У 2011 році Банк Японії продавав золото, щоб влити в економіку 20 трлн. ієн з метою заспокоєння інвесторів після цунамі і катастрофи на АЕС;

– Нідерланди – офіційний золотий запас 612,5 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах 59,8%. Ще в 1999 році за умовами угоди центральних банків про золото (СЦБЗ-1) Нідерланди оголосили про свій намір продати протягом п'яти років 300 тонн золота, але зробити їм це вдалося тільки у відношенні 235 тонн;

– Індія – офіційний золотий запас – 557,7 тонни. Частка золота в золотовалютних резервах – 10,0%. Відомо, що Резервний банк Індії купував золото у МВФ і вважає вкладення в нього надійними інвестиціями, але рідко коли коментує свої плани на цей рахунок.

Важливою складовою золотовалютних резервів є запаси іноземної валюти, що перебувають, як правило, у безготівковій формі і зберігаються на кореспондентських рахунках і короткострокових депозитах у зарубіжних банках, а також у формі різних цінних паперів, виражених у валюті, що обертаються на міжнародному фінансовому ринку. До цих паперів належать, в основному, казначейські векселі та урядові облигації як найбільш надійні види фондових інструментів. Певна частка запасів іноземної валюти може зберігатися також у вигляді готівки в касах центрального банку.

Основними валютами, що виконують роль резервних, виступають: долар США; євро; японська єна; англійський фунт стерлінгів; швейцарський франк.

Резервна позиція в МВФ – це особлива форма активів, що означає право країни-члена автоматично отримувати від нього кошти в іноземній валюті у межах 25% квоти, а також суми, що раніше була надана в кредит Фонду. У зв'язку з тим, що квота в Міжнародному валютному фонді, яка визначає частку кожної країни в капіталі МВФ, 75% вноситься у національній валюті, а 25% – у вільно конвертованій валюті, визначеній Фондом, то саме на цю суму може претендувати країна як на кредит на першу вимогу без будь-яких застережень. Для використання цих коштів, на відміну від кредитів МВФ, не встановлюються часові обмеження і не потрібно попередньої згоди з боку Фонду. Отже, резервна позиція в МВФ є, за своєю сутністю, тим лімітом, у межах якого країна автоматично отримує від Фонду необхідну їй іноземну валюту [8].

Спеціальні права запозичення (СПЗ) – це компонент золотовалютних резервів, який складається з запасів коштів у емітованих МВФ міжнародних резервних і платіжних засобах, які розподіляються між країнами-членами пропорційно до їхніх квот. Угода про емісію СПЗ набула чинності 1 січня 1970 року. Їхнє основне призначення – регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів, вимірювання вартості національних валют та розрахунки з МВФ. СПЗ функціонують лише на міждержавному рівні у вигляді записів на спеціальних рахунках МВФ. Фактично, СПЗ – це штучна "колективна" грошова одиниця МВФ, курс якої встановлюється на основі середньозваженого спеціального набору валют. До 1999 року вартість СПЗ визначалася Фондом на основі середньозваженого курсу п'яти провідних світових валют, які склали "валютний кошик" СПЗ: долар США, японська єна, німецька марка, французький франк, англійський фунт стерлінгів. З 1 січня 1999 року (тобто із запровадженням євро у безготівковий обіг) визначення курсу СПЗ проводиться за кошиком у такому складі: долар США, євро, японська єна й англійський фунт стерлінгів [8].

Маючи актив у СПЗ, Національний банк України може купувати в обмін на них вільно конвертовану валюту, яку може використати для інтервенцій на валютному ринку або для врегулювання сальдо платіжного балансу. У зв'язку з тим, що СПЗ використовуються лише для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках МВФ, то як компонент міжнародних ліквідних коштів СПЗ можна використовувати лише на рівні урядів, центральних банків і міжнародних валютно-кредитних організацій, приватні особи та банки не можуть бути власниками СПЗ [8].

Для цілей формування золотовалютних резервів СПЗ можуть бути досить важливим компонентом з огляду на можливості їх обміну на вільно конвертовану валюту для врегулювання зобов'язань щодо сальдо платіжних балансів.

Таким чином, з огляду на специфіку складу і структури офіційних золотовалютних резервів можна виділити ряд характерних для них рис:

- золотовалютні резерви повинні мати у своєму складі абсолютно ліквідні активи, які Національний банк України може використати у будь-який момент для реалізації тих чи інших цілей валютної політики;
- золотовалютні резерви мають включати вимоги до нерезидентів і частково утримуватися за кордоном (у банках-нерезидентах) з метою реалізації можливості використання в разі виникнення валютно-фінансових криз;
- золотовалютні резерви мають перебувати під повним контролем Національного банку України.

Формування належної структури офіційних золотовалютних резервів Національного банку України дає

йому змогу належним чином виконувати власні функції з регулювання валютних відносин, передусім, у плані підтримання зовнішньої стабільності національних грошей і рівноваги платіжного балансу. Крім того, валютні резерви є важливою складовою емісійного механізму, виступаючи одним із видів забезпечення національних грошей у складі активів центрального банку. Тому оптимальна структура валютних резервів є також одним із факторів гарантії стабільності внутрішнього грошового обігу в країні.

За підсумками першого квартал 2013 року золотовалютні резерви НБУ склали 24,726 млрд. дол. З початку року зросли на 180 млн. дол. За перший квартал 2012 року золотовалютні резерви зменшилися на 666 млн. дол. Хоча в 2011 році зросли на 1,82 млрд. дол., зате в 2010 році за перший квартал впали на 1,3 млрд. дол.

Важливим аспектом управління золотовалютними резервами є визначення їх оптимального рівня. Поняття "оптимальний рівень золотовалютних резервів" необхідно сприймати не як чітко заплановану величину, а, скоріше, як середньо- чи довгострокову ціль, навколо якої фактичний рівень резервів може коливатись у певних, визначених регулятором, межах.

Сьогодні можна виділити чотири основні кількісні критерії визначення адекватності золотовалютних резервів [3]:

- критерій забезпечення національної грошової одиниці, згідно з яким резерви повинні бути достатніми для попередження різкої девальвації чи ревальвації національної грошової одиниці. Він передбачає, що сума резервів є достатньою за умови повного покриття грошової бази країни;
- критерій покриття імпорту. Один із найбільш традиційних критеріїв оцінки достатності міжнародних резервів, згідно з яким величина покриття імпорту залежить від рівня економічного розвитку країни та ситуації на міжнародних ринках. За цим критерієм золотовалютні резерви повинні покривати обсяг трьохмісячного імпорту від рівня економічного розвитку країни та ситуації на міжнародних ринках;
- критерій покриття зовнішнього боргу. Цей показник набув широкого застосування після 1999 року і відомий під назвою Грінспена. Саме він визначив, що резерви повинні покривати офіційний та гарантований державою зовнішній борг;
- комбіновані критерії. Вони формуються шляхом поєднання вищевказаних критеріїв щодо оцінки мінімального розміру міжнародних валютних резервів. Найбільш вузьким є так званий критерій Редді, згідно з яким мінімальний розмір резервів повинен бути не менше за суму імпорту та платежів за зовнішнім боргом. Критерій Гуїдотті розраховується шляхом суми річних платежів із обслуговування зовнішнього боргу країни та сальдо платіжного ба-

лансу, згідно ним обсяг резервів є достатнім, якщо він дозволяє країні обходитися без зовнішніх запозичень протягом 12 місяців.

Управління офіційними золотовалютними резервами за якісними показниками передбачає оптимізацію їх структури, тобто вибір між різними компонентами резервів і встановлення оптимального співвідношення між ними. При цьому головними принципами якісного управління золотовалютними резервами є забезпечення дотримання наступних параметрів:

- збереження – визначає необхідність накопичення, оптимального формування і раціонального використання валютних резервів як частини національного багатства країни;
- ліквідність – передбачає наявність у центрального банку можливості негайного використання значної частини валютних резервів із метою реалізації завдань оперативного регулювання валютних відносин у країні;
- дохідність – забезпечує належну ефективність розміщення центральним банком коштів у різних видах валютних активів.

З метою ефективного управління золотовалютними резервами країни процес формування окремих їх частин відповідно до того, яка з них має забезпечувати ліквідність, а яка дохідність, може бути підпорядкований різним цілям – операційним та інвестиційним. Відповідно до цього, використовуються і різні операції та інструменти формування золотовалютних резервів.

Згідно зі ст. 48 Закону України "Про Національний банк України" золотовалютний резерв використовується НБУ на наступні цілі: продаж валюти на фінансових ринках для проведення грошово-кредитної політики, включаючи політику обмінного курсу; витрати за операціями з іноземною валютою, монетарними металами, а також іншими визнаними на міжнародному рівні резервними активами. При цьому не допускається використання золотовалютного резерву для надання кредитів і гарантій та інших зобов'язань резидентам і нерезидентам України.

Для оцінки ефективності управління золотовалютними резервами можна виділити два аспекти: грошово-кредитний і фінансовий. З точки зору грошово-кредитної політики, ефективне управління золотовалютними резервами має забезпечувати постійну доступність цих резервів для здійснення валютних інтервенцій або інших заходів. Фінансова ефективність управління золотовалютними резервами оцінюється шляхом порівняння планових і фактичних показників дохідності золотовалютних резервів.

Ефективне управління золотовалютним резервами включає формування необхідної звітності і контроль за дотриманням вимог щодо формування та використання активів, що входять до складу золотовалютних резервів.

Висновки. На сучасному етапі розвитку структура золотовалютних резервів більшості країн і рівень її ди-

версифікації залежать від економічного стану країни, її місця у світовій економіці, стійкості національної валюти, а також ролі, яку відіграє валютно-курсова політика країни в регулятивному впливі на зовнішньоекономічну діяльність і динаміку експортно-імпорتنних операцій.

Незважаючи на кризовий стан світової економіки, зберігається тенденція до нарощування міжнародних золотовалютних резервів. Власниками найбільших золотовалютних резервів є Китай, Японія та Росія, на частку яких припадає більш як половина міжнародних золотовалютних резервів.

Золотий запас виконує роль своєрідного страхового фонду для отримання, у разі потреби, міжнародних платіжних засобів у формі вільно конвертованих валют (золото можна продати на відповідних спеціалізованих ринках). Крім того, золотий запас може використовуватись і як застава для отримання зовнішніх кредитів в іноземній валюті.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аникін А. В. Золото: міжнародний економічний аспект / А. В. Аникін – М.: Междунар. стосунки, 1998. – 292 с.

2. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс] / офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=A20F5AF5DB54047A9607F055D51FDCB1?id=109908>. – Назва з екрану.

3. Вожжов А. П. Изменение функций золота в процессе его эволюции / А. П. Вожжов, Е. В. Чайкина // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів, 2010. – Вип. 21. – С. 68–74.

4. Журавка Ф. О. Проблемні аспекти вибору резервної валюти при формуванні та управлінні золотовалютними резервами: світові тенденції та Україна / Ф. О. Журавка // Вісник СевДТУ: зб. наук. пр. – Севастополь: СевНТУ, 2008. – Вип. 92 "Економіка і фінанси". – С. 72–77.

5. Золотухін Т. До питання про визначення рівня достатності офіційних золотовалютних резервів / Т. Золотухін // Питання економіки. – 2002. – № 3. – С. 31–50.

6. Марена Т. В. Особливості формування та розподілу світових золотовалютних резервів у сучасних умовах / Т. В. Марена // Вісник Донецького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 387–394.

7. Словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fi.nam.ru/dictionary>.

8. Шишкін І. М. Золото як фінансовий інструмент банківського бізнесу: монографія / І. М. Шишкін. – К., 2007.

УДК 33.012.61-022.51:[658.14:005.52]

ШУМІКІН С.О., к.т.н.,

РАЄНКО С.О.

м. Запоріжжя

МЕТОДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Світовий досвід і практика господарювання показують, що найбільш динамічним елементом структури народного господарювання є малий бізнес. У статті розглянуті методи діагностики фінансового стану малого підприємства.

Ключові слова: мале підприємство, малий бізнес, фінансовий стан, діагностика, фінансова стійкість, платоспроможність.

Аннотация. Мировой опыт и практика хозяйствования показывают, что наиболее динамичным элементом структуры народного хозяйства является малый бизнес. В статье рассмотрены методы диагностики финансового состояния малого предприятия.

Ключевые слова: малое предприятие, малый бизнес, финансовое состояние, диагностика, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Abstract. International experience and practice of management demonstrate that the most dynamic element of the structure of the national economy is small business. The article describes the diagnostic methods financial condition of small businesses.

Key words: small business, small business, financial condition, diagnosis, financial stability, solvency.

Постановка проблеми. В наш час особливо актуальною постає проблема розвитку й ефективної діяльності на ринку України малих підприємств, які вважаються однією з головних рушійних сил економічного розвитку країни, дієвим джерелом подолання диспропорцій на вузьких сегментах ринку, активізування інноваційної діяльності, розвитку конкуренції, створення нових робочих місць. Для національної економіки функціонування малих підприємств є важ-

ливим фактором підвищення її гнучкості. За рівнем розвитку малого бізнесу фахівці судять про здатність країни пристосовуватися до мінливої економічної ситуації.

У зв'язку з цим виникає необхідність науково обґрунтованого підходу до управління розвитком малих підприємств із урахуванням особливостей української економіки та динамічності зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень. Наука та практика управління малими підприємствами ґрунтується на багатому досвіді вивчення тенденцій розвитку малого бізнесу в усьому світі. Вагомий внесок у теорію тематики дослідження внесли відомі вчені П. Друкер, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Й. Тюнен, Г. Мангольдт, Ф. Найт, Й. Шумпетер, Л. Мізес, І. Кірцнер, Ф. Хайєк, М. Вебер, В. Зомбарт, А. Блінов, А. Бусигін, В. Видяпіна, В. Горфінкель, В. Єфремов, О. Крутік, М. Лапусту, В. Лунев, А. Муравйова, В. Рубе, О. Сидорович, А. Шулуєв, О. Шуткін та ін. Науково-теоретичне обґрунтування сутності й об'єктивної необхідності розвитку малого бізнесу розроблено також у працях українських учених: Г. Козаченко, І. Маркіної, О. Виноградової, С. Ніколенко, І. Брітченка, М. Макарової, О. Березіна, З. Варналій, А. Виноградської, В. Висящева, А. Кисельова, Н. Кожевина, Г. Білоусова, І. Лепешинського, С. Покропівного, В. Сизоненко, С. Реверчука, А. Щура та інших.

Однак, незважаючи на існуючі теоретичні розробки щодо управління діяльністю малих підприємств, залишається ряд невирішених проблем. Зокрема, недостатньо уваги приділено діагностики фінансового стану малого підприємства, а окремі розробки їх оцінки є фрагментарними та дискусійними.

Метою статті є удосконалення методів діагностики фінансового стану малого підприємства.

Виклад основного матеріалу. Впродовж останніх кількох років у Західній Європі, США і Японії великого значення набув дрібний бізнес, де він поданий сукупністю малих і середніх підприємств. Основна їхня маса – це дрібні підприємства, у яких працюють не більше ніж 20 чоловік. Малі підприємства забезпечують 2/3 приросту нових робочих місць, що дало змогу значно скоротити безробіття в цих країнах. На сьогодні на частку малих фірм, які є дуже важливою і постійно зростаючою частиною британської економіки, припадає 25 % від усієї робочої сили. Визнаним європейським лідером у цій сфері є Італія – з майже 800 тис. промислових підприємств країни 99 % становлять малі та середні. У Німеччині та Нідерландах малий та середній бізнес забезпечує близько 40 % експорту, Італії – 25–30 %, Франції – 20–25 %, Японії – 10–15 %. Проте необхідно зазначити, що в Японії участь малого і середнього бізнесу в експортних операціях є у 4 рази меншою від їх вкладу у валовий випуск продукції в обробній промисловості, а у Великобританії та Франції – у 2 рази. Тільки той факт, що у 2004 р. продаж продукції великих конгломератів у Франції скоротився на 2,4 %, а середніх і малих підприємств – збільшився на 2,6 %, свідчить про ефективність останніх. В Японії частка малих підприємств, які виконують урядові замовлення, становить 45 %, а у замовленнях громадських організацій країни – 32 %. На частку малих і середніх підприємств в Японії припадає близько 55 % реалізованої промислової продукції, близько 60 % – оптової торгівлі

і більш як 80 % – роздрібною. В обробній промисловості з 6,5 млн. підприємств 99 % становлять малі. Вони переважають також у будівництві, у сфері послуг, становлять 99 % усіх фірм у роздрібній торгівлі. На малих і середніх підприємствах зайнято 39,5 млн. чол., або 80,6 % усієї робочої сили Японії. У Республіці Корея протягом 1990-х років щороку реєструвалося близько 5,5 тис. нових середніх та малих підприємств [1]. За останніми даними частка малого й середнього підприємництва у ВВП країн з розвинутою ринковою економікою становить: Великобританії – 50–54%, Німеччини – 50–53 %, Італії – 57–60 %, Франції – 55–62 %, США – 50–52 %, Японії – 52–55 % [2]. Загалом же за останнє десятиріччя частка малого бізнесу зросла з 9 % до 62 %. Отже, підсумовуючи розглянуту тенденцію, можна стверджувати, що в економічно розвинених країнах мале підприємництво відіграє значну роль у створенні ВВП.

Успішне функціонування малого бізнесу в Україні створює сприятливі умови для оздоровлення економіки. Малі підприємства є передумовою сталого економічного зростання, створення нових робочих місць та зміцнення економіки регіонів. Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Згідно Господарського кодексу України основним критерієм віднесення підприємств до малих є чисельність працюючих і обсяг валового доходу від реалізації продукції. Становлення малого бізнесу України проходило (і зараз проходить) в динамічних, часто змінюваних умовах. З перших років здійснення економічної реформи в Україні, попри об'єктивні труднощі перехідного періоду, відбувається швидке зростання недержавного сектору економіки, яке супроводжувалось зростанням кількості суб'єктів малого бізнесу.

За даними офіційної статистики, у сфері малого підприємництва в Україні за підсумками 2011 р. було зареєстровано 341,7 тис. підприємств. Малими підприємствами України у 2011 р. було реалізовано продукції (робіт, послуг) на суму 523638,2 млн. грн. Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт та послуг знизилася до 13,1 % у 2011 р. у порівнянні з 14,2 % у 2010 р. Головне управління статистики інформує, що у 2011 р. середньорічна кількість працівників, зайнятих на підприємствах малого бізнесу, склала 2070,8 тис. осіб.

Традиційною сферою діяльності малих підприємств є оптова та роздрібна торгівля, громадське харчування, будівництво, виробництво товарів народного споживання, різні види обслуговування, зокрема побутового, де яскраво простежуються гнучкість малого бізнесу та інші його переваги над великим. Підприємства малого бізнесу в основному зосереджені у сфері торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку –

95,2% підприємств; у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – 96,5%; у сфері промисловості – 86,5%; у сфері будівництва – 95,8%. За підсумками 2011 р. в Україні на 10 тис. осіб наявного населення припадало 70 малих підприємств.

Найбільш прибутковими видами малого бізнесу в 2011 р. були: приватні аудитори – 16,5%; мануальні терапевти – 15,3%; спеціалізовані клініки – 15%; бухгалтерські послуги – 14,9%; приватні стоматологи – 14,7%; податкові розрахунки – 14,7%; стоматолог-ортодонт – 14,4%; адвокатські контори – 13,4%; дрібне кредитування – 13,3%; приватні управлінці – 12,2%; буріння нафтових і газових свердловин – 12%; окулісти, фахівці з підбору окулярів – 11,5%; здача в оренду нежитлових приміщень – 11,3%; оцінка нерухомості – 11,3%; здача в оренду міні-складів і камер схову – 11%; страхові агентства – 11%; кредитні посередники – 10,7%. Таким чином, найбільш прибутковим видом підприємницької діяльності є діяльність у сферах, безпосередньо пов’язаних із забезпеченням комфортних умов життєдіяльності людини, задоволенням його первинних потреб у медикаментах, їжі, житло.

Малий бізнес є найбільш цікавим і перспективним у плані отримання прибутку. Тому, діагностика фінансового стану малого підприємства є необхідною складовою для подальшого розвитку малого бізнесу в Україні.

Діагностика фінансового стану малого підприємства являє собою систему цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів розвитку малого підприємства, що генерують погрозу його банкрутства в майбутньому періоді

Діагностика фінансового стану малого підприємства містить у собі два основні етапи: експрес-діагностику та фундаментальну діагностику. Відповідно до визначення експрес-діагностика фінансового стану малого підприємства – етап діагностичного циклу,

що забезпечує по “слабких сигналах” виявлення порушень пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на малому підприємстві.

Перший етап процесу експрес – діагностики – моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища з метою виявлення ранніх “слабких сигналів”, що попереджують про зародження негативних тенденцій порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на малому підприємстві. На цьому етапі важливим моментом є кількісний вимір “слабких сигналів”, які повинен здійснюватися на різних фазах кругообігу капіталу на малому підприємстві. Крім того необхідно відслідковувати динаміку і оперативно фіксувати найменші зміни в “слабких” сигналах, які повинні кількісно відображатися у показниках фінансового стану малого підприємства. До переліку основних “слабких сигналів”, що можуть на ранній стадії зародження фінансової кризи на малому підприємстві сигналізувати про порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу, відносять: наявність і зростання кредиторської заборгованості, кредитів і позик в т. ч. прострочених; наявність і зростання дебіторської заборгованості, в т. ч. простроченої; наявність і зростання збитків; зниження обсягу нерозподіленого прибутку; зниження вартості основних засобів; наявність і зростання виробничих запасів, незавершеного виробництва, незавершеного будівництва і т. ін. При відсутності кризових явищ процес діагностики закінчується, а при їх наявності – продовжується, переходячи в другу стадію – фундаментальне дослідження фінансового стану малого підприємства.

На етапі фундаментальної діагностики оцінюється розмір порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на малому підприємстві, які підлягають детальному дослідженню; виявляються причини порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на малому підприємстві, динаміка зміни їх впливу

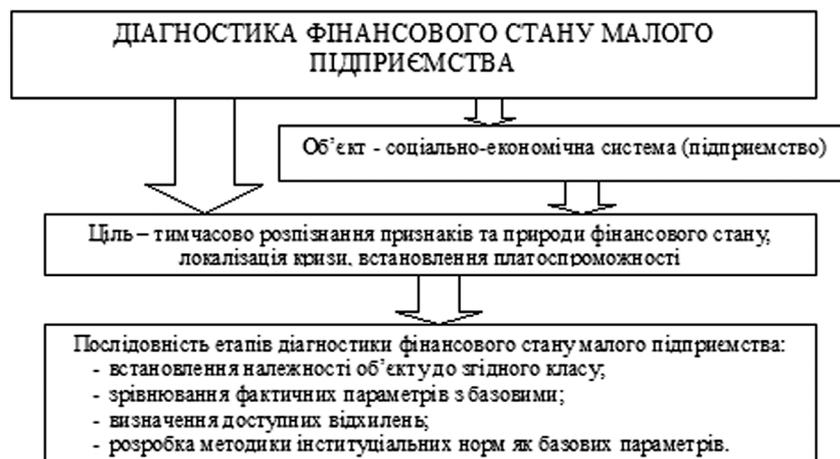


Рис. 1. Діагностика фінансового стану малого підприємства як елемент системи управління



Рис. 2. Об'єкти діагностики фінансового стану малого підприємства



Рис. 3. Інструментарій діагностики фінансового стану малого підприємства

на перебіг фінансової кризи, розробляються заходи фінансової стабілізації малого підприємства.

Проблема специфічних властивостей економічного діагностики фінансового стану малого підприємства, що виявляються в управлінні підприємством і не реалізованих, залишається актуальною і включає:

- вивчення нових якостей об'єкта управління в результаті розвитку соціально-економічної системи;
- виявлення причинно-наслідкових зв'язків у розвитку об'єкта і суб'єкта управління;
- визначення границь експертного знання керівника і використовуваних експертних систем у діагностуванні фінансового стану малого підприємства, його попередженні і виході з нього;
- діагностика за зміною станів ситуації в умовах високої ентропії ринкового макросередовища малих підприємств, що істотно знижує керуваність і ступінь інформаційного контролю й імовірність прогнозування;
- необхідність підвищення ефективності прогностичних функцій діагностики фінансового стану малого підприємства.

Різне підвищення рівня складності функціонуючих соціально-економічних систем відбивається на вимогах до якості й ефективності їхнього управління. Це волаче концептуальне переосмислення деяких напрямків і задач діагностики фінансового стану малого підприємства.

Поряд з цим потрібно відоме узагальнення теорії діагностики фінансового стану малого підприємства, щоб синтезувати різноманіття підходів до діагнозу

фінансово-економічного, його організаційної будівлі і системи управління.

Припустимо, що діагностика проведена, знайдені "більш"ові крапки" бізнесу, проведений комплекс заходів для поліпшення стану малого підприємства і, здавалося б, ціль досягнута. Але заспокоюватися рано. Щонайменше, раз у році підприємство повинне контролюватися за всіма показниками, а щомісяця – тільки частина з них, що є найбільш важливими з погляду наступного можливого погіршення стану.

У діагностики фінансового стану малого підприємства існують два основних об'єкти аналізу: результати діяльності малого підприємства за період і його стан на сучасний момент часів і основні бізнес – процеси.

Таким чином, формуємо перше положення діагностики фінансового стану малого підприємства, що визначає дві сфери додатку (рис. 2).

Аналіз вітчизняних і закордонних літературних джерел дає змогу виокремити такі методи діагностики фінансового стану малого підприємства: коефіцієнтний; інтегральний; рівноважний.

Найопрацьованіший – широко застосовуваний у світовій практиці коефіцієнтний метод. Він базується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього й зовнішнього впливу на фінансовий стан малого підприємства. Цей метод має безліч модифікацій, які з урахуванням світового досвіду і з позицій обліку аспектів діяльності підприємства можна, використовуючи мінімальну кількість коефіцієнтів, систематизувати в такий спосіб (рис. 4).

ЕЛЕМЕНТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	
<p>Майновий стан – величина і стан майна підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Сума господарських коштів підприємства; – Частка активної частини основних коштів; – Коефіцієнти зношення вибуття, відновлення основних фондів
<p>Ліквідність – здатність підприємства продати активи з метою отримання коштів за для оплати своїх зобов’язань</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Коефіцієнт загальної ліквідності – Коефіцієнт термінової ліквідності – Коефіцієнт абсолютної ліквідності
<p>Платоспроможність – здатність підприємства своєчасно та повністю виконувати свої зобов’язання за всіма операціями грошового характеру на певний час</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Коефіцієнт власності – Коефіцієнт платоспроможності – Коефіцієнт фінансової залежності
<p>Прибутковість – наскільки ефективно використовувались ресурси, що забезпечують отримання конкретного доходу</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Прибутковість активів – Прибутковість власного капіталу – Коефіцієнт валової маржі – Прибутковість інвестицій
<p>Рентабельність – наскільки прибуткова діяльність підприємства</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Коефіцієнт рентабельності активів – Коефіцієнт рентабельності реалізації – Рентабельність власного капіталу
<p>Ділова активність – здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Коефіцієнт оборотності активів – Коефіцієнти оборотності дебіторської, кредиторської заборгованості – Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів
<p>Фінансова стійкість – фінансові можливості підприємства щодо підтримання платоспроможності підприємства у перспективі на необхідному рівні</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Коефіцієнт автономії (незалежності) – Коефіцієнт довгострокового запозичення коштів – Коефіцієнт концентрації позикового капіталу

Рис. 4. Структура і зміст елементів коефіцієнтного методу діагностики фінансового стану малого підприємства

При діагностики фінансового стану малого підприємства таким методом використовують або всю сукупну діяльність підприємства, або їхню визначену групу, розширюючи притому склад коефіцієнтів. При цьому зростає трудоміскість такого методу, складнішим стає процес формування висновків про фінансовий стан малого підприємства. Істотним недоліком цього методу є відсутність нормативних значень більшості використовуваних коефіцієнтів, а також та обставина, що зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки і чисельник, і знаменник будь-якого коефіцієнту змінюються в часі.

У реальному житті досить часто виникають ситуації, коли фінансовий стан малого підприємства необхідно виміряти якимось одним сукупним (інтегральним) показником. Методика інтегральної оцінки

фінансового стану малого підприємства передбачає розрахунок інтегрального показника на базі узагальнювальних показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності, якості активів (рис. 5).

До переваг цього методу варто віднести можливість доповнення будь-якої кількості аналітичних напрямків і коефіцієнтів оцінки фінансового стану малого підприємства в разі потреби в їхньому включенні в інтегральний показник. Водночас цьому методу притаманна “неузгодженість” понять “ліквідність” і “платоспроможність”, а позаяк він базується на розрахунку коефіцієнтів, то він також трудомісткий і має всі недоліки коефіцієнтного методу.

Рівноважний метод базується на понятті ліквідності й діагностиці фінансового стану малого підприємства з позицій досягнення рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової

діяльності підприємства. Перша виступає як зона створення коштів, а друга як зона споживання коштів. Формовані й споживані в них ліквідні грошові потоки мають назву результату господарської діяльності (РГД) і результату фінансової діяльності (РФД) відповідно. Рівність між цими результатами, за однакової їхньої величини і протилежного знаку (РГД – позитивне, РФД – негативне), створює ситуацію ідеальної фінансової рівноваги підприємства, коли сукупний результат господарської та фінансової діяльності ($РФГД=РГД+РФД$), дорівнює "0". Таку ситуацію можна графічно зобразити в такий спосіб (рис. 6).

Межі зони безпеки визначаються величиною РГД і РФД, обмірюваних у відсотках стосовно доданої вартості як найважливішого показника, що впливає на

ефективність функціонування малого підприємства, й істотно впливають на його фінансовий стан.

Рівноважний метод діагностики фінансового стану підприємства апробований світовим досвідом. Його практична реалізація дала змогу встановити 9 типових ситуацій фінансового стану підприємства і розробити відповідні рекомендації загального характеру для досягнення фінансової рівноваги у разі відхилення підприємства від лінії рівноваги чи зони безпеки, що варто вважати дуже цінним у цьому методі. Однак і такий метод, незважаючи на всі його переваги (зручність, простота, наочність, науковість), не дає можливості врахувати стан підприємства в конкурентному, діловому, кредитному і ринковому середовищі.

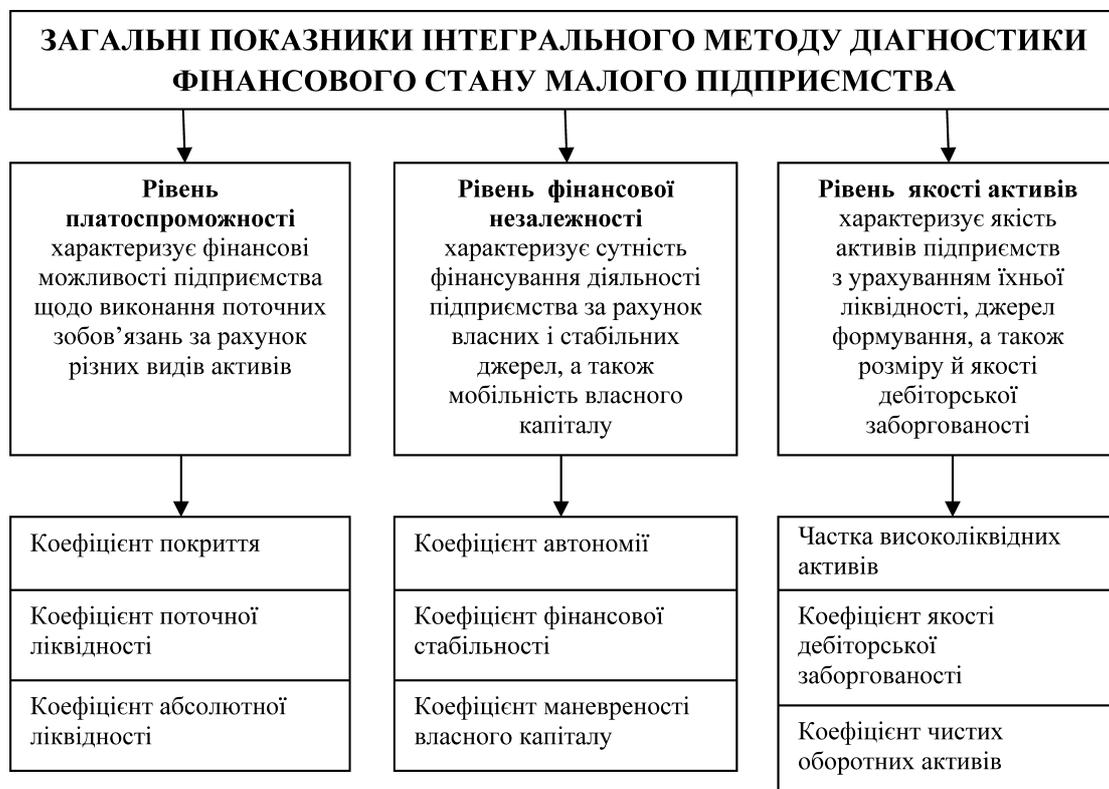


Рис. 5. Система показників інтегрального методу діагностики фінансового стану малого підприємства

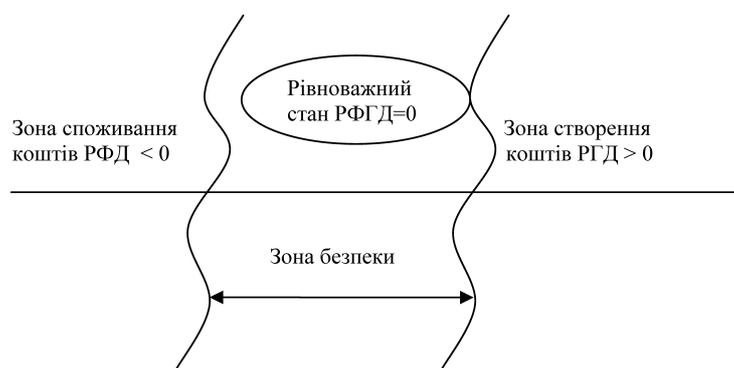


Рис. 6. Оцінка фінансового стану малого підприємства рівноважним методом

Таким чином, систематизація методів діагностики фінансового стану малого підприємства дає змогу встановити переваги й недоліки наявних методів, необхідність їхнього удосконалення з позицій поєднання позитивних сторін кожного методу й зручності їхньої практичної реалізації для управління фінансовим станом малого підприємства у потрібному напрямку.

Стійкий фінансовий стан малого підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому діагностику фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально і всебічно характеризують господарський стан малого підприємства.

Показники діагностики фінансового стану малого підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження своїх відносин з підприємством або встановлення таких відносин. У кожного з партнерів підприємства – власників, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності. Тому й показники діагностики фінансового

стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Висновки. Діагностика фінансового стану малого підприємства визначає результати його оцінки й стійкості функціонування (фінансового "здоров'я"), передбачає виявлення причин порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві, динаміки зміни їх впливу на перебіг фінансової "хвороби" підприємства.

Розуміння фінансового стану малого підприємства та його своєчасна діагностика забезпечать всебічне вивчення і представлення діяльності малого підприємства, що в подальшому дозволить виявляти нові тенденції в його роботі, що потребують внесення змін в оперативне управління його фінансовою і господарською діяльністю, а також буде спрямоване на покращення його ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Рибчак В.І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу / В.І. Рибчак // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 235-238.
2. Чубарева Л.І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Донецьк. – 2008. – 20 с.

УДК 336.717.3

ШУМІКІН С.О., к.т.н.,
ФЕДОРОВСЬКА В.В.
м. Запоріжжя

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуті різні підходи до економічної сутності, значення депозитних операцій комерційного банку, статистика депозитного ринку в Україні.

Ключові слова: банк, банківська система, депозит, класифікація, ефективність, значення.

Аннотация. В статье рассмотрены различные подходы к экономической сущности, значения депозитных операций коммерческого банка, статистика депозитного рынка в Украине.

Ключевые слова: банк, банковская система, депозит, классификация, эффективность, значение.

Abstract. The article describes the different approaches to economic substance, the value of commercial bank deposit transactions, statistics of deposit market in Ukraine.

Key words: bank, banking, deposit, classification, performance, value.

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування банківської системи необхідним є виконання її основної функції, а саме забезпечувати розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання грошових нагромаджень, доходів та збережень юридичних і фізичних осіб. Банки перетворюють їх у позичковий капітал, тобто в грошовий капітал, який

переважно надається в позику власникам на умовах повернення за оплату у вигляді процентів. Депозитна політика повинна бути взаємопов'язаною із кредитною політикою і забезпечувати реалізацію останньої. Саме такий підхід на сьогодні може забезпечувати ліквідність, фінансову стійкість і одночасно прибутковість банку.

Сучасна банківська практика характеризується великим розмаїттям вкладів, депозитів і депозитних рахунків. Це пояснюється прагненням банків в умовах сегментованого висококонкурентного ринку найповніше задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їх заощадження та вільні грошові капітали на банківські рахунки.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню окремих питань теорії та практики депозитної діяльності банків присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Герасимовича А.М., Васюренко О.В., Коцовської Р., Табачук В., Кириченко О., Лютото І.О., Солодкої О.О., Гладких Д., Бушуєвої І., Примостки Л.О., Мороза А.М., Шевченко Р.І., Шульги Н.П., Савлука М.І., Жукова М.М., Лаврушина О.І., Гросіан Р.К., Уайтінга Д.П., Усокіна В.М., Фишера І., Черкасова В.Є., Ширінської О.Б. та багато інших. Разом з тим, особливості депозитної діяльності на ринку роздрібних послуг практично не розкриті, що підвищує актуальність даного дослідження.

Метою статті є теоретичне та практичне дослідження особливостей депозитної діяльності банків із визначенням особливо гострих проблем, які постають перед банками України та визначення напрямів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Глумачення депозитних операцій в сучасній економічній літературі та на практиці мають неоднозначний характер. Так, О.П. Орлюк вважає, що депозитна операція – це договір між банком і клієнтом. Герасимович А. М. характеризує депозитні операції, як операції із залучення коштів на депозитні рахунки. Автори праці "Банковское дело: управление й технологии" (за редакцією А.М. Тавасієва) визначають, що депозитні операції банку – частина його пасивних операцій, результатом проведення яких повинен бути зріст (як мінімум, не допущення зменшення) тієї частини залучених коштів банку, котра формується за рахунок добровільного розміщення у нього клієнтами (фізичними та юридичними особами), а також іншими кредитними організаціями своїх тимчасово вільних грошей на узгоджених сторонами умовах саме у якості банківського депозиту.

Врублевський О. С. під депозитними операціями розуміє залучення грошових коштів або банківських металів від вкладників на їх рахунки в банку на договірних засадах або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ощадними (депозитними) сертифікатами. На думку В.Д. Лагугіна депозитні операції – це операції із залучення або розміщення коштів на депозит. Кожель Н.О. вважає, що до депозитних операцій банків слід віднести всі їхні операції щодо залучення заощаджень громадян, вільних коштів юридичних осіб, зокрема вкладення тимчасово вільних ресурсів одних банків в інші банки та в центральний банк.

Балабанова І. Т. визначає депозитні операції, як – операції банків по залученню грошових коштів юри-

дичних та фізичних осіб у вклади на визначений термін або до запитання.

Таким чином, досліджуючи сутність депозитних операцій слід відмітити, що більшість провідних вчених-економістів визначають категорію "депозитна операція" як залучення коштів на депозит, та лише деякі автори виокремлюють те, що сутністю проведення депозитних операцій є також аспекти проведення цих операцій.

Можна припустити, що головною причиною відсутності одного загальноприйнятого підходу до визначення сутності депозитних операцій є орієнтованість банків на подальше використання та управління депозитними ресурсами.

На підставі проведеного аналізу та узагальнення наукових підходів уточнимо сутність депозитних операцій. Вважаємо, що депозитна операція – це операції банку, щодо залучення грошових коштів, цінних паперів фізичних та юридичних осіб у валюті України або в іноземній валюті, та розміщення їх на рахунках банку, під певний відсоток, на певних умовах, визначених законодавством України, для акумулювання та зберігання їх банківською установою з обов'язковим поверненням цих коштів у визначені договором строки.

Принципи організації депозитних операцій:

- депозитні операції здійснюються таким чином, щоб сприяти отриманню банківського прибутку або створювати умови для отримання прибутку в майбутньому;
- у процесі організації забезпечується різноманітність суб'єктів депозитних операцій та поєднання різних форм депозитів;
- у процесі здійснення банківських операцій забезпечується взаємозв'язок і взаємоузгодження між депозитними і кредитними операціями за термінами і сумами;
- особлива увага в процесі організації депозитних операцій приділяється строковим депозитам, які сприяють підтримці ліквідності балансу банку;
- у процесі організації депозитних операцій з метою забезпечення ліквідності діяльності банку щодо залучених коштів юридичних та фізичних осіб формуються обов'язкові резерви згідно з чинним законодавством (банки прагнуть, щоб резерви вільних коштів були мінімальними);
- прагнення розширення спектра банківських послуг, підвищення якості й культури обслуговування клієнтів, що має сприяти залученню депозитів.

У банківській практиці депозити класифікують:

- за категоріями депонентів: депозити суб'єктів господарської діяльності, депозити фізичних осіб, депозити банків;
- за способом оформлення: іменні депозити, депозити на пред'явника;
- за строками використання: депозити до запитання, депозити на визначений термін (строкові), ощадні вклади.

Депозити за своїм економічним значенням можуть бути як пасивними, так і активними. Активні депозити – розміщення банківських коштів на вклади в інші банки. Депозитні операції можуть бути активними лише на міжбанківському кредитному ринку. Пасивні депозити – це кошти, залучені банком.

У зв'язку з тим, що склад юридичних осіб неоднорідний, вклади також можна класифікувати залежно від форми організації, суб'єкта економічних відносин, форми власності, характеру інвестицій та інших ознак.

Розміщення грошових коштів у депозити для фізичних та юридичних осіб дає можливість:

- одержання стабільного доходу в національній та іноземній валюті від визначених відсоток і на фіксований термін;
- встановлення оптимальних термінів виплати відсотків за внесок (щомісяця, щокварталу або після закінчення терміну дії депозитного договору);
- збільшення суми внеску протягом терміну дії депозитного договору;
- одержання гарантії своєчасного повернення коштів;
- використання депозитних протягом терміну дії в якості забезпечення, при необхідності одержання кредиту.

Процес управління депозитними операціями передбачає наявність комплексу стратегічних і тактичних заходів, які здійснюють комерційні банки з метою акумулювання тимчасово вільних грошових коштів клієнтів для створення власних кредитних ресурсів. Альтернативність варіантів проведення депозитних операцій стосовно конкретних юридичних і фізичних осіб забезпечує надійність і сталість джерел формування ресурсів банку.

Передумовою ефективного управління депозитними операціями є розширення мережі та видів депозитних рахунків, задоволення потреб клієнтів у різноманітних банківських послугах, надання гарантії вкладникам через систему страхування депозитів тощо. При цьому режим функціонування депозитних рахунків у банку має відповідати найвищим стандартам індивідуального обслуговування клієнтів і здійсненню депозитних операцій у спрощеному порядку.

Стратегічне управління депозитами передбачає урахування всього комплексу факторів, які створюють зовнішнє середовище для банківської діяльності та включає заходи, спрямовані на збільшення частки банку на ринку депозитів. До тактичних інструментів управління депозитними операціями належать заходи поліпшення внутрішньої організації депозитної роботи банку:

- удосконалення порядку виконання депозитних угод;
- поліпшення роботи персоналу банку, який займається пасивними операціями;

- впровадження нових форм роботи з клієнтами;
- зниження ймовірності ризику та нерациональних рішень і т. п.

Інакше кажучи, стратегічне управління депозитною діяльністю банку передбачає дослідження депозитного ринку, регулювання попиту і пропозиції на депозитні послуги. В основі тактичного управління депозитними операціями банку лежить, у першу чергу, налагодження чіткого моніторингу кількості та якості свого депозитного портфеля.

З метою забезпечення необхідної структури, обсягу і рівня витрат за депозитними зобов'язаннями банківський менеджмент застосовує різні методи управління залученими коштами – цінові та нецінові.

Цінові методи передбачають використання відсоткової ставки за депозитами як головного інструменту в конкурентній боротьбі за вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб. Підвищення пропонованої банком ставки дозволяє залучити додаткові ресурси, тоді як утримання або зниження депозитної ставки відбувається за умови перенасичення банку ресурсами чи відсутності прибуткових напрямків їх розміщення.

Для нецінових методів управління залученими коштами банку характерним є застосування різноманітних прийомів заохочення клієнтів, які прямо не пов'язані зі зміною депозитних ставок: реклама; підвищення рівня і комплексність обслуговування; розширення асортименту банківських продуктів; надання додаткових безкоштовних послуг; розташування філій у місцях, наближених до клієнтів; пристосування графіка роботи до потреб клієнтів.

Крім того, банки вдаються до таких прийомів, як проведення лотереї серед клієнтів, безкоштовна розсилка виписок по рахунках, відкриття депозитів новонародженим як подарунок від банку, обладнання безкоштовних автомобільних стоянок біля банку, встановлення банкоматів у публічних місцях, проведення безготівкових розрахунків за допомогою пластикових карток, надсилання клієнтам привітань і подарунків до свят від імені керівництва банку тощо.

Слід відзначити, що нецінові методи управління базуються на маркетингових дослідженнях того сегмента ринку, який обслуговується банком, вивченні потреб клієнтури, розробці нових фінансових інструментів та операцій. При цьому використання нецінових методів потребує значних витрат. Тому, обираючи метод управління залученими коштами, керівництво банку повинно порівнювати витрати, пов'язані з підвищенням депозитної ставки з витратами, які будуть супроводжувати впровадження нецінових прийомів. Проте на практиці ці два методи можуть застосовуватись паралельно.

Протягом 2012 року спостерігався висхідний тренд депозитів резидентів. Нарощування депозитної бази банків переважно забезпечувалось збільшенням

залишків депозитів сектору домашніх господарств, що свідчило про сталу довіру населення до банківської системи.

У 2012 році депозити резидентів зросли на 16,4% і на 01.01.2013 становили 572,3 млрд. грн. Упродовж року динаміка залишків за депозитами характеризувалася переважно щомісячним зростанням (крім січня і травня). У грудні відбулося рекордне зростання депозитів – порівняно з попереднім місяцем вони збільшилися на 30,0 млрд. грн., або на 5,5%. За рік залишки депозитів у національній валюті зросли на 14,2%, в іноземній валюті – на 19,3%. Зокрема у грудні депозити в національній валюті порівняно з попереднім місяцем зросли на 6,2% порівняно з 4,7% в іноземній валюті. Темпи приросту довгострокових депозитів у I півріччі уповільнювалися, а у II почали прискорюватися. За рік темпи приросту довгострокових депозитів становили 22,3%. Водночас залишки короткострокових депозитів за рік збільшилися на 22,1%, депозитів на вимогу – на 5,9%.

Депозити сектору домашніх господарств продовжували займати найбільшу питому вагу в структурі депозитів резидентів (64,5%, або 369,3 млрд. грн.) та зростали протягом усього року, забезпечивши приріст депозитів резидентів у цілому. З початку року приріст залишків коштів на рахунках домашніх господарств становив 58,9 млрд. грн., або 19,0% порівняно з 12,8% у 2011 році. Це забезпечило 73,1% від загального приросту депозитів резидентів за рік. У грудні порівняно з листопадом депозити домашніх господарств зросли на 7,5 млрд. грн., або на 2,1%. Більша частина приросту (82,2%) була забезпечена зростанням залишків на рахунках домашніх господарств у національній валюті. Приріст депозитів в іноземній валюті на 0,7%, відбувся переважно за рахунок збільшення депозитів у доларах США (на 0,8%). Серед депозитів домашніх господарств у національній валюті найбільше зросли залишки на рахунках до 1 року – на 6,4%, та на рахунках на вимогу – на 2,3 млрд. грн. У першу чергу це пов'язано із сезонним зростанням надходжень доходів населення, зокрема на зарплатні та інші соціальні картки. В іноземній валюті найбільший приріст був на рахунках від 1 року до 2 років – на 4,1%. У цілому протягом року спостерігалось прискорення темпів приросту довгострокових депозитів домашніх господарств, зокрема строком більше 2 років (до 27,6% порівняно з 24,6% у 2011 році) та короткострокових до 20,2% порівняно з 4,5% відповідно). Депозити на вимогу збільшилися за рік на 8,8%.

Загальний обсяг нових депозитів за 2012 рік становив 1499,0 млрд. грн., що було на 23,9% вищим, ніж у 2011 році. У грудні обсяги нових депозитів порівняно з листопадом збільшилися на 10,5% – до 161,0 млрд. грн., проте це залишалось вищим за середнє значення за попередні 12 місяців (122,7 млрд. грн.). Обсяги депозитів за 12-місячними кумулятивними даними за місяць збільшилися на 1,8% [2].

Сьогодні першочергова задача банків – повернення довіри вкладників до банківської системи в цілому і до конкретних банківських установ. Її вирішення можливе тільки за умов чіткого виконання банками договірних зобов'язань. Воно, в свою чергу, забезпечується ефективним управлінням ліквідністю та підтримкою достатнього рівня капіталізації. Все це є складовою депозитної політики банківських установ.

Перспективними методами удосконалення організації депозитних операцій комерційних банків є:

- застосування нових видів вкладів, зокрема, використовуючи досвід зарубіжних країн: pow-рахунки та удосконалий їх різновид – surepow-рахунки; депозитні рахунки грошового ринку з плаваючою ставкою відсотка; конверсійні, а також святкові, відпускні, податкові, дитячі;
- випуск банками нетрадиційних депозитних інструментів: чекових депозитів, банківських векселів;
- активне використання відсоткової політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;
- розширення обсягу строкових депозитів шляхом використання коштів спеціального призначення, які знаходяться на рахунках підприємств;
- удосконалення системи страхування депозитів та створення достатніх страхових резервів.

Також, на сьогоднішній день, є перспективним шлях лібералізації умов депозитних договорів, розробки максимально гнучких універсальних продуктів, що дозволяють клієнтові вільно вносити кошти на рахунок та знімати їх, за необхідності конвертувати валюту вкладу тощо. Ринку має бути максимально клієнто-орієнтованим.

Висновки. При формуванні ресурсів банк повинен швидко реагувати на потреби клієнтів з метою їх залучення, орієнтуючись на міжнародні стандарти, практику діяльності провідних банків світу у сфері розширення банківської діяльності й за рахунок нетрадиційних депозитних операцій та послуг. Успіх функціонування комерційного банку залежить від постійного аналізу коштів, які знаходяться на депозитних рахунках, постійній роботі з клієнтами, гарному обслуговуванні, а також потрібно враховувати досвід страхування депозитів західних країн, бо це ще один із важливих елементів, який сприяє покращенню діяльності банку в сфері депозитних операцій.

Стабільний депозитний портфель забезпечить банку не тільки приплив коштів, а також буде формувати репутацію надійності, адже банківський бізнес – це особлива сфера діяльності, в якій довіра вкладників є ключовим фактором.

З метою підвищення ефективності депозитної діяльності банків України пропонуємо використати

індикатори, які повинні сигналізувати про ймовірність кризового стану депозитної діяльності банку, з метою подальшого застосування системи швидкого реагування а також механізми взаємодії між клієнтами та банком з негативними наслідками для визначення “слабких” місць депозитного обслуговування.

Лише комплексний підхід до депозитного обслуговування клієнта буде сприятиме підвищенню якості та ефективності депозитної діяльності банку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз банківського ринку 2011 року [Електронний ресурс] / Форум Провідних Міжнародних Фінансових Установ. – Режим доступу: http://www.flifi.org.ua/files/documents/50071/FLIFIjointreport_february12_ukr_22.0_2.12.pdf. – Назва з екрану
2. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс] / офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=A20F5AF5DB54047A960_7F055D51FDCB1?id=109908. – Назва з екрану
3. Качмарек П. Банкір: Прибутковість депозитів ще зменшиться, але не суттєво / П. Качмарек // Дзеркало тижня. – 2010. – № 25 (805), 3-9 липня. – С. 34-37.
4. Кутідзе Л. Структура залучення фінансових ресурсів комерційним банком: деформація під впливом світової фінансової кризи / Л. Кутідзе, О. Гранько // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 131-139.
5. Сімонова О. Л. Модель управління якістю депозитних послуг комерційного банку / О. Л. Сімонова // Банківська система України: теорія і практика становлення. Зб. наук. праць в 2 т. – Суми: Ініціатива, 2007. – Т. 2. – С. 520-528.

ЗМІСТ

<i>Андрєєв М.В.</i> Збурені процеси ризику та слабо керовані процеси марковського відновлення в задачах страхування (м. Київ)	3
<i>Задорожна Р.П.</i> ПРО українських емітентів: ретроспективний аналіз (м. Біла Церква)	9
<i>Іващенко О.В., Гельман В.М.</i> Забезпечення фінансово-економічної безпеки держави (м. Запоріжжя)	13
<i>Ігнатов Л.М.</i> Пріоритетність в управлінні: суспільно-економічний аспект (м. Вінниця)	17
<i>Карпенко А.В., Біленко О.В.</i> Проблеми та напрямки розвитку молодіжної політики в Україні (м. Запоріжжя)	24
<i>Кирилова Л.І., Семенова В.В.</i> Принципи діагностики кредитної діяльності комерційного банку: прикладний аспект (м. Запоріжжя)	28
<i>Ларіков В.Ю.</i> Податкові аспекти різних форм реорганізації підприємств (м. Луганськ)	33
<i>Нестеренко Н.В., Желєзняк О.Л.</i> Управління грошовими потоками підприємства як засіб забезпечення його фінансової стабільності (м. Запоріжжя)	37
<i>Нестеренко Н.В., Колякіна О.А.</i> Визначення фінансової стійкості підприємства: альтернативні алгоритми (м. Запоріжжя)	42
<i>Нестеренко Н.В., Стаценко А.В.</i> Керівництво депозитною політикою банку як засіб забезпечення його ліквідності (м. Запоріжжя)	47
<i>Нікітін Ю.О., Рукас-Пасічнюк В.Г.</i> Механізм мотивації персоналу підприємств водного транспорту України – перспективи розвитку (м. Київ)	51
<i>Нікітін Ю.О., Шпонька Т.О.</i> Методи управління підприємством в умовах невизначеності (м. Київ)	58
<i>Пастухова В.В., Бичков О.О.</i> Забезпечення стійкого розвитку підприємства на засадах відповідального управління (м. Харків)	62
<i>Салига С.Я., Гнеушева В.О.</i> Структура витрат домогосподарств України як засіб визначення рівня життя населення країни (м. Запоріжжя)	67
<i>Сахно О.В.</i> Медичне страхування як інструмент реформування медичної сфери в Україні: проблеми та перспективи застосування на сучасному етапі (м. Біла Церква)	71
<i>Шумікін С.О., Льїнська І.В.</i> Проблеми формування та методи управління золотовалютними резервами різних країн: порівняльний аналіз (м. Запоріжжя)	74
<i>Шумікін С.О., Раєнко С.О.</i> Методи діагностики фінансового стану малого підприємства (м. Запоріжжя)	79
<i>Шумікін С.О., Федоровська В.В.</i> Депозитна політика комерційного банку в Україні (м. Запоріжжя)	85

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

Вимоги до оформлення матеріалів, які подаються до “ВІСНИКА”
Київського інституту бізнесу та технологій

Стаття повинна бути структурована і, відповідно до останніх вимог Департаменту атестації кадрів Міністерства освіти, науки, молоді та спорту України, мати такі елементи:

- 1) постановку проблеми у загальному вигляді;
- 2) аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми;
- 3) формулювання мети статті;
- 4) виклад основного матеріалу з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- 5) висновок і перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Стаття супроводжується:

- 1) рецензією кандидата, доктора наук (для магістрів та аспірантів – наукового керівника);
- 2) супровідним листом від організації, де працює автор;
- 3) відомостями про автора (авторів) (прізвище, ім'я, по батькові, рік народження, науковий ступінь та вчене звання, коло наукових інтересів, посада, місце роботи, службова адреса, адреса електронної пошти, службовий і домашній номери телефонів);
- 4) електронним носієм інформації (дискета або диск), на якому розміщуються **дві копії** вищезазначених матеріалів (стаття, анотації, відомості про авторів).

Обсяг статті повинен бути в межах від 20 тис. знаків (0,5 др.ак.) до 26 тис. знаків (0,65 др.арк.).

Стаття готується у текстовому редакторі Microsoft Word у такому порядку:

- 1) індекс **УДК** (правий верхній кут, жирний шрифт);
- 2) ініціали, прізвище автора (авторів) (правий верхній кут, курсив, жирний шрифт);
- 3) місце роботи, електронна адреса авторів;
- 4) назва статті (посередині, великими літерами, жирний шрифт); (між місцем роботи і назвою один інтервал);
- 5) анотація українською та російською мовами (повинна бути змістовною, а не декларативною); (між назвою статті і анотацією один інтервал);
- 6) після анотації ключові слова (**ключові слова** жирним шрифтом, самі слова звичайним);
- 6) анотація з ключовими словами англійською мовою. Має починатися іменем, прізвищем автора та назвою статті (жирний шрифт).
- 7) сам текст (через інтервал після анотації англійською мовою).

Оформлення статті

- 1) Поля: зверху, знизу, зліва, справа – 2 см.
- 2) Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт., міжрядковий інтервал – 1,5.
- 3) розділи статті виділяються жирним шрифтом;
- 4) при цитуванні – кінцеві посилання (в тексті посилання оформити наступним чином: [1, с.50];

Оформлення списку літератури

- 1) Список літератури подається відповідно до порядку посилання, згідно останніх вимог ВАК України наступним чином:
 1. Мамардашвили М. Введение в философию / Мераб Мамардашвили. Мой опыт нетипичен. – СПб.: Азбука, 2000. – 400 с. – ISBN 5-267-00287-9.
 2. Сумерки богов / [сб. первоисточников / сост. и общ. ред. А. А. Яковлева]. – М.: Политиздат, 1990. – 398 с. – (6-ка атеистической лит.).
 3. Перспективы метафизики: Классическая и неклассическая метафизика на рубеже веков: Российский гуманитарный научный фонд Международная Кафедра (ЮНЕСКО) по философии и этике СПб Научного центра РАН; ред. Г. Л. Тульчинского и М. С. Уварова. – СПб.: 2000. [электронный ресурс] / Г. П. Тульчинский, М.С. Уваров, Д. Н. Козырев, С. С. Гусев, Г. М. Бревде // Режим доступа: <http://ru.philosophy.kiev.ua/library/uvarov/perspmet/index.html>.

4. Хайдеггер М. Основные понятия метафизики / М. Хайдеггер; пер. и примечания А.В. Ахутина и В.В. Бибихина // Вопросы философии. – 1989. – № 9. – с. 116-163.
 5. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: Философия духа: в 3 т. / Г.В.Ф. Гегель – М.: Мысль, 1977 – Т.3. – 471 с.
- 2) Слово література розташовується через інтервал після тексту, посередині, курсивом, жирним шрифтом.
 - 3) Джерела розташовуються у стовпчик.

Відповідальність за підбір, точність наведених на сторінках збірника фактів, цитат, статистичних даних, дат, прізвищ, географічних назв та інших відомостей, а також за розголошення даних, які не підлягають відкритій публікації, лягає на авторів опублікованих матеріалів. Передрукування матеріалів, опублікованих у збірнику дозволено тільки зі згоди авторів та видавця.

Увага!

- Невідповідність оформлення статті наведеним вище вимогам може бути **приводом відмови у публікації**. Редакція повідомляє авторів тільки про рішення з приводу публікації. Редакція не рецензує і не редагує подані матеріали, і, у випадку відмови в публікації, не повертає рукопис і не вступає в теоретичні дискусії. Рішення з приводу публікації приймаються протягом одного місяця від дня реєстрації рукопису.
- Не допускається включення у список літератури навчальних посібників, підручників, методичних рекомендацій.

ВПЕВНЕНІСТЬ І ДОВІРА

III-IV РІВЕНЬ АКРЕДИТАЦІЇ

KiBiT
КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ



WWW.KIBIT.EDU.UA

- ЕКОНОМІКА
та ПІДПРИЄМНИЦТВО
- МЕНЕДЖМЕНТ
і АДМІНІСТРУВАННЯ
- ПСИХОЛОГІЯ

- ПІДГОТОВКА
ДО ЗОВНІШНЬОГО
НЕЗАЛЕЖНОГО
ОЦІНЮВАННЯ

(044) 430 1577
(044) 353 4242

ВИПУСКНИКИ КУРСІВ ЗАРАХОВУЮТЬСЯ до КІБІТ НА ПІЛЬГОВИХ УМОВАХ

WWW.KIBIT.EDU.UA