



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



Agenda Publishing House,
United Kingdom

ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW: PROBLEMS AND PROSPECTS

Collection of scientific articles

Volume 2

List of journals indexed



Submitted for review in

Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)



Agenda Publishing House,
United Kingdom
2015

Agenda Publishing House, United Kingdom

ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW: PROBLEMS AND PROSPECTS

Science editor:

Drobyazko S.I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor of RANH

Reviewers:

Carmine Bianchi

Full Professor in Business & Public Management University of Palermo (Italy)

Jill (Solomon) Atkins,

*Professor of Accounting & Financial Management, Henley Business School
(Reading, United Kingdom)*

Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles. Vol. 2. - Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015.- 308 p.

ISBN 978-617-7214-07-5

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Economics, management, law: problems and prospects" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-617-7214-07-5

© 2015 Copyright by Agenda Publishing House®

© 2015 Authors of the articles

© 2015 Drobyazko S.I.

CONTENT

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT	7
Beňušová J. CASH POOLING – EFFECTIVE TOOL FOR OPTIMIZATION AND MANAGEMENT OF INTERNAL BUSINESS RESOURCES.....	7
A. Harumová, E. Hyránek, E. Dengova. FINANCIAL DECISIONS OF MANAGERS DURING THE CRISIS.....	11
Londák J., Hyránek E. INVESTMENT PROJECTS EVALUATION BY USAGE OF REAL OPTIONS.....	18
Brezhnyeva-Yermolenko O.V., Vashchenko D.V. FINANCIAL RELATIONS OF BUSINESS SOCIAL PARTNERSHIP: THEORETICAL VIEW.....	22
Vankovych D.V., Demchyshak N.B. BUDGETARY-TAX REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY: THEORETICAL-METHODOLOGICAL ASPECTS.....	25
Vyshyvana B.M., Tereshko O.M. OVERSIGHT MECHANISM IN UKRAINE.....	30
Vovk V.Y., Zhezherun Y.V. THE MAIN DIRECTIONS IN STABILIZATION OF THE EXCHANGE RATE IN UKRAINE.....	34
Vyadrova N.G. THE BANK STRATEGY IN THE ASSETS AND LIABILITIES MANAGEMENT.....	38
Glushchenko O.V. FINANCIAL BEHAVIOUR OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS IN TIMES OF CRISIS.....	41
Zakhidna O.R., Buhil S.Y. IMPACT ON BUDGET REFORM IMPLEMENTATION CITY BUDGET OF LVIV.....	48
Zolotaryova O.V. MOBILITY OF EMPLOYEES OF FINANCIAL INSTITUTIONS: ITS FACTORS, ADVANTAGES AND PRIORITY DIRECTIONS OF INTENSIFICATION.....	51
Zorya S. P. STATE MONEY SUPPLY AS THE BASIS FORMING OF MONETARY POLICY..	54
Losiev A.S. SYSTEMATIZATION OF STUDY METHODS THE ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES.....	57
Koverza V.S. TRANSFORMATION RISKS BANK OF RESOURCES.....	61
Kulchytskyi M. I., Zabrotska O. V. STRATEGY OF PUBLIC REGIONAL POLICY UKRAINE IN THE CONTEXT OF FINANCIAL DECENTRALIZATION.....	64
Malinina A.I. CHARACTERISTICS OF BASIC METHODS OF INTEREST RATE RISK MANAGEMENT AND FEATURES OF THEIR APPLICATION IN UKRAINE.....	74
Mykulyak O.V., Tereshko O.M. STRATEGY AND TACTICS OF DECISION-MAKING IN FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE.....	78
Mishchenko S.V., Naumenkova S.V. THE ROLE OF STATE BANKS IN ENSURING THE STABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM.....	83
Nazarchuk N.P. MORTGAGE LENDING AS A PROMISING AREA OF LENDING IN RUSSIA.....	86
Nechyporuk O. A SECURITIES MARKET: CURRENT STATE, PROBLEMS AND TRENDS	89
Nikitenko K. TOPICAL ISSUES OF UKRAINE FINANCIAL REFORM.....	93
Penkal N.A. COMMON RISKS FOR BANKING AND INSURANCE INSTITUTIONS.....	96
Shymkiv S.A. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMATION OF INSURANCE RATES IN SOCIAL INSURANCE AGAINST ACCIDENTS AND THEIR FEATURES.....	99
Yukhimenko V.M. THE DEVELOPMENT OF SOLVENCY SYSTEM OF INSURANCE UNDERTAKINGS IN THE EUROPEAN UNION.....	102
5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	108
Veysel A.A. RESPONSIBILITIES FOR THE PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS – BULGARIAN PRACTICE.....	108
Akimova N.S., Govorukha O.O. WAYS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNT OF PROPERTY ASSET OF JOINT-STOCK COMPANY.....	110

Vasylyuk M.M.	INFLUENCE OF QUALITY OF AUDIT IS ON HIS PLACE IN PUBLIC ACTIVITY	113
Gedz M.Y.	MODERN ASPECTS OF AUDITING CLASSIFICATION BY OBJECTS	117
Kalabukhova S.V., Kuzminska O.E., Abesinova O.K.	FOREIGN APPROACHES TO RATIOS CLASSIFICATION FOR FINANCIAL STATEMENTS ANALYSIS	119
Pihosh V.A.	ADAPTATION PLAN ACCOUNTS TO NATIONAL BUDGET INSTITUTIONS OF ACCOUNTING	123
Porokhnavets Ya.A.	ECOLOGIZATION OF ACCOUNTING SYSTEMS OF ENTERPRISES OF USES NATURAL RESOURCES	126
Resler M.V.	HUMAN CAPITAL: THE PROBLEMS OF ACCOUNTING IN RECOGNITION	129
Samborska-Muzychko I.O.	CUSTOMER TRUST INDEX AS AN INSTRUMENT OF STRATEGIC ANALYSIS.....	133
Tyutyunnyk Y.M., Dorohan-Pysarenko L.O., Tyutyunnyk S.V.	GENERALIZATION OF METHODOLOGICAL DIRECTIONS OF EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES	136
Shepel I.V.	PROCEDURE INDEXING WAGES TO EMPLOYEES	140
6.	TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM	144
Palaz E.B.	NON-RESIDENT RENTAL INCOME TAXATION IN GERMANY AND THE UK	144
Kmit V.M.	TOPICAL PROBLEMS OF REFORMING OF THE TAX SYSTEM IN UKRAINE	147
Kuzmenko V.V., Molodykh V.A.	INTERNATIONAL EXPERIENCE OF USING FISCAL INSTRUMENTS TO COUNTER THE UNDERGROUND ECONOMY	153
Saydulaev D., Kurbanov S.A.	THE ROLE OF TAX INCENTIVES IN THE STATE'S ECONOMY	156
Pukhyr S.T.	NORMATIVE BASE IN THE SYSTEM OF PROVIDING REFORMS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT	160
Tverdokhlibova D.V.	ASSESSMENT OF REVENUES OF THE UKRAINE'S CONSOLIDATED BUDGET FROM CREDIT AND DEPOSIT TRANSACTIONS.....	164
Tokmacheva N.V.	MODERN PROSPECTS OF DEOFFSHORIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY: REASONS, PURPOSES, MECHANISMS.....	168
7.	ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	172
Demchenko N.V., Kozyryeva O.V.	MAINTENANCE OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION	172
Ismailova Sh.T.	FOOD SECURITY IN THE EXPANSION OF RUSSIAN ECONOMIC SANCTIONS.....	175
Orekhova K.V., Kucheryavenko I.V.	LEGALIZATION FOR WEAPONS IS THE DIRECTION OF UKRAINE'S NATIONAL SECURITY	178
Bulkot A.V., Rasniuk I.V.	INTERNAL CONTROL OF COMPLEX SYSTEM AS THE FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS AT THE ENTERPRISES, INSTITUTIONS, THE ORGANIZATIONS.....	182
Chirva J.E., Bugrimenko R.M., Smirnova P.V.	SYSTEMATICS METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING ECONOMIC SECURITY	187
Butaeva A.T., Esetova A.M.	DEVELOPMENT FRAMEWORK OF ECONOMIC SECURITY INVESTMENT PROJECTS IN BUILDING	191
8.	MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	195
Burkina N.V., Naumova M.A.	FINDING THE RELIABILITY RATING OF THE UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES USING CLUSTER ANALYSIS AND CCR MODELS.....	195
Ivanyuk Kh. Yu.	MATHEMATICAL MODEL RANKING OF THE JOB COMPETENCES FOR AUDITOR'S KNOWLEDGE ASSESSMENT.....	198
Matsikanych I.M.	USING THE CLUSTER ANALYSIS METHOD FOR ANALYSIS OF INNOVATION ACTIVITIES UKRAINE IN THE REGIONAL SECTION	202

Roman V.I. SOLUTION OF OPTIMIZATION PROBLEM OF SERVICES LOCATION IN THE CITY WITH FUZZY LOGIC MODELING OF EXPECTED PROFIT	206
9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	210
Sleptsov V.A. DECENTRALIZATION OF THE BUDGET FINANCIAL RESOURCES AREAS OF STRENGTHENING BUDGET AUTONOMY AND FINANCIAL INDEPENDENCE OF LOCAL GOVERNMENT	210
Smirnova N.V. A NEW LOOK AT THE IMPLEMENTATION PROCESS OF TECHNOLOGY TRANSFER AT THE ENTERPRISES OF MINING-METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE	213
Stepanova L.B. PARTICIPATING OF UKRAINE IN FORMING INTERNATIONAL TRANSPORT CONNECTIONS.....	217
10. LAW	224
Gullerová M., Pšenková J. EXTENSION OF COLLECTIVE AGREEMENTS AS A TOOL TO ACHIEVE THE SAME LEVEL OF PROTECTION FOR EMPLOYEES WORKING IN ENTERPRISES WITHIN THE SAME INDUSTRY IN THE SLOVAK REGIONS	224
Nemesh P.F., Leiba E.V. RESTORATION OF THE PROCEEDINGS AS A SECURITY TOOL PROCEDURAL CIVIL PROCEDURE	228
Majurov N.P., Shilova A.E., Majurov P.N. ON THE CLASSIFICATION OF HUMAN RIGHTS GURANTEES	230
Musiienko O.P. SETTLEMENT OF CONFLICTS OF INTEREST UNDER THE NEW LAW OF UKRAINE «ON PREVENTION OF CORRUPTION».....	235
Ternushchak M.M. FEATURES MECHANISM IMPLEMENTATION OF PROCEEDINGS ON PUBLIC COMPLAINTS IN ACCORDANCE THE RULES OF LAW «ON APPEAL OF CITIZENS».....	238
Tkachuk O. TASK OF CASSATION IN CIVIL JUDICIAL PROCEEDINGS OF UKRAINE.....	240
11. TOURISM ECONOMY	244
Lutay A.P. MODERN SYSTEMS OF AUTOMATION OF MANAGEMENT IN HOTEL BUSINESS OF UKRAINE	244
Mukhina N.A., Pochechun O.I. METHODOLOGY OF MAKING MANAGERIAL DECISION IN RELATION TO OPTIMIZATION OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF TRANSPORT CONSTITUENT IN COMPLEX TOURIST PRODUCT.....	247
Sharabidze N.R. SWOT-ANALYSIS OF A NATIONAL TOURIST PRODUCT- KUTAISI	251
Iastremska O.O. ORGANIZATIONALLY-CULTURAL MUTUAL RELATIONS OF TOURIST COMPANIES IN INTERNATIONAL TOURISM	254
12. MANAGEMENT	258
Kremeňová I., Beňušová J. COACHING-MODERN APPROACH TO HUMAN RESOURCES MANAGEMENT.....	258
Rolf Karbach. OUTLINING A CONCEPTUAL FRAMEWORK OF LEADERSHIP COMPETENCIES.....	263
Hapak N.M., Bojko Y.M. BUSINESS ADMINISTRATION AND MANAGEMENT: COMMUNITY AND DIFFERENCE OF SIGNS	268
Andreeva T.E., Getman O.A. DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AS A TRANSFORMATIONAL SHIFT TO A NEW LEVEL.....	271
Kozak A.I. THE ANALYSIS OF CROSS-CULTURAL PROBLEMS AND STRATEGIC OPPORTUNITIES AND THREATS OF HUAWEI'S INVESTMENT INTO LATIN AMERICA	278
Glebova A.O., Korsunskaya M.Y. MANAGE DASHES ENTERPRISE IN TERMS OF BUSINESS ENVIRONMENT.....	284
Mazorenko O.V. LOGISTICS CUSTOMER SERVICE AS A SOURCE OF COMPETITIVE ADVANTAGE.....	289

Sahaidak-Nikitiuk R.V.	SCIENTIFICALLY-PRACTICAL BASES OF LEVEL FLOW PROCESSES MANAGEMENT IN PHARMACY	292
Sukhorukova O.A.	MANAGERIAL INNOVATIONS IN PUBLISHING BUSINESS	295
13. MARKETING		300
Polishchuk I.I., Polishchuk R.I.	BRAND CONCEPT FORMATION IN THE SYSTEM OF MOVING GOODS.....	300
Rubashka V.P.	MARKETING INNOVATION	303

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Beňušová J.

Engineer, Researcher

Department of communications,

Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications

University of Žilina (Žilina, Slovakia)

CASH POOLING – EFFECTIVE TOOL FOR OPTIMIZATION AND MANAGEMENT OF INTERNAL BUSINESS RESOURCES

In the current era of increasing market saturation and tightening competition of commercial banks, it is important for banks to retain the clients. One of the forms of retaining the existing client or obtaining a new one is the development of new sophisticated products that are particularly specific for segment of corporate clients. One tool that enables an effective cash management process is the cash pooling. It helps companies with capital ties to move to central management of funds while achieving more favorable interest rate.

Keywords: cash management, cash pooling, commercial bank.

1. INTRODUCTION

Financing of the business sector (and related issues) is an important part of banking. We can say that key areas – development and innovation of banking products, their use and customer satisfaction – are overlapped.

Currently, within era of market saturation and tightening competitive struggle, banks utilize all opportunities to retain clients. One possibility is the introduction of new refined and specialized products. Nowadays, the important share of Slovak and foreign markets is hold by Cash management and its main component Cash pooling as a tool of enterprise cash management.

These products are present on banking market since the second half of the nineties, although the expansion is observed only recently. This fact is closely related to changes in bank ownership structure, increasing pressure to reduction of costs of bank loans and changing the structure of major companies. Cash pooling has a positive impact on the economy of company, and thereby it increases the company value and its competitiveness.

1.1 Methodology and aim of the article

The goal of the article is to introduce the fundamentals of cash pooling as an effective tool for enterprise cash management and to indicate the possibilities of obtaining financial business resources. This article was processed with help of scientific publications and magazines as well as the internet resources. Standard scientific methods, such as abstraction, comparison, inductive and deductive methods were used to achieve the main goal.

1.2. The causes of generation of new products in the banking sector

New banking products and services are created due to the increasing pressure of competition in banking. This trend can be observed in the banking sector in recent years, when banks are forced to devote more and more time for creation and development of new products and services that satisfy the client needs. On the other hand, the development of new banking products creates not only the competitive environment but also generates a growing influence of “financial counselors”, who are selected from professionals of financial sector with long-term experience. In particular, large companies can exert pressure on banks and thus force them to create new products and services that would not be offered by the banks under other conditions. Such pressure lead to introduction of “Cash management products”, “Cash pooling” as a tool for optimization of enterprise cash. A problem can occur within the introduction of new banking products related to simple copying of products and prevention of such activity. It is not difficult to create identical or improved product or service by competitive bank in short time after the initial introduction. Despite the issues related to implementation of new products and services, their development and introduction is vital for the development of financial companies and their market position.

2. CASH POOLING

Cash pooling belongs to financial tools of cash management that allow multinational companies to gather funds on various bank accounts in different banks in different countries. This fact causes transactions on individual accounts, increasing costs for maintaining these accounts and prevents seeing the overall financial position of the whole group. In such case, a certain degree of centralization is necessary, where the parent company exercises control over cash balance of its affiliates and their relationship with banks. This prevents the situation when e.g. the one affiliate invests surplus funds on financial market and another affiliate needs to take out a loan from bank. The principle of cash pooling is that there is a joint account which shares free funds among all branches. Affiliates that have surplus financial resources can provide these to others with insufficient funds. The goal of cash pooling is to effectively manage the cash on bank accounts and to minimize interest costs and fees related to banking services. Cash pooling is most commonly used in the following cases:

- Cash pooling systems with centrally maintained account within a single legal entity, owning several bank accounts that are used for different purposes (customer payments, supplier payments, wages etc.);
- Cash pooling systems that will be used internally within the enterprise (within a single legal entity with its own corporate division accounts);
- Type of cash pooling, in which individual companies, groups or corporations bring their accounts into the pool (more legal entities involved in the cash pooling).

2.1. SWOT analysis of cash pooling

The essence of SWOT analysis is to identify key strengths and weaknesses of the product in relation to the bank and the company. The SWOT analysis characterizes the benefits and disadvantages of the cash pooling application in the enterprise, benefits for banking institutions, future possibilities for company/bank, and threats associated with the use and provision of cash pooling.

Table 1

SWOT analysis of cash pooling from the perspective of commercial bank

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> • offer of new, comprehensive product • financial stability of bank • lower administrative burden • credit risk mitigation 	<ul style="list-style-type: none"> • need of education for bank employees • less need for credit products by client, resulting in smaller interest income from provided loans • modernization of bank information system is necessary, which represent additional costs
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> • increasing confidence of bank from the perspective of client • increase in number of new corporate clients, which are key for the bank business • increase in number of retail clients • bank will strengthen its position within payment system 	<ul style="list-style-type: none"> • short-term decrease in interest income, related to weaker economic performance of the bank • risk of copying the product by competitive banks • risk of losing the client (when the required product is provided by competitive bank)

Source: Author

Based on the SWOT analysis of cash pooling (Table 1) we can conclude that for the bank, as the provider of cash pooling, is quite difficult to implement this product in its portfolio, as it brings the requirement to improve the information system and reducing interest earnings from provided loans. On the other hand, it is a great benefit for the bank to provide clients with such a sophisticated product, because it leads to the growing customer base and ultimately to revenues. Bank, like any business entity, aims to make profit and to ensure a stable market position. To achieve such goals, the bank has to offer products that are demanded from customers and follow the current economic development. For this reason, banks constantly develop new products to satisfy needs of their clients.

The cash pooling is especially important for enterprises due to the ability to improve and optimize financial flows within companies operating in one country and simultaneously manage financial flows of internationally connected enterprises. For these the implementation of such product represents the reduction of difficulties which may arise in cross-border monetary transfers.

SWOT analysis of cash pooling from the perspective of company (Table 2) shows that such company has better control of the internal cash flow situation due to the implementation of cash pooling. It has an overview of all transactions within the group through the main account of pool manager. First of all, company reduces its liquidity costs and financial costs and thereby uses the cash more productively. In the view of risk, it is necessary to recognize the fact that certain types of cash pooling may not be permitted in some countries. Thus, companies with international operation consisting of parental company in one country and its subsidiaries in other countries have to verify prior the implementation of cash pooling that it is not prohibited in certain country. This condition can cause complications in the process of implementation and the company will be forced to work without cash pooling.

Table 2

SWOT analysis of cash pooling from the perspective of business sector

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> • reduces the cost of liquid assets • more efficient use of cash • interest savings 	<ul style="list-style-type: none"> • stronger bonds with the bank • in the case of certain tax legislation is the implementation of cash pooling administratively burdening
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> • possibility to use the acquired available financial resources • better control of internal and intra- holding cash flows 	<ul style="list-style-type: none"> • possible limitations of control over financial flows • possible supply of disadvantageous bank products

Source: Author

When considering the weaknesses we need to clarify the fact that if the company has international presence and connected companies are located in several countries, it runs a risk of spending more time and energy to the implementation of cash pooling. Tax and legislative regulations may vary in different countries, which can ultimately cause higher administrative burden. Threat to the enterprise in the implementation of cash pooling is the disloyalty of some banks that do not properly evaluate the client's current situation and can offer him a disadvantageous product beyond the client's expectations.

3. THE PROCESS OF IMPLEMENTATION OF CASH POOLING IN ENTERPRISES

Table 3

Steps of cash pooling implementation

Implementation steps		Activities
1	Evaluation of current status	information analysis for the whole group - the structure of bank relationships, cost-benefit analysis
2	Analysis of internal factors	capital increase, dividend distribution, internal loans, current payment terms
3	Analysis of external factors	review of tax and legal aspects, periodic reports, capital controls at the national level, the choice of banks
4	Analysis of documentation and contracts	cash pooling agreement, the intragroup financing (lending) agreement, fixing interest rates and limits
5	Implementation of cash pooling into operation	Daily coordinated involvement to the current cash management structures, engaging in in-house (intragroup, internal) banks

Source: [6]

The implementation of cash pooling itself and adjustment to the conditions of a particular company can be considered as complex. It may take from few months to several years, given the complexity cash pooling structure. Companies must reassess certain internal and external factors during the implementation:

- Internal factors: the company's strategy, national/international organizational structure of the company, the internal politics of capital, dividend policy, internal loans;

- External factors: legal and tax requirements and regulations, banking services, costs, exchange rate risks, currency risks.

4. TYPES OF CASH POOLING

Cash pooling can be divided according to several criteria and the options of banks. In terms of technical performance, there are two basic types of cash pooling:

- physical pooling (also called cash concentration),
- notional pooling.

According to fact whether the accounts are in one or more countries, there are:

- domestic pooling,
- cross-border pooling.

In terms of balancing the account equation in one or more currencies, there are:

- single-currency pooling,
- multi-currency pooling.

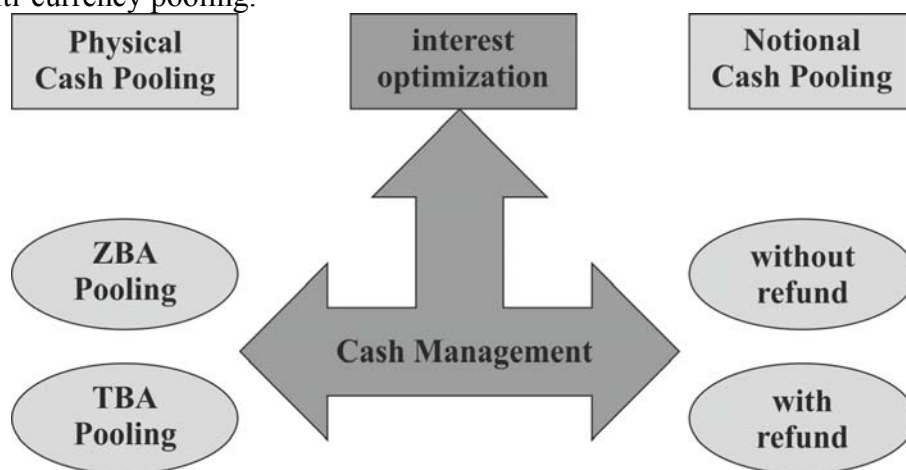


Figure 1. Overview of the main cash pooling structures

Source: [1]

Cash pooling is largely influenced by changing legislation of countries which resulting in its constantly developing modifications. In the Slovak Republic the cash pooling is not a standardized bank product, but rather is “tailored” to client's needs. Realization of cash pooling can be divided into two basic versions:

- Physical pooling (cash concentration),
- Notional pooling.

Table 4

Comparison of notional and physical TBA cash pooling

	Notional cash pooling	Physical cash pooling
Classification of activities	Pooling of resources	Provision of a loan
Transfer of funds	No physical transfer of funds, credit and debit balances are accounted fictionally	Physical transfer of funds to the main cash pooling account.
Country of origin of linked account	The legislation limits the possibility of guarantees for crisis	More liberal legislation
Documentation	Complex documentation, the subject of protracted negotiations is agreement on cross-guarantees	Standard: Agreement on cash pooling
Administrative burden	Fictional transfers – only the accounting of interest paid/received based on the bank statement	Physical transfers – daily accounting of receivables and liabilities

Source: [2]

5. CONCLUSION

In today's highly competitive and constantly evolving environment it is essential to seek new ways of achieving savings and finding ways to optimize processes. For each enterprise it is

necessary to have funds which tries to use as efficiently as possible. One of the specific tools, which can be used to effectively manage the available resources in the company is the cash management. In the economic environment of company it is quite difficult to determine a reasonable rate of cash, because available cash, which is not used efficiently, does not bring any added value. The company waives the possibility of investing in other forms of assets and thereby also waives the possibility of higher returns. For this reason, the management of liquidity uses cash pooling, where the main benefit is the interest optimization.

Acknowledgements: This paper is supported by the project VEGA No. 1/0748/14; VEGA No. 1/0733/15, 2/KS/2015

References:

1. Řezňáková M. et al. Řízení platební schopnosti podniku - Prague: Grada Publishing, 2010. - 134 p. ISBN 978-80-247-3441-5
2. Medveď J., Kováčová Z. Finančný a bankový marketing - Bratislava: Sprint, 2003. ISBN 80-89085-25-3.
3. Kislíngerová E. et al. Manažerské finance - Prague: C.H. Beck, 2010. - 714 p. ISBN 978-80-7400-194-9.
4. Polák D. Cash pooling jako efektivní nástroj řízení hotovosti podniku (dissertation thesis) - Brno: Vysoké učení technické, 2009. - 185 p.
5. Serletis A. The Demand For money - Kluwer Academic Publishers, 2001. - 68 p. ISBN 0-7923-8552-7
6. Zucknick M., Schramm S. Cash Management Techniques [online]. Available at: <<http://www.gtnews.com/article/7381.cfm>>.
7. Buus T. Řízení pracovního kapitálu v koncernu. In: Finanční řízení a controlling v praxi 9/2011. [online]. ISSN 1804-2996. Available at: <<http://www.danarionline.cz/stahnout-soubor/name-1349873312-financni-rizeni-controlling-v-praxi-c-9-2011/>>.
8. Krajíček J. Nové trendy v bankovníctví. [online]. - Košice: National and Regional Economics VII, 2008. - p. 463-467. Available at: <<http://www3.ekf.tuke.sk/konfera2008/zbornik/files/prispevky/krajicek.pdf>>

Anna Harumová

Docent, PhD.

Eduard Hyránek

Docent, PhD.

Elena Dengova

Postgraduate

Economic University in Bratislava, Slovakia

FINANCIAL DECISIONS OF MANAGERS DURING THE CRISIS*

The worsening of global economy is reflected in the global cyclical situation and a slump in economic activity in individual countries. It was characterized by a sharp drop in industrial production and trade globally, causing the deepest economic recession in the post of World War II. The crisis hit the economy of the Slovak Republic, where the business sector is significantly affected by development of the external environment, especially the industries for which the recession has a very negative effect. The recession and volatile financial markets put increased requirements on managers decision made due to increased risks as, for example, political risks, production, technical, technological and information risks, natural risks, external economic risks, liquidity and insolvency risks, risks of modern markets, financial risks - primarily risks from changes in interest rates and currency risks.

Keywords: *financial markets, financing, financial risk, global crisis, financial crisis, financial instruments, financial decision-making managers*

Introduction

Development trends of development of financial markets are affected by the boom of computer technology, leading to the interconnections and dependence on individual parts of the international capital markets. Financial markets since their inception to the present time have undergone a long-term development, which was and is influenced not only by economic but also by social, political and demographic development.

* *The paper is output of solutions of grant tasks VEGA č1 / 1067 / 15th Verification, and implementation of modeling business efficiency in financial decision-making tools.*

Through internationalization economic relations deepened between entities from different countries and between the countries themselves. Consequently different barriers gradually degraded thus led to inception of international financial markets. The globalization of economic activities includes functional integration of internationally dispersed activities of financial markets. This shift was enabled by modern information technology, which has become a prerequisite of globalization. At the end of seventy years in the United States the pursuit of so-called deregulation of financial markets and the strengthening of freedom of establishment and introduction of innovation began to be heavily promoted. Growth of risks for financial market participants due to their internationalization has led to the need to innovate financial products that could eliminate it.

Increasing instability of financial markets

The globalization of the world economy and the liberalization of capital flows, which offer a broad investment opportunities to investors in the international capital markets, is also tied to certain risks which tend to cause financial crises. The main risk is financial instability. These directions and innovative financial instruments have a certain role in the current global financial crisis. The globalization of financial markets means that the regional financial crisis rapidly affect the global finance by its consequences, that increase the instability of financial markets and the riskiness of the business sector finances.

As a result of mixing of obligations of mortgage institutions (which provide loans to entities with short income) in US banks with shares of other companies and their further resold to investors around the world, the problems of the US economy also affected the financial markets in Europe and Asia. Construction of complex financial instruments is allowed by the existence of new information technologies and systems which can carry out very complicated and difficult calculations.

According to Chovancova „in connections with opening of the separate national financial markets, with their internationalization and globalization more and more elements of instability begin to appear in the global financial system and within separate national economies susceptibility to financial concussion also increase. While in the past the financial crisis were a rare phenomenon, at present, the frequency of outbreaks of the new focuses of the financial crisis increases. With the increasing liberalization of the capital markets economic theory receives a concept called financial contagion, suggesting that the incidence of financial crisis in one economy in conditions of high degree of openness may to run the financial crisis in other countries. The greater system weaknesses are in a structure of economy and identical problems, the greater is likelihood of "infectioning", ie transfer of the crisis to another economy." [2].

According to Kovanda "as beginning of the end for the financial crisis many people consider the reversal in the equity markets that occurred in early March 2009. At that time the key stock indices headed up again after a few months, stock prices began to rise again. It is said that equity markets herald the movement of entire economies. If after certain time of slump shares begin to become more expensive, it is likely that manufacture will grow after a while and so on employment and overall efficiency of the whole economy will rise over time. The question is whether money pouring into the economy by governments find their productive application of long-term productive investment, or merely in the form of so-called hot money blowing new bubbles." [4].

Management of financial processes in the company in period of crisis

Financial management is seen as the management of financial processes in the company in a market economy conditions involving basic activities, that are financial planning, financial decision making, organization of financial processes and financial analysis and control. The main tasks of the financial manager based on the need to obtain the necessary capital to finance the activities of the enterprise, efficient capital allocation for its evaluation by investing and distributing the achieved financial results.

Activity of financial managers is carried out in order to achieve the fundamental objectives of the company. For the main particular financial goals of the company the following objectives are generally considered:

a) liquidity - the ability to convert the values to the money which is the most liquid asset. It characterizes the assumptions of the company to fulfill payment obligations in the future. To ensure the liquidity of the company means to have such a structure of the financial resources that the separate components of the property acquired a monetary form in the process of its cycle before maturity of the liabilities that financially cover the relevant asset components. Liquidity thus ensure the future solvency of the company - the company has always as much cash as needed for payment matured liabilities normally and on time. Permanent solvency is a necessary condition for business survival in a market economy, a confidence of the shareholders, suppliers and creditors, a fundamental feature of the reputation of the company.

b) viability - is profitability. The enterprise is viable if it has the profit. Profitability is the ratio between profit and capital which was needed to achieve it.

c) stability - the company's ability to generate long-term, and despite consistent changes in operating conditions, maintain a desirable relationship between the individual components of assets and financial resources of their coverage. It actually permanently provides liquidity of chosen level. Maintaining financial stability presupposes flexibility, the ability to respond operatively to changes in need of capital and conditions of financial markets.

Partial financial goals are closely interrelated and influence each other. In the longer term it is impossible to ensure solvency, if the company doesn't have the desired degree of liquidity. That can't be achieved unless the company is profitable. And without these assumptions a long-term financial stability is indispensable.

Deciding by financial manager is essentially a process of selection of the optimal alternative of obtaining money from corporate capital and their use in terms of basic financial objectives of the company and taking into account various restrictive conditions. Financial manager decides in terms of long-term financial decisions on the total amount of capital required, the company's capital structure, the structure of corporate property, the corporate capital investment and the distribution of profits after tax. When we tell about short-term financial decision, we mean a decision on the size and structure of the components of current assets and deciding on the optimal form of short-term capital.

Financial market collects temporarily available cash resources, deploys available resources where they can be used most effectively and reallocates available resources. One option for financial manager when deciding on the allocation of available funds is to invest them on the capital markets. Decision of financial manager to invest available funds in the capital markets should be preceded by knowledge of financial instruments, which he will disposes, the rules they determine and opportunities they bring.

According to Altman, E. I. and Hotchkiss, E. [1] outcome of unqualified management is the most common cause of the crisis of enterprises. As other important causes that enterprises can't influence they consider chronically problematic segments of the national economy (agriculture, textiles, retail chains etc.), deregulation of key industries (airlines, financial services, energy, health etc.), high real interest rates, international competition, overcapacity in the industry, the growing influence of leveraging effect of corporations and financial severity of new business activities.

Institute for Crisis Management [3] divides the causes of crises in four groups, videlicet in the cause of due to force majeure (earthquakes, volcanoes, storms etc.), mechanical defects (fatigue, crack pipes etc.), human error (due to communication noise etc.) and management decisions. Since 1994, the Institute annually analyzes the most common causes of the crisis enterprises in the United States. A recent study identified as the most frequent causes of the crisis for businesses in 2008 the economic crime of employees (ie. White collar) with violence in the workplace, labor disputes and management errors.

Increasing corporate insolvency in the CEE region

Insolvency understood as the ratio of liabilities and assets is an indicator of the Company's inability to meet its payment obligations. If the insolvency is caused by the company itself, it is the *primary insolvency*. In the case of the primary insolvency the company's obligations towards third parties are more than its receivables. In the case when insolvency of enterprise is caused by the

customers who have not paid properly and on time their obligations to the company, it is the secondary insolvency. Secondary (induced) insolvency means that the company has more receivables against third parties than the sum of its liabilities, so it can't meet obligations because it has too many unpaid debts.

According to the analysis of the international credit insurance company Coface number of insolvent enterprises in Central and Eastern Europe in 2013 increased by 9% to almost 70,000 business entities. The largest - over 30% increase took place in Bulgaria and the Czech Republic, which have been affected by the economic recession, in Slovakia the number of insolvencies increased by 12%. In 2014 the negative developments in the region will continue despite a boosting economic growth, with the exception of Poland and Lithuania, the improvements will appear only by the end of the year. The risk of insolvency is closely linked with the development of key macroeconomic indicators of countries. According to Coface slowdown in the economies of Central and Eastern Europe contributed to a significant increase in the number of insolvencies. In 2012, we increased illiquidity in our region much faster than in Western European countries: in the Czech Republic it increased by 27%, in Poland - 21%, Hungary - 12% and Slovakia - by 10%. In Poland it has reached its highest level in past eight years.

The main causes of worsening in solvency is a slowdown of demand on export markets in the export-oriented economies, limiting investment by companies due to the uncertain economic situation at home and in the world, stagnating household consumption, and the tightening of financing conditions by banks.

Most owners of companies that will get into financial troubles, tries to avoid bankruptcy or restructuring, and prefers to cease the company running, cancel it or transfer it to another person. The big problem in CEE countries is still very low rate of use of curative procedures such as restructuring, so most cases come to an end with bankruptcy or elimination. The average duration of bankruptcy proceedings in Slovakia is the longest - four years, in the Czech Republic, Poland and Romania it takes about three years, and in Hungary two years. Development of insolvency and insolvency rate in Central and Eastern Europe in 2013 are shown below in table 1.

Table 1

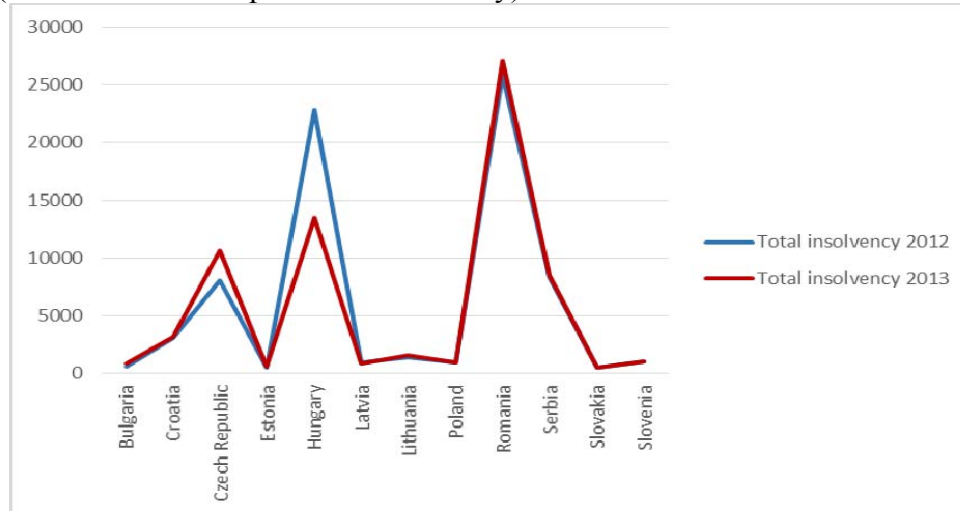
Development of insolvencies in Central and Eastern Europe in 2013

Country	Total insolvency		Of this - bankruptcies		Dynamic of total insolvency in %		Total number of active companies	Insolvency rate in %
	2013	2012	2013	2012	2013/2012	2012/2011	2013	2013
Bulgaria	834	601	646	580	38,8	20,4	400 000	0,21
Croatia	3 186	3 033	787	630	5,0	174,2	150 000	2,02
Czech Republic	10 653	8 045	5 496	3 770	32,4	26,1	1 471 000	0,72
Estonia	514	495		146	3,8	-20,5	139 000	0,37
Hungary	13 489	22 840		22 644	-40,9	11,9	595 000	2,27
Latvia	818	883	612	875	-7,4	7,2	229 600	0,36
Lithuania	1 517	1 400	1 429	1 278	8,4	10,0	90 800	1,67
Poland	883	877	718	711	0,7	21,3	1 795 000	0,05
Romania	27 145	25 842			5,0	20,2	421 900	6,44
Serbia	8 498	8 333		2 647	2,0	-43,8	111 700	7,61
Slovakia	507	452	394	362	12,2	-9,6	540 000	0,09
Slovenia	994	980	944		1,4	39,2	185 500	0,54

Source: The Coface economic publications: Panorama, march 2014

Insolvency rate (the proportion of the number of companies in insolvency and the total number of active companies) according to an international credit insurance company Coface should be interpreted with caution because of the different ways to the definition of insolvency in different countries. For example, in Hungary, insolvency is defined as cases where the debtor applies for

assistance to meet its financial obligations in order to ensure its survival. Hungarian data on the number of companies in insolvency for the years 2012 and 2013 are not comparable because the data for 2012 were inflated by change in legislation. Conversely, Poland seems to be a country with a very low rate of insolvency, but it is the fact that many companies cease their activity to the liquidation or cessation of activities without entering into a formal insolvency process. It is expected that the actual number of insolvencies in Poland is much higher. Development of total insolvency (the number of companies in insolvency) in 2012 and 2013 is shown in Graph 1.



Graf 1. Development of total insolvencies in 2012 and 2013

Source: own processing

An international credit insurance company Coface points to a high degree of correlation between the development of insolvency and macroeconomic indicators of the country, affecting insolvency practically in all sectors. For example, in Poland there is a 74% negative correlation between GDP growth and the number of insolvencies, and whereas the Polish economy is much more dependent on domestic demand, there is up to 91% negative correlation with the development of private consumption of households. According to Coface the Polish economy should grow at least with 2% pace to stop the increase of insolvency of companies, with 2.6% pace - to begin to decline. A similar logic applies at the level of sectors - among the most affected sectors in the region they include sectors linked to stagnant consumer consumption, particularly retail and wholesale trade, and of course architecture. Coface at the same time notes that the critical financial situation of construction companies is carried on related industries supplying materials, equipment and services for the architecture industry, such as production and processing of steel and steel products, wood materials and construction, and machinery and equipment.

Last year in Slovakia the number of insolvencies went up to 507, most of which, ie 349 ended in bankruptcy. Among the sectors most at risk in our country they include retail and wholesale trade, architecture, real estate, professional and technical services for companies and some industries which are linked to the architecture sector. In 2014, Coface expects gradual stabilization of the region in the development of insolvency, even there will be large variations between countries and sectors.

According to the survey by Doing Business World Bank in sphere of regulation of the business environment in the world economy Slovakia is on 115th place in the category of protection of investors and the largest falls were observed in the creation of new firms. In the area of registration of real estate it was placed on 11th place. Location of countries of Big Four in evaluations of all areas by Doing Business 2014 is shown in Table 2.

According to some forecasts the development of the Slovak economy and society will significantly negatively affect global economic crisis this year too. The crisis will continue, despite many predictions of its end, while its impact on the Slovak economy will be more appreciable as in the previous year. The Slovak economy this year also will continue to fight with high

unemployment, a rise in prices of raw materials, energy and food and with declining living standard of the population. We will see how these forecasts materialize.

The current situation in the world, according to Bank for International Settlements (BIS) is almost parallel with the phase which preceded the recent financial crisis, and warns of a new financial crisis. BIS, which is an umbrella organization of central banks argue that interest rates seem to be too low, that in view of long-term ensuring the price and financial stability does not look good. The Bank for International Settlements as Bank of central banks plays a key role in international banking regulation.

Table 2

Location countries of Big Four in evaluations of all areas from Doing Business 2014

Indicator	SR	CZ	HU	PL	The best location
The quality of the business environment	49	75	54	45	Singapore
Start of business	108	146	59	116	New Zealand
Licensing procedures	53	86	47	88	Honkong
Access to electricity	65	146	112	137	Island
Registration of property	11	37	45	54	Georgia
Availability of credit resources	42	55	55	3	Great Britain*
Investor protection	115	98	128	52	New Zealand
Tax obligations of companies	102	122	124	113	United Arab Emirates
Cross-border trading	108	68	70	49	Singapore
Enforceability of contracts	65	75	15	55	Luxemburg
Solution of insolvency	38	29	70	37	Japan

Note: * Two or more countries share best location

Source: Databáza Daing Business

We can wait for a new wave of financial depression according to The International Monetary Fund, which corrected its forecast for global economic growth and announces the next wave of global crisis. Risks to the global economy have increased notably in recent months. While still in April its growth was 3.7 percent, now the number is reduced to 3.3. In 2015 the growth by 3.8 percent is expected, but it is a lower value than forecasted in April. According to IMF only the United States have better prospects, where economic efficiency is expected to be 2.2 percent, which is half a percentage point more than the July forecasts said. In the coming year growth will continue to 3.1 percent. The second largest economy in the world, China will grow this year by 7.4 percent and next year by 7.1 percent. By Chinese standards it is not too optimistic growth rate. It has good prospects as India, which could, after a period of stagnation catch a second wind.

Financial managers' tools in fight against the crisis

In times of crisis the financial markets of countries with developed market economies recorded substantial transformation, due to technical and technological innovation, economic, demographic, but also social changes. Monitoring these developments is important for us so that we in the improvement of the Slovak financial market could incorporate such elements, which comply with the developed world, particularly with EU countries.

In financial markets there are financial risks, which are generally defined as a potential financial loss of the subject. This means that we say not about an existing realized or unrealized financial loss, but about a loss in the future coming from the financial and commodity instrument (foreign exchange, equities, bonds, commodities, financial derivatives) respectively. portfolio. To the principal financial risks mainly credit risk, market risk, liquidity risk, operational risk, business risk and system risk could be assigned. The growth of the instability of financial markets and emerging financial risks enable mitigation for financial innovation, which principal representatives are financial derivatives, including forwards, futures, options and swaps.

Forward is hedge business, which is concluded by seller and buyer of a commodity, asset or instrument agreed. All terms of the contract such as trade volume, price, time of implementation, the manner of settlement or other delivery conditions depend entirely on the agreement of both partners. The advantage of forward is the unlimited conditions, which allow both partners to have the necessary flexibility in negotiations. The disadvantage is that the seller must find a buyer for the

offered commodity or financial asset by himself. Forward is binding agreement for both partners. Separate forwards have their own specifications in regard to the underlying asset mentioned in the forward.

Futures is standardized forward traded on a specialized stock exchange. Each stock market determines commodity, financial assets or instruments traded on it. It also determines the standard terms of contracts, minimum contract volume and contract life. Stock market enters between buyer and seller as a broker and assumes guarantee for the respectability of the contract and for its implementation. Therefore it requires the contribution of a certain sum of money from both partners.

Swap is a fixed term contract where between two or more entities agreement of exchange a series of payments in certain intervals in the future occurs. Usually it means regular compensatory payments by the predetermined date in the future. Swap is equivalent to a series of forward contracts. When agreeing the Contracting Party accepts the amount of payment or receipts agreed at the date of conclusion of the contract. Underlying asset may be commodity price, interest rate, exchange rate. Swaps, like other term contracts, can be used to hedge against interest rate and currency risk, arbitration, speculation and asset-liability management.

Option trades are classified as so-called conditional term transactions, because their implementation is contingent upon the investor's decision. Investor acquires this right by paying the option premium to the Organizer of option. Separate types of option contracts vary by different underlying assets. Underlying assets can be stocks, bonds, currencies, stock indices, as well as futures. Option on the currencies has a specific foreign currency as underlying asset. Trades with options of this type is intensive on the stock exchanges and the OTC markets. They are offered already in some Slovak commercial banks. According to determined term of payment, we distinguish two types of options: European options that are payable only at maturity and American option under which an investor can apply payment at any time before the due date.

Deciding of financial managers on the use of derivatives in the crisis is difficult because the reviews on their benefit vary. Neither Czech economist Josef Jilek [5] investment in derivatives recommended. He is known by his distrust to derivatives. He states that before the financial crisis, many companies on the recommendation of their financial advisers and bankers have invested in derivatives and structured products, which the banks sold to them as a conservative investment (whereas these securities had a ratio AAA). After the outbreak of the financial crisis in 2007 however they gradually lost most of its value that caused that many businesses suffered significant losses. Besides that Jilek often underlined the fact that derivatives are often used for tunneling companies and concealing fraud or manipulations in accounting and reporting. For example, during an acute shortage of liquidity, many European banks migrated capital from their foreign subsidiaries exactly by means of haggling derivatives. Due to the possibility of manipulation therefore Jilek hold opinion that the use of derivatives should be strictly regulated. In the last decade, the volume of derivatives trading rose sharply and its worldwide sales reach hundreds of trillions of euros. In the years before the crisis, however, traders underestimated the risk of insolvency. In the context of the global financial crisis, financial derivatives acquired a bad reputation and are considered by some experts as the main cause of the crisis. Other professional groups argue that not financial derivatives are the cause of the crisis, but their misuse and low transparency in particular on the OTC market of derivatives.

A method for inhibiting the financial risks of enterprises can be divided into two groups and those are preventive measures and elimination of the consequences of the risk. The objective of preventive measures is to avoid the financial risk or provide that the implementation of risk affect the company financially as little as possible, ie. to minimize the loss of the risk incurred. They are also called offensive practices, as they are characterized by activities and attacks against risk. Hedging can be characterized as operation based specifically to reduce or eliminate the risk associated with other investment. It is a strategy that is proposed to protect the subject from unwanted risks and to provide that business activity could continue to generate a reasonable profit. Hedge funds are among the largest, but also the least transparent traders with capital in global

financial markets. Hedging is a technique of capital market transactions that used the temporary differences in the prices of investment instruments. Investor wants to make money on these differences, at the same time he wants to avoid possible loss at the maximum.

Summary

The global economic and financial crisis has hit also the economy of the Slovak Republic, where the business sector is significantly affected by developments of the external environment, especially the industries for which the recession has a very negative effect. The growth of the instability of financial markets and emerging of financial risks allow to compensate financial innovation, which principal representatives are financial derivatives, including forwards, futures, options and swaps. Deciding of financial managers on the use of derivatives in the crisis is difficult because views on the profitability of their use vary. In the context of the global financial crisis, financial derivatives acquired a bad reputation and are considered by some experts as the main cause of the crisis. Other professional groups argue that not financial derivatives are the cause of the crisis, but their misuse and low transparency in particular on the OTC market of derivatives. The negative development of the crisis is also commented by the International Monetary Fund, which corrected its forecast for global economic growth and announces the next wave of global crisis. Decision making of managers in the conditions of unstable financial markets is therefore very complex and challenging.

References:

1. Altman, E.I. – Hotchkiss, E. (2006) Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distress Debt. 3 rd. Edition. New Jersey: John Wiley&Sons, s. 132.
2. Chovancová, B. et al. (2006) Finančný trh. (Nástroje, transakcie, inštitúcie)1. vyd. Iura Edition spol. s.r.o. Bratislava. s. 611.
3. Institute for crisis management. (2009) Annual ICM Crisis Report – News Coverage of Business Crises During. Louisville: Institute for Crisis Management, Vol. 18, No. 1, s. 45 .
4. Kovanda L. (2010). Příběh dokonalé bouře a hovory (nejen) s laureáty Nobelovy ceny o finanční krizi. Mediacop s.r.o. Praha 1. s.112
5. Jílek,J. (2008). Finanční trhy a investování. Vydavatelství Grada. Praha. s. 96.

Londák J.

Engineer of economics, Ph.D. student

Hyránek E.

Docent, Engineer of economics, Ph.D.

University of Economics in Bratislava, Enterprise Finance Department (Bratislava, Slovakia)

INVESTMENT PROJECTS EVALUATION BY USAGE OF REAL OPTIONS

Investment decision is based on the same principles, as decision-making in general understanding, but it is focused on the area of investments, in which the enterprise procures property of long-term character. Investment decision belongs to those decision tasks, which require deposit of capital and which are long-term. By consequence of development acceleration and globalization, there appears the necessity for building of flexible systems, and there arises also the need to know, how to determine their value, which is then the part of enterprise value. Many times we can see that methods, which were used some time ago, are not sufficient today. Profit methods, which were used for determination of real assets value (enterprise evaluation, project evaluation) are nowadays not considered as so progressive, as they do not include the inbuilt feature of flexibility. This problem relates mainly to areas with high level of volatility, or areas with fast development level and new technologies. By real assets evaluation in this area by classic methods, we can get to underestimation of the project, because they do not take into consideration projects' flexibility [10]. Therefore, real option methods were started to be used. Theoretical basis of these methods are derived from analogies of financial options and in themselves, they have inbuilt the feature of flexibility.

Keywords: investment, evaluation methods, long-term investments, financial options, real options

CLASSIC METHODS OF INVESTMENT PROJECTS EVALUATION

The most frequently used methods by enterprise property evaluation are property, profit and combined methods.

Investment projects evaluation is the activity, which precedes the investment decision. Main criteria for investment projects evaluation are [4]:

- project profitability
- project risk level

In practice, several methods are used by investment projects evaluation. For investment projects evaluation are used methods, which are possible to be divided into:

1. *Static methods* (focused mainly on short-term monetary assets from investment, and do not take into consideration the principle of time value of money).
2. *Dynamic methods* (focused mainly on long-term monetary assets from investment, and take into consideration the principle of time value of money).

Static methods are suitable by evaluation of projects with the short period of lifespan and low level of risk. To static methods of investment projects evaluations belong:

1. Medial Annual Profitability
2. Medial Percentage Benefit
3. Methods Cost Measures
4. Payback Period
5. Medial Payback Period
6. Accounting-Based Profitability Measures

Dynamic methods are used by projects with the lifespan longer than one year. In the discount factor, along considering the principle of time value of money, they take into consideration not only time effects, but also the risk rate effects. To dynamic methods of investment projects evaluations belong following methods:

1. Net Present Value,
2. Internal Rate of Return
3. Present Value Index
4. Payback Period

In practice are by investment projects evaluation very popular mainly dynamic methods Net Present Value – NPV, Internal Rate of Return – IRR, The Payback Period – PP and Present Value Index. Uncertainty from the point of view of market development can mean for many enterprises that some projects, by usage of this traditional approach of dynamic methods, would remained underestimated and not executed. For this reason, used started to be real option methods, of which theoretical basis is derived from analogies of financial options and in themselves, they have inbuilt the feature of decision flexibility related with the project or enterprise. Such decision flexibility represents for management option rights, which are, in principle, analogical to financial options by their evaluation [2].

USAGE OF REAL OPTIONS FOR INVESTMENT PROJECTS EVALUATION

Financial option, as a financial tool, is not a new term in economical theory and practice. Real options were used in practice similarly also in the period of Aristotle. The first, who used the term real option, was Professor Stewart Myers. Option represents some kind of right (not an obligation) on free decision on the basis of new information.

On the basis of its character, real options can be used for investment projects evaluation as new and progressive methods, considering the flexibility of management decisions.

Classic profit methods assume the fixed strategy with the clear financial plan and do not assume that this strategy could be changed. So, it does not enable, for example, closing of part of the activity in the case that its future continuation would lead to loss, or in contrary, its extension in the case of significant successfulness. And right these factors can significantly influence the real value of enterprise [6].

Option value does not refer directly to the value of base asset, but to the right to manipulate with this asset according to option agreement (to buy or to sell). Options then represent some kind of right, which has its value, and this is influenced by parameters, which characterize it. Option value consists of internal and time value.

Internal option value represents the profit level (if we do not count in the option bonus) by immediate usage of option. This value of option will be zero, if the difference between spot and realization price would be in disadvantage for option holder, and so the option would not be used.

Time value of option is the reflection of influence of supply and demand for the given option on the market. It will be equal to the amount, which the buyer will be willing to pay to the seller for the fact that in the time to option expiration will turn conditions on the market into his advantage. Time value of option decreases proportionally with the decrease of option expiration period. In the option maturity date day is the time value zero and the option value is equal to its internal value.

Real option can be then defined as the right for future execution of decisions, related to real enterprise assets. Real option, in contrast to financial option (at which arises the right to buy or sell some base asset), represents the right to carry out investment for in advance set price to the determined time. Classic methods of investment projects evaluation can be used as a basis for creation of methods on evaluation of real options of investments [7].

Such optional approach enables more real investment evaluation on the basis of inclusion of flexibility into the project value. By usage of method Net Present Value (NPV) can be then the project value of real options (NPV_{RO}) expressed in following way:

$$NPV_{RO} = NPV + \text{flexibility value} \quad (1)$$

Flexibility value represents the option value, on the basis of which it is possible to determine also the optimal time of investment. By evaluation of real options are used real options evaluation models, which are analogical to models of financial options evaluation.

REAL OPTIONS EVALUATION MODELS

Option, as a right, has its value, which can be set by usage of options evaluation models. Value of options is influenced by parameters, which characterize it. These parameters relate to:

- *base asset* (current – spot price, volatility rate of base asset),
- *conditions of concluded option agreement* (contractual price – realization, expiration, period to end of the option, type of option – purchase, sellable, kind of option – European, American).

For determination of option value are used Binomial models, Linked model, Monte Carlo method of smallest squares, while by their application it is necessary to set the volatility rate of base asset and parameters determining the value of real option.

Binomial options evaluation model can be characterized as stochastic (non-linked) model based on the precondition that the entire development of share lifespan can be divided into final amount of partial periods, at which occurs the growth (growth index) or decrease (decrease index). Relevant growth or decrease probability is not changed during the time. Binomial model is based on preconditions that:

- there does not exist any possibility of arbitrage (not possible to achieve risk-free profit)
- there exist perfect markets (exclusion of transaction costs and taxes),
- there applies the law of one price (if two different assets have in the future the same price, then, in the precondition of arbitrage impossibility, they have to have the same price also today),
- profit from any asset is equal to non-risk rate.

The advantage of binomial model is mainly in its simple usage for both European and American options, and very simple applicability for real options. Calculation of option value by binomial model is more accurate by usage of larger amount of intervals, to which is divided the period until the option will expire. However, the problem of correct growth and decrease index setting is many times given as a disadvantage. Binomial model of options evaluation can have the form of One-step binomial model, Two-step binomial model or Multiple-step binomial model.

Linked model of options evaluation differs from the Binomial model by substitution of non-linked process with the precondition that the time section is divided into infinite number of infinite small sub-sections, by which is created the model for linked options evaluation. Black and Scholes (and Merton) substituted the non-linked process with linked process.

The basic precondition of linked model of options evaluation is linked price change. It is based on preconditions:

- there exist perfect markets abstracting away from the influence of taxes and transaction costs,

- assets are infinitely divisible and there do not exist any limitations of their purchase and sale on perfect competitive markets, on which prices are the bearers of all information,
- middle profit value of base asset and its mean square deviation are constant in time,
- there is no dividends payment from base asset,
- on the market, it is possible to lend and borrow financial resources without any limitations,
- risk-free interest rate is constant and equal for all maturity periods,
- no arbitrage is possible,
- the price of base asset is managed by random Brownian motion, based on Markov chain and is subordinated to Ito's process [9],
- the model can be used only for evaluation of European options.

Evaluation of options with Black-Scholes pattern or by Binomial model includes other problems, mainly problems by determination of base asset volatility.

Monte Carlo - simulations were applied by evaluation of complex financial tools. For price evaluation are used simulations of particular resources of randomness, which influence prices of these financial tools with the subsequent determination of their expected value. Regarding to the usage for calculation of options prices, Monte Carlo simulations were originally applied only for calculation of European options prices, at which they could be used straightly. The main objective of this method is multiple simulation of ways, by which can move the development of base asset price. The entire process of option evaluation can be divided into three main points [3]:

1. base asset value development simulation, or the way of selection from binomial tree,
2. option price calculation for the given simulation,
3. option price calculation after M^{th} simulation.

The Monte Carlo method for options evaluation was used for the first time by Phelim Boyle in 1977. He used it for evaluation of European options.

EVALUATION OF THE ENTERPRISE AS AN OPTION

Methods based on the enterprise evaluation by the market arise from the supply and the demand on the capital market [5]. Also in this case can be applied the optional approach, which enables to look at the own capital (E) of the enterprise as on the buyable option (owned by shareholders) on enterprise's assets (A) with the realization price corresponding to the nominal value of the debt (D) in the period of its maturity. Then, the own capital of the enterprise can be evaluated by Black – Scholes model in following way:

$$E = A \cdot N(d_1) - D \cdot e^{-rT} \cdot N(d_2) \quad (2)$$

where T is the debt maturity period, $N(d_1)$, $N(d_2)$ – values of distribution function of normal division for d_1 , d_2 , r - risk-free interest rate, e - base of natural logarithm.

Market value of enterprise assets can be set from the current market price, if its shares are tradable on the market. If shares are not tradable on the market, it is possible to set this value by prognosis of future profits of the enterprise and by recount on their current value (i.e. transfer to usage of optional extending of profit method).

Also in the case of low volatility level, the optional method transfers into the classic method, because for $\sigma \rightarrow 0$ applies that $d_1 \rightarrow \infty$ and simultaneously $d_2 \rightarrow \infty$, which means that $N(d_1) \rightarrow 1$ and $N(d_2) \rightarrow 1$, so

$$E = A - D \cdot e^{-rT} \quad (3)$$

Nowadays, the basis for enterprise value determination is created by profit methods of discounted cash-flow [8]. Value determination methods are used in the case that it is enterprises working in the environment with the high level of volatility, and which are at the same time highly flexible. It is a "superstructure" of traditional profit methods with the usage of binomial and Black – Scholes model by their evaluation.

CONCLUSION

Nowadays, real options are being still more frequently used for evaluation of projects' and enterprises' value. Their usage is still more active on markets with the high volatility level. Profit

methods, which were used for determination of real assets value (enterprise evaluation, project evaluation) are not nowadays considered as so progressive, as in themselves, they do not have inbuilt the feature of flexibility. This problem relates mainly to areas with the high volatility level, areas with the fast development rate and new technologies. By real options evaluation in this area by classic methods, we can get to underestimation of the project, because they do not take into consideration project's flexibility. Development of real option as a method of investment decision relates mainly to development of the theory of financial options. Therefore, real options can be perceived as an analogy of financial options within the investment decision. Real options represent the right, but not an obligation, to invest into the certain project, of which value develops stochastically, for the price of costs during the given period. However, real options, in contrast to financial options, are not so standardized and each case can have its own specific features.

ACKNOWLEDGMENT

This paper is an output of the science project VEGA č1 / 1067 / 15th Verification, and implementation of modeling business performance in financial decision-making tools.

References:

1. AMBROŽ, L. 2002. Oceňování opcí. C.H.BECK, 2002. ISBN 80-7179-531-3.
2. Boyle, P.-Broadie, M.-Glasserman, A., P. 1997. Monte carlo methods for security pricing. Journal of Economic Dynamics and Control, New York: 1997. ISSN: 0165-1889.
3. GLASSERMAN, P. 2004. Monte carlo methods in Financial Engineering. New York: Spring, 2004. ISBN 0387-00451-3.
4. HARUMOVÁ, A. a kol. 2008. Stanovenie hodnoty majetku. Iura Edition. 2008. ISBN 978-80-80789-224-5.
5. HARUMOVÁ, A. Ohodnocovanie pohľadávok. Bratislava: IURA EDITION, 2002. – 237 s.: diag., príl., sch., tab. - (Ekonomía). - ISBN 80-89047-45-9.
6. HARUMOVÁ, A. Podmienky a spôsoby ohodnocovania podnikov v Slovenskej republike In Oceňování podniku v podmínkách transformujících se ekonomik: sborník z mezinárodní konference, Praha, 26. září 2002 / editor: Miloš Mařík. - Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2002. - ISBN 80-245-0325-5. - S. 25-31.
7. HARUMOVÁ, A. Využitie reálnych opcí k ohodnoteniu investičných projektov. In Nové trendy v oblasti rozpočtovo-kapitálových a finančných rozhodnutí a ich vplyv na hodnotu podniku: zborník vedeckých štátí. Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. - ISBN 978-80-225-3784-1. - S. 19-23.
8. HYRANEK, E. – GRELL, M. – NAGY, L. Nové trendy merania výkonnosti podniku pre potreby finančných rozhodnutí. Prvé vydanie 2014. Bratislava. Vydavateľstvo Ekonóm. 157 s. ISBN 978-80-225-3901-2.
9. MÁLEK, J. 2001. Opce a futures. Praha, VŠE, 2001. ISBN 80-7079-442-9.
10. SCHOLLEOVÁ, H. 2007. Hodnota flexibility. Reálné opce. C.H.Beck, 2007. ISBN 8071797359.

Brezhnyeva-Yermolenko O.V.

Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor

Vashchenko D.V.

Undergraduate

Dneprodzerzhinsk State Technical University, Ukraine

FINANCIAL RELATIONS OF BUSINESS SOCIAL PARTNERSHIP: THEORETICAL VIEW

The article is devoted to the study of questions in the range of financial relations subjects of social partnership. Are determined the basic subjects of financial interaction in the system social partnership. Are generalized trend of financial relations in the system social partnership. Were considered the main tasks of implementing measures to improve financial relations in the system social partnership.

Keywords: *socially oriented society, social partnership, financial relations, subjects, social guarantees*

Introduction. One of the important areas of provision of social orientation of the state and society democratization is to build an effective system of social partnership. Thus the actual meaning obtains the aspect financial relations of the subjects of social partnership.

The implementation of financial relations determines not only the development of production, distribution and exchange of material and informational benefits but social and economic well-being and improve the financial prosperity of the enterprise and its employees. The main parts of social partnership in almost all countries there are: country, wageworkers represented by the unions; the employers or the owners. As a result of the interaction of these three parts

implemented social policy of the country to ensure social cohesion through the social dialogue between these actors. Herewith in the process of social dialogue the most essential part is the formation and implementation of the financial relations of social partnership as a basic component of social policy.

Research theoretical literature. The question of formation and development of social partnership are highlighted in scientific works of scholars such as A. Arsentyeva [1], L. Barannik [2], V. Bashmakov [3], A. Bliznyuk and A. Tolstenko [4], A. Vorobyov [5], G. Zadorozhnyy, A. Kowryha and V. Smolovyk [6], A. Kolot and O. Pavlovskaya [7]. A. Rudenok [8]. In their works some of them turned to the study of relations between actors in the circle of social partnership but the question of the implementation of financial relations in the social partnership still needs further research and remains relevant.

The aim of the study is to view the financial relations in the social partnership and determination of the main subjects of these relations.

Research results. The need to study the problem of financial relations in system of social partnership in modern conditions are dictated by such circumstances as reducing real incomes and living standards of the majority of the Ukrainian population, its stratification by income [9], the shortage of the development of labor market, inconformity of conditions of safety at some enterprises, minor social activity of the business etc.

Financial relations in the social partnership stipulate synthesis of socio-economic and financial relations social partners. Financial relations in the system of social partnership - this is the segment of common relations arising between subjects of social partnership between wageworkers and the labor groups or their representatives, employers, state and is associated with the formation, distribution and use of funds to ensure the appropriate degree of development of productive forces and compliance the principles of the social justice.

We have to note that the measurement of the financial and socio-economic relations should be implemented primarily through a set of factors including: the cost of benefits which are provided to the society in general and certain categories; the productivity of labor; products of intellectual labor which are include output of production of intensive industry, advanced technologies etc. And accordingly the close relationship of financial and socio-economic relations gives rise to the presence of social partnership in which it is possible to achieve the optimum in the realisation the interests of all parties.

The financial relations in the system of social partnership allow to each subject of the menage to exercise the effective financial and economic activity which aimed primarily at getting the highest income.

Herewith the essential part of every stage of the functioning of the enterprise must be the receiving the social impact from business activity. It should be add that the social partnership is impossible without interconnected and mutually agreed actions of employers, wageworkers and representatives of the State aimed at achieving and maintaining social and economic stability.

Within the social partnership, each party has a specific set of responsibilities: *wageworkers* - to provide the increasing of the productivity of the labor and the proper quality of the made production, observe labor discipline, take responsibility for their actions, etc; *employers* - in time and in full to pay taxes, fees and mandatory payments to the state and local budgets and state trust funds, to guarantee employment and to prevent illegal dismissal of workers and ensure that the workers get wages at levels higher than the subsistence minimum level, facilitate to the raising the incomes of workers and for providing social assistance when some events occur and etc; *the State* - to establish and ensure minimum social guarantees, to promote employment of the citizens, to ensuring employers by the public procurements, providing by the necessary resources and so on.

We have to emphasize that each party has its own advantages in comparison with the other party of social partnership, which in fusion together can produce a powerful synergistic effect.

We have to emphasize that the implementation of financial relations in the system of the social partnership will allow to provide simultaneously both financial efficiency and social protection [10]. From the optimal construction by the enterprise such relations depends the

successful regulation of industry, labor and socio-economic relations, and ensuring and the compliance of the social guarantees for the employees of the enterprise.

Financial support of relationships of the social partners is being committed from the sources that are inherent exactly to this relations: taxes, single social contribution, subventions, subsidies and grants, charitable contributions, social security and so on.

Generally we can distinguish different types of financial sources that use social partners and each of them is a result of the distribution process both at the macro level and in the formation of incomes and savings within individual enterprise or household.

By the state and by the local authorities in practice for implementation of the priorities of social partnership are used specific types of tax and non-tax payments and funds of the state target funds. At the organization relationships of the entities of enterprise and wage workers the examples of types of financial resources are the contributions of the founders in cash to the share capital, profit and so on.

The installation of the adequate financial relationships between the levels of the financial system of the state depends on compliance by all parties of social partnership the acting legislation and promotion to its improving from the side of reformation of the financial relations between them.

With regard to financial relations companies and the population, they are expressed through the fulfilling of largest financial flows such as payments to employees of wages and other forms of rewards. At the same time they ensure the existence of the backflows from population to the enterprises which are realized through the acquisition products, goods and services.

Significant place in the social partnership is owned to the various public organizations. Typically, some of them (charitable, from trade unions and others) form their budget through membership fees, donations and income from its own activities. The spending of such organizations go to needs of their members.

However, the activity of the majority organizations (sports, culturally educational, welfare, health, etc.) of social value financed from the state or local budgets [11]. We have to emphasize that the funding of such destination are rather limited and typically cash flows in this case is one-sided because the revenues from them to the budget are not so significant, but their importance to society determined that they perform socially necessary functions by providing services of a social nature.

Implementation of measures on improvement of financial relations in the system of the social partnership should be combined with certain transformations in other areas, such as reforming the pension system; financial regulation of the housing market; the introduction of the obligatory medical insurance; reforming in professional education; stimulating charitable activities; reforming of intergovernmental relations; reform of the tax system.

Thus the main objective of the implementation of financial relations in system of social partnership at the level of this development should become the financial support of all destinations of their interaction at the expense of funds of the social partners and the costs of other sides (social, the financial and the credit charities and other organizations) on the basis of the attaining the maximum interest of the partners in social dialogue.

Conclusion. Financial relations of social partnership are realized through the financial providing of the relationship company with wage workers and other business entities and institutions that can permit achieve mutual benefits which could be realized in the form of social or economic effect.

The downside towards building a socially oriented society is that the solution of social issues mainly lies in the circle activities of the State, while in terms of socialization of society the state should more perform only the regulatory role, shifting the rights and obligations of providing security and the gradual increasing in the level and quality of life population on the private institutions, so creating the right conditions to promote such functions.

References:

1. Arsent'ieva O.S. (2010), "System approach to the definition of "social partnership", *Aktual'ni problemy prava: teoriia i praktyka*, vol. 15, pp. 303-309.

2. Barannyk L. (2011), "Social partnership in the social protection system in Ukraine", Ukraina: aspekty pratsi, vol. 7, pp. 39-46.
3. Bashmakov V.I., Tihonova E.V. (2014), Upravlenie social'nym razvitiem personala [Management of social development personnel], Publishing center "Academy", Moscow, Russia.
4. Blyzniuk A.S. and Tolstenko O.V. (2014), "Problems of institute of social partnership and social-oriented business in Ukraine", Naukovi pratsi MAUP, vol. 43(4), pp. 178-183.
5. Vorobjova O.I. (2012), "Theoretical aspects of financial relations of social partnership in Ukraine", Naukovyj visnyk: finansy, banky, investytsii, vol. 6, pp. 20-24.
6. Zadorozhnyj H.V., Kovryha O.V. and Smolovyk V.V. (2000), Sotsial'ne partnerstvo – real'nyj shliakh do vidkrytoho suspil'stva [Social partnership - the real way to an open society], HIBM, Kharkiv, Ukraine.
7. Kolot A.M. and Pavlovskaja O.V. (2013), "Social partnership as an institution of consolidated social responsibility: the theoretical foundations", Social'naja jekonomika, vol. 1, pp. 81-91.
8. Rudenok O.Yu. (2012), "Classic and market forms of cooperation in the social partnership", Mizhnarodna ekonomichna polityka: nauk. zhurnal, no. 1, pp. 327-333.
9. Zaiats' V.S. (2015), "Formation of income of the population Ukraine: features and trends", Demohrafiia ta sotsial'na ekonomika, vol. 2, pp. 116-128, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dse_2015_2_11.pdf (Accessed 23 Sep 2015).
10. Barannyk L.B. (2012), Finansovyj mekhanizm systemy sotsial'noho zakhystu naselennia Ukrainy: problemy stanovlennia ta perspektyvy rozvytku [Financial mechanism of the social protection system of Ukraine: problems of formation and prospects of development], Dnipropetr. derzh. fin. Akademiia, Dnipropetrovsk, Ukraine.
11. Mal'ovanyj M. I. (2013), "Status and trends of budget financing of social security in Ukraine", Ekonomichnyj chasopys-XXI, vol. 5-6(2), pp. 27-30.

Vankovych D.V.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Demchyshak N.B.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Ivan Franko national university of Lviv

BUDGETARY-TAX REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY: THEORETICAL-METHODOLOGICAL ASPECTS

Ванькович Д.В.

д.е.н., доцент

Демчишак Н.Б.

к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

The goings to determination of economic maintenance of the budgetary and tax regulation are exposed. Its role in stimulation of innovative processes in modern terms is found out. The instruments of the budgetary and tax regulation of innovative activity are considered.

Keywords: *regulation, budgetary adjusting, tax adjusting, innovative activity.*

У статті розкрито підходи до визначення економічного змісту бюджетного та податкового регулювання. З'ясовано його роль у стимулюванні інноваційних процесів у сучасних умовах. Розглянуто інструменти бюджетного та податкового регулювання інноваційної діяльності.

Ключові слова: *регулювання, бюджетне регулювання, податкове регулювання, інноваційна діяльність.*

Сучасні тенденції розвитку країн у глобалізованому економічному просторі супроводжуються зростанням конкурентоспроможності національних економік та активізацією інноваційної діяльності. Ефективна реалізація останньої може здійснюватись лише на основі науково-технічного прогресу, інтелектуалізації виробництва і, як наслідок, впровадження передових нововведень в усіх сферах економічного життя. У цьому контексті актуалізується необхідність втручання держави, зокрема шляхом застосування

інструментарію регулюючого впливу на інноваційні процеси з метою інтенсифікації економічного розвитку у довготривалій перспективі.

Зазначимо, що інноваційна діяльність та в цілому теоретичні й прикладні засади побудови інноваційної моделі розвитку національної економіки є предметом перманентних наукових пошуків, зокрема знайшли своє відображення у працях В. Гейця, М. Денисенка, М. Диби, А. Дуки, О. Жилінської, М. Козоріз, М. Крупки, О. Колодізєва, А. Кузнецової, О. Кузьміна, С. Онишко, Ж. Поплавської, А. Пересади, Б. Пшика, Л. Федулової, Д. Черваньова, Н. Чухрай та ін. Окремі аспекти бюджетного регулювання та особливості застосування бюджетних інструментів впливу на інноваційні процеси досліджували: О. Василик, О. Гордей, В. Дем'янишин, Н. Іванова, Т. Ковальова, О. Ковалюк, Т. Куценко, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, В. Опарін, Ц. Огонь, І. Чугунов, С. Юрій, Ф. Ярошенко та ін. Основи податкового регулювання, зокрема у частині стимулювання інноваційної діяльності розкрито у працях таких учених, як: З. Варналій, В. Геєць, О. Данілов, В. Дем'янишин, О. Десятнюк, М. Єрмошенко, Р. Желізняк, Ю. Іванов, А. Крисоватий, І. Майбуров, П. Мельник, С. Онишко, Г. Партин, М. Романюк, А. Соколовська, Л. Тарангул, С. Юрій.

Попри це формування сучасної парадигми інноваційного розвитку національної економіки зумовлює подальший інтерес до вивчення теоретико-методологічних засад бюджетно-податкового регулювання інноваційної діяльності у контексті нових реалій та існуючих проблем, що і є метою цієї статті.

Враховуючи те, що об'єктом регулюючого впливу є інноваційна діяльність, розглянемо особливості бюджетного та податкового регулювання останньої в цілому та у розрізі конкретних інструментів, враховуючи тісний взаємозв'язок зазначених напрямів регулювання та необхідність комплексного їх застосування в нинішніх умовах. Зазначимо, що у Законі України «Про інноваційну діяльність» останню визначено як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Загалом у тлумачний словник «регулювання» протрактовано як «дію за значенням «регулювати», при цьому для поняття наведено два визначення: «впорядковувати що-небудь, керувати чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі»; «домагатися нормальної роботи машини, установки, механізму та ін., забезпечуючи злагоджену роботу складових частин, деталей» [2, с. 1020].

Розглянемо економічний зміст регулювання з метою подальшого з'ясування сутності бюджетної та податкової його складових. Погоджуємось із Дубинецькою П.П., яка стверджує, що вживаючи поняття «регулювання» у контексті економічних відносин, необхідно спиратися на постулати теорії управління. Основними функціями управління, відповідно до класичної теорії управління, є: планування, організування, регулювання, стимулювання та контролювання. Відповідно, регулювання є однією з функцій управління [3].

До тлумачення поняття «бюджетного регулювання» у сучасній економічній літературі відсутній єдиний підхід. Так О. Кириленко розглядає це поняття достатньо звужено, акцентуючи на тому, що воно по-суті є складовою поняття «міжбюджетних відносин» [4, с. 53]. Схоже тлумачення пропонує Т. Бондарук, визначаючи бюджетне регулювання як процес збалансування доходів і видатків бюджетів різних рівнів [5, с. 228]. У вузькому контексті бюджетне регулювання розглядається і у чинних нормативно-правових актах, зокрема, згідно Бюджетного кодексу України, бюджетне регулювання – це щорічний перерозподіл загальнодержавних централізованих фінансових ресурсів між різними ланками бюджетної системи з метою збалансування бюджетів на рівні, необхідному для виконання місцевими органами їх функцій [6]. У свою чергу, за К. Павлюк бюджетне регулювання – це система взаємопов'язаних методів, способів, правових норм формування, розподілу бюджетних ресурсів з метою збалансування інтересів суспільства і громадян у процесі економічного і соціального розвитку [7, с. 342]. Дещо ширший контекст вкладає у економічний зміст бюджетного регулювання також І. Чугунов, стверджуючи, що останнє проявляється у розробленні основних напрямів формування і

використання бюджетних коштів, виходячи із необхідності вирішення завдань, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку [8, с.3]. Низка підходів у сучасній вітчизняній фінансовій літературі близькі за економічною сутністю до попереднього трактування «бюджетного регулювання» та визначають останнє як сукупність інструментів і важелів, за допомогою яких держава створює умови для мобілізації необхідного обсягу фінансових ресурсів та їх ефективного використання з метою забезпечення сталого економічного зростання, а також як збалансований та узгоджений вплив бюджетних інструментів на об'єкти регулювання, в тому числі інноваційну діяльність.

З-поміж бюджетних інструментів, які можуть використовуватись в тому числі у процесі фінансування та стимулювання інноваційної діяльності доцільно виділити наступні: 1) бюджетні інвестиції; 2) бюджетні кредити; 3) державні гарантії; 4) державні трансферти (державні субсидії, субвенції) тощо.

Бюджетні інвестиції як інструмент передбачають безпосереднє вкладення коштів у ті чи інші об'єкти, зокрема інвестиції в інновації, головним чином вони пов'язані із видатками розвитку державного і місцевих бюджетів. Бюджетне кредитування полягає у наданні коштів з бюджету суб'єктам підприємництва на поворотній і платній основі, наприклад повне, або часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів тощо. Державні гарантії можуть бути передбачені у межах бюджету для окремих підприємств тощо, зокрема важливих для розвитку національної економіки з точки зору їхньої інноваційної активності, експортного потенціалу тощо. При цьому державна гарантія є зобов'язанням держави повністю або частково виконати платежі на користь кредитора такого підприємства у разі невиконання позичальником зобов'язань за одержаними позиками. Надання державних гарантій за кредитами суттєво зменшує кредитний ризик, що супроводжується зниженням процентних ставок, спрощенням інших умов кредитування. У свою чергу державні трансферти – це невідплатні й безповоротні платежі з бюджету фізичним і юридичним особам, які не призначені для придбання товарів чи послуг, надання кредиту або на виплату непогашеного боргу. Державними трансфертами є державне субсидіювання (державні субсидії, державні субвенції). Державні субсидії можуть бути пов'язані із субсидіюванням експорту зокрема в частині стимулювання експорту наукомісткої конкурентоздатної продукції. Державні субвенції потенційно можуть спрямовуватись на реалізацію в межах бюджету певних програм чи проектів, зокрема інвестиційного спрямування, маючи при цьому цільовий характер.

Зауважимо також, що перелік бюджетних інструментів для конкретного інноваційного проекту залежить від низки умов, зокрема від правого режиму, який застосовується до суб'єкта інноваційної діяльності-виконавця інноваційного проекту.

Відзначимо, що фінансова підтримка інновацій за рахунок Державного бюджету України та місцевих бюджетів (у межах коштів, передбачених відповідними бюджетами) може надаватися у таких формах (ст. 17 Закону «Про інноваційну діяльність») [1]: а) повного безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів; б) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності; в) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів; г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів тощо.

Іншою не менш важливою та дієвою складовою регулювання інноваційної діяльності є податкова. Об'єктами податкового регулювання на загал є соціально-економічні процеси на усіх рівнях національної економіки. Попри широке застосування науковцями єдності у тлумаченні цього поняття немає. Відтак, розглянемо існуючі у сучасній економічній

літературі підходи до визначення «податкового регулювання», які представимо у вигляді табл. 1

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття «податкове регулювання»

Автори	Тлумачення
Іванов Ю., Крисоватий А., Кізіма А., Карпова В.	Податкове регулювання – це заходи непрямого впливу на економіку, економічні і соціальні процеси шляхом зміни видів податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зменшення або збільшення податкового навантаження
Старостенко Г., Онишко С., Поснова Т.	Податкове регулювання полягає в перерозподілі державними органами доходів та фінансових ресурсів з метою забезпечення грошовими коштами, фінансовими ресурсами тих осіб, організацій, установ, галузей, секторів і сфер економіки, у яких існує доцільна, суспільно визнана потреба в ресурсах
Мельник А., Васіна А., Желюк Т., Попович Т.	Податкове регулювання – це діяльність держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації стягнення податків і податкових платежів. Воно передбачає застосування диференційованого підходу до оподаткування з метою регулювання народногосподарської кон'юнктури, підприємницької активності та споживчого попиту, рівня споживання тощо.
Лихачева Г., Сасенко В.	Податкове регулювання являє собою комплекс практичних дій щодо розробки загальної структури дохідної частини бюджету держави, досягнення оптимальності податкових платежів. На державному рівні під податковим регулюванням розуміють якісні зміни податкової політики та здійснення таких податкових заходів, які дають змогу досягти повноти та своєчасності виконання бюджетів усіх рівнів
Жарко Р.	Податкове регулювання – це комплекс дій державних органів, спрямованих на зміну параметрів податкової системи та податкового механізму з метою досягнення певних соціальних та економічних цілей
Єфименко Т.	Податкове регулювання за допомогою притаманних йому методів і важелів дозволяє досягти більш ефективного використання матеріальних і фінансових ресурсів, інтенсифікувати інвестиційну та підприємницьку активність, узгодити інтереси різних суб'єктів господарювання, прошарків населення, центральних і регіональних рівнів державного управління
Гланц В.	Податкове регулювання – це система заходів цілеспрямованого економічного і законодавчого впливу держави на учасників економічних відносин за допомогою інструментів податкової політики з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів
Фокіна І.	Податкове регулювання економіки, як основний елемент податкового механізму, покладено в основу довгострокових стратегічних цілей держави, спрямованих на забезпечення економічної стабільності та стимулювання економічного зростання

Джерело: Узагальнено автором на основі: Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Іванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С.36-43.

Як видно з табл. 1 суттєвих відмінностей у тлумаченні податкового регулювання немає, мають місце лише дещо відмінні акценти при з'ясуванні його економічного змісту, що в цілому зводяться до виділення процесної, структурної чи інституційної сутності цього поняття.

Погоджуємось із твердженнями Ю. Іванова, що регулятивна функція податків виступає основою податкового регулювання, оскільки «податкове регулювання як процес, базується на свідомому, активному й цілеспрямованому використанні існуючої, незалежно від волі суб'єктів управління, регулювальної функції податків задля отримання певних соціально-економічних результатів» [9, с. 38]. При цьому зрозуміло, що економічний зміст податкового регулювання пов'язаний із регулятивною функцією податків, та як результат, їх застосування для стримування чи стимулювання, що особливо важливо, тих чи інших соціально-економічних процесів, у тому числі інвестиційно-інноваційних. Так, скажімо, В. Грушко та Л. Кошембар виділяють, поняття податкового регулювання інвестиційної

активності – це здійснення державою за допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на регулювання обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку [10, с. 97].

Отже, стимулювання безпосередньо інноваційної діяльності полягає у реалізації заходів, що прямо чи опосередковано спонукають учасників господарських відносин до участі в інноваційній діяльності та/або дотримання встановлених вимог законодавства і договорів, які опосередковують таку діяльність. Загалом для стимулювання інноваційної діяльності держава може застосовувати пільги та переваги, що надаються суб'єктам інноваційної діяльності з метою їх стимулювання, у тому числі податкові.

Власне ключовим інструментом стимулювання інноваційної діяльності є податкові пільги. Так, Желізняк Р.Й. дає визначення податкової пільги у податковому стимулюванні інноваційної діяльності підприємств – це передбачений податковим та митним законодавством виняток з загальних правил оподаткування щодо зменшення суми нарахованого податку чи/та збору або звільнення від нарахування та сплати податку та збору підприємства, що займається інноваційною діяльністю [11].

Як показує світова практика, для стимулювання інноваційної діяльності застосовуються наступні види податкових пільг [12, с. 19-20]:

- інвестиційний та /або дослідницький податковий кредит;
- «податкові канікули» протягом кількох років на сплату податку на прибуток, що був отриманий від реалізації інноваційних проектів;
- зменшення податку на певний приріст інноваційних витрат;
- пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, отриманих по акціях інноваційних організацій;
- зниження ставок податку на прибуток, спрямовану на замовні та спільні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- зв'язок надання пільг з урахуванням пріоритетності виконуваних проектів;
- пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, «ноу-хау» та інших нематеріальних активів, що входять до складу інтелектуальної власності;
- зменшення оподаткованого прибутку на суму вартості приладів і обладнання, які передаються вузам, науково-дослідним інститутам та іншим інноваційним організаціям;
- відрахування з оподаткованого прибутку внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій;
- зарахування частини прибутку інноваційної організації на спеціальні рахунки з подальшим пільговим оподаткуванням у разі використання на інноваційні цілі.

Враховуючи сутність та специфіку зазначених вище інструментів податкового регулювання, безумовно, потрібно враховувати, що очікуваний результат від їх застосування не завжди може бути позитивним. Адже існує проблема ефективності використання інструментарію податкового регулювання з огляду на його витратність та ймовірні зловживання. Також зазвичай потрібен часовий лаг, щоб визначити доцільність їх застосування та результативність.

Узагальнюючи підходи різних економістів до пояснення сутності податкового та бюджетного регулювання потрібно зазначити, що часто їх розглядають у сукупності у контексті поняття фіскального регулювання. У науковій літературі під поняттям «фіскального регулювання» зазвичай розуміють сукупність інструментів і важелів, за допомогою яких держава створює умови для мобілізації необхідного обсягу фінансових ресурсів та їх ефективного використання з метою забезпечення сталого економічного зростання [13].

Узагальнюючи підходи різних економістів до пояснення сутності податкового та бюджетного регулювання як складових фіскального, останнє можна визначати як

узгоджений вплив фіскальних інструментів на об'єкти фіскального регулювання з метою досягнення певних соціально-економічних результатів. Відтак, якщо йдеться про інноваційну діяльність, як об'єкт впливу, то реалізація механізму фіскального регулювання власне і передбачає використання проаналізованих вище бюджетних та податкових інструментів.

Отже, окреслені теоретико-методологічні засади бюджетно-податкового регулювання інноваційної діяльності дають змогу сформуванню цілісного розуміння економічного змісту регулювання та особливостей застосування його інструментарію у сфері інноваційної діяльності. Усе це в комплексі може бути підґрунтям для наукових розвідок щодо обґрунтування практичних рекомендацій із стимулювання інноваційної активності з урахуванням сучасних тенденцій економічного розвитку в Україні та світі.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV (зі змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. І гол. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. – 1440 с.
3. Дубинецька П.П. Податкове регулювання в системі управління національним господарством : дис. к.е.н. : 08.00.03 - економіка та управління національним господарством. – Львів, 2015. – 254 с.
4. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
1. 5.Бондарук Т.Г. Щодо визначення місцевого самоврядування / Т.Г. Бондарук // Економіст. – 2006. – № 6. – С. 44-46.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
6. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К.В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.
7. Чугунов І.Я. Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спеціальність 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / І.Я. Чугунов. – К.: Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2003. – 37 с.
8. Іванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Іванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С.36-43.
9. Грушко В.І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності / В. І. Грушко, Л. О. Кошембар // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 89-97.
10. Желізняк Р.Й. Податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств : дис. к.е.н. 08.00.08 - гроші, фінанси і кредит. – Львів, 2015.–225 с.
11. Савостенко Т.О. Порівняльна характеристика методів державного регулювання інноваційної діяльності в розвинутих країнах світу та в Україні / Савостенко Т.О., Грицаєнко А.М. // Економічний вісник НГУ. –№ 1. – 2005.– С. 19–27.
12. Базилюк А.В. Податкова система у пошуку оптимізації / А.В. Базилюк // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 37-44.

Vyshyvana B.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Tereshko O.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Ivan Franko National University of L'viv, Ukraine

OVERSIGHT MECHANISM IN UKRAINE

Вишивана Б.М.

к.е.н., доцент

Терешко О.М.

к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

МЕХАНІЗМ ОВЕРСАЙТА В УКРАЇНІ

The central bank's role in the system of regulation and supervision over payment systems has been defined. It has been justified that the National Bank's supervision over payment and settlement systems is based on the oversight

mechanism. The essence of the concept of payment and settlement system oversight mechanism has been specified and its structure developed.

Keywords: *oversight, payment and settlement systems, central bank, oversight mechanism, risks of payment and settlement systems, international standards for oversight.*

Визначено роль центрального банку в системі регулювання та нагляду за платіжними системами. Аргументовано, що нагляд НБУ за платіжно-розрахунковими системами відбувається на підставі механізму оверсайта. Уточнено сутність поняття механізм оверсайта платіжно-розрахункових систем і розроблено його структуру.

Ключові слова: *оверсайт, платіжно-розрахункові системи, центральний банк, механізм оверсайта, ризики платіжно-розрахункових систем, міжнародні стандарти оверсайта.*

Фінансово-економічна криза в Україні демонструє зростаючу необхідність реформування платіжно-розрахункових систем, підвищення ефективності їхнього функціонування, в тому числі шляхом оптимального регулювання та нагляду, необхідність посилення яких обумовлена потребою мінімізації ризиків безготівкових розрахунків. Надзвичайно важливу роль у цих процесах відіграє центральний банк завдяки стимулюванню та підтримці розвитку платіжно-розрахункових систем через реалізацію своїх функцій. Конкретний перелік функцій центрального банку в діяльності платіжно-розрахункових систем залежить від цілей його діяльності, правових та інституційних чинників. Проте невід'ємним елементом діяльності центрального банку щодо забезпечення фінансової стабільності в умовах невизначеності та ризику є функція нагляду (оверсайта) за платіжно-розрахунковими системами.

На макрорівні оверсайт враховує загрози безпеки в разі взаємодії різних систем і окремі аспекти безпеки ринку в цілому, які впливають або не впливають на більше, ніж один об'єкт платіжної інфраструктури. На мікрорівні приділяють увагу безпеці, надійності та доступності окремих платіжних і розрахункових систем, а для тих, які є системно важливими, оверсайт охоплює також механізми забезпечення безперервної діяльності в умовах кризи [1, с. 160].

В Україні оверсайт є відносно новою сферою діяльності Національного банку (НБУ). Концепцію запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні [2] схвалено Правлінням НБУ у 2010 р., а на законодавчому рівні [3] оверсайт визнано однією з ключових функцій центрального банку нашої держави лише 2012 р. Наприкінці 2014 р. Правління НБУ затвердило Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні [4], що визначає порядок проведення нагляду (оверсайта) платіжних систем, які діють на території України.

Аналіз вітчизняних законодавчих і нормативних документів, які регулюють діяльність платіжно-розрахункових систем, засвідчив, що реалізація нагляду (оверсайта) в Україні відбувається з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів, методів та інструментів. Це дає підстави стверджувати, що регулювання і нагляд НБУ за платіжно-розрахунковими системами відбувається на основі механізму оверсайта, який є похідним від фінансового та, як зазначають С.Науменкова та С.Міщенко [5, с. 68], є частиною механізму регулювання грошового обігу.

Розглянемо систему головних складових механізму оверсайта. Важливою умовою його дієвості в Україні, тобто забезпечення безперервного, надійного та ефективного функціонування платіжно-розрахункових систем, є наявність відповідного забезпечення використання методів та інструментів нагляду, зокрема інформаційно-аналітичного, нормативно-правового та організаційного.

Враховуючи сказане вище, пропонуємо тлумачити механізм оверсайта як систему методів та інструментів нагляду, які застосовує центральний банк з метою досягнення якісних характеристик функціонування платіжно-розрахункових систем на підставі організаційного, нормативно-правового та інформаційно-аналітичного забезпечення. Структуру механізму оверсайта, розроблену нами на основі систематизації та узагальнення вітчизняної законодавчої бази [2, 3, 4], відображено на рис. 1. Розглянемо детальніше головні складові елементи механізму.

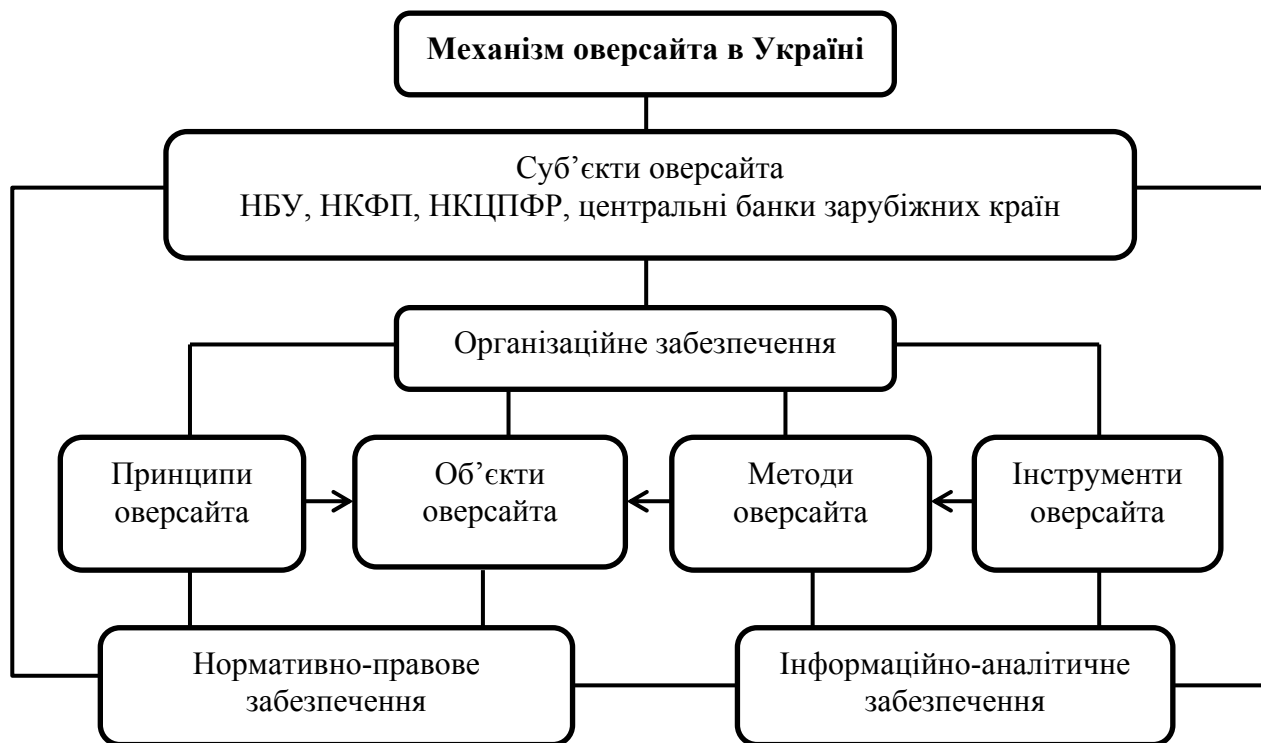


Рис. 1. Механізм оверсайта платіжно-розрахункових систем в Україні

Головним суб'єктом оверсайта в Україні є НБУ, який для забезпечення фінансової стабільності має співпрацювати з центральними банками зарубіжних країн, міжнародними організаціями й іншими державними органами як у межах країни, так і на міжнародному рівні в рамках спільного оверсайта платіжно-розрахункових систем.

Об'єктами оверсайта в Україні відповідно до законодавства [2, 3, 4] є платіжні організації платіжних систем, клірингові та процесингові установи, учасники платіжних систем, інші особи, уповноважені надавати окремі види послуг або виконувати операційні й інші технологічні функції в платіжних системах, учасники та користувачі міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами, а також платіжні засоби і платіжні інструменти.

Особливу увагу в досліджуваному нами механізмі варто приділити принципам оверсайта, які є основоположними елементами системи нагляду, оскільки налагоджують механізм, спрямовують його на розв'язання поставлених завдань і досягнення мети. Принципи визначають характер дії окремих підсистем, їхніх елементів і механізму оверсайта в цілому. Тому зміна принципів може докорінно зінити дію самого механізму. Оверсайт в Україні ґрунтується на таких міжнародних принципах [6, с. 2–4]:

1) прозорість (транспарентність) – оприлюднення центральним банком політики у сфері нагляду та вимог до платіжних систем;

2) міжнародні стандарти – прийняття центральним банком визнаних на міжнародному рівні стандартів платіжно-розрахункових систем;

3) достатні повноваження та можливості – наявність у центральних банків повноважень та можливостей для ефективного виконання функції оверсайта;

4) послідовність – стандарти оверсайта повинні застосовуватися послідовно до всіх аналогічних платіжно-розрахункових систем, включаючи системи, керовані центральним банком;

5) співпраця з іншими органами – центральні банки для підтримання безпеки та ефективності платіжно-розрахункових систем повинні співпрацювати з іншими центральними банками та органами влади.

В сучасних умовах реалізації механізму оверсайта в Україні для забезпечення досягнення якісних характеристик функціонування платіжно-розрахункових систем

надзвичайно важливим є не лише декларування принципів оверсайта, а й обов'язкове дотримання їх на практиці.

Закон “Про платіжні системи і переказ коштів в Україні” тлумачить оверсайт як діяльність НБУ, яка включає моніторинг платіжних систем, оцінювання їх на відповідність вимогам законодавства України та міжнародним стандартам оверсайта платіжних систем, у разі необхідності надання вказівок та рекомендацій щодо удосконалення діяльності відповідних систем та застосування заходів впливу [3]. Відтак, на нашу думку, головними методами оверсайта є моніторинг і оцінювання платіжно-розрахункових систем і, в разі необхідності, надання вказівок і рекомендацій для вдосконалення їхньої діяльності, застосування заходів впливу до об'єктів оверсайта. Адже метод, як відомо, означає спосіб, прийом або систему прийомів для досягнення певної мети. З огляду на це можемо стверджувати, що методи оверсайта – це сукупність конкретних способів впливу, спрямованих на практичне досягнення поставленої мети, тобто нагляду (оверсайта). Своєю чергою інструменти нагляду (оверсайта) – це засоби, які приводять в дію методи. Важливо зазначити, що один метод нагляду як спосіб впливу на об'єкти оверсайта може реалізуватися за допомогою кількох інструментів, а саме: дослідження та аналізу об'єктів оверсайта, звітів про діяльність, результатів самооцінювання, висновків зовнішніх аудиторів, письмових застережень щодо усунення виявлених порушень тощо.

Надзвичайно важливе значення в механізмі оверсайта має організаційне й інформаційно-аналітичне забезпечення його реалізації. Функціонування механізму оверсайта в Україні забезпечують відповідні організаційні структури, зокрема департаменти платіжних систем, роздрібних платежів, банківського нагляду, інформаційних технологій, інформаційної безпеки НБУ та інші. Крім того при проведенні оверсайта важливою є співпраця з Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НКФП) у разі входження до складу платіжної системи небанківських установ, які мають ліцензію на проведення переказу коштів, і Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) під час оверсайта систем клірингу та розрахунків за цінними паперами [7, с. 20].

Вплив центрального банку на розвиток платіжно-розрахункових систем є найефективнішим у разі чіткого й детального інформування ним інших ключових зацікавлених сторін цих систем про свої цілі, політику та проекти реформ. Центральний банк має забезпечити послідовне поширення інформації, використовуючи різноманітні комунікаційні механізми: законодавство, консультації, публікації власних досліджень у галузі платежів, інформування про роботу внутрішніх комітетів щодо координації платіжної політики тощо.

Крім того, з метою підвищення прозорості діяльності платіжно-розрахункових систем в Україні їхні платіжні організації зобов'язані оприлюднити на власному офіційному веб-сайті та регулярно оновлювати інформацію про реєстрацію в Реєстрі платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури, який веде НБУ; організаційну структуру платіжно-розрахункової системи та керівні органи платіжної організації; послуги, які система надає користувачам, та їхню вартість; умови участі в системі, перелік учасників тощо.

Відтак, головними джерелами інформації в процесі проведення оверсайта платіжно-розрахункових систем є публічно доступні дані про їхню структуру та функціонування, офіційні документи, звіти про діяльність, матеріали, які висвітлюють результати самооцінювання щодо відповідності діяльності системи політиці оверсайта центрального банку, інформація за результатами перевірок тощо.

Системна взаємодія усіх перелічених елементів механізму оверсайта платіжно-розрахункових систем дозволить, на нашу думку, створити в Україні належні умови для проведення ефективної регуляторної політики на національному платіжному ринку, стимулювання розвитку інноваційних платіжних інструментів та інфраструктури.

Література:

1. Kokkola T. The payment system. Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem / Editor Tom Kokkola. – ЕСВ, 2010. – 369 р.
2. Концепція запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні, схвалена Постановою Правління НБУ 15.09.2010 р. № 426 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0426500-10>
3. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 р. № 2346–III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/page>
4. Положення про нагляд (оверсайт) платіжних систем та систем розрахунків в Україні, затверджене Постановою Правління НБУ 28.11.2014 р. № 755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0755500-14/page>
5. Науменкова С. Регулирование денежного обращения на основе использования методов и инструментов денежно-кредитной политики / С. Науменкова, С. Мищенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 6 (147). Економіка. – С. 66–71.
6. Central bank oversight of payment and settlement systems [Електронний ресурс] / Committee on Payment and Settlement Systems. – 2005. May – 61 р. – Режим доступу : <https://www.bis.org/publ/cps68.pdf>
7. Махаєва О. Оверсайт як функція центрального банку та концепція його введення в Україні / О. Махаєва // Вісник НБУ. – 2011. – № 4. – С. 18–22.

Vovk V.Y.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Kharkiv National University of Internal Affairs

Zhezherun Y.V.

PhD

Cherkassy Educational and Research Institute «University Of Banking» State High School

THE MAIN DIRECTIONS IN STABILIZATION OF THE EXCHANGE RATE IN UKRAINE

The factors that influenced the increase in monetary instability in Ukraine have been investigated in the article. The dynamics of the exchange rate, gross external debt and international reserves have been analyzed. The main directions in stabilization of the exchange rate and minimize the negative effects of the national currency devaluation have been suggested.

Keywords: *currency instability, currency exchange rate, currency market, requirements and restrictions of the National Bank of Ukraine.*

Support of Ukraine in its integration to Europe in the conditions of raising external and internal threats increases the attention to guaranteeing the protection of the national interests in the economic sphere. The aggravation of the political crisis in Ukraine, which is focused on the financial and economic spheres, has led to stagnation in the domestic economy, raise of inflationary pressure, devaluation of the national currency. Particularly urgent is the issue of risks' growth for keeping stability of the national currency's rate, so the monetary instability reduces the competitiveness of export-oriented sectors of the economy both at the global and the domestic market, leads to worsening the terms of trade and reduces the investment attractiveness of the country as well as contributes to population's panic through the illusory nature of the expected incomes, inflation expectations, reducing of investments, slowdown in GDP's growth, etc.

The currency exchange rate in the terms of a market economy is necessary for: currency exchange for trade in goods, services, in the motion of capitals and loans; prices comparison of the national and international markets and cost indices of different countries, expressed in the form of the national or foreign currency; periodic revaluation of foreign currency accounts of companies and banks [1].

As a rule we use the following regimes of currency exchange rate: fixed currency exchange rate within a fixed corridor and floating one. Recently there has been quite a clear tendency of transition to a floating exchange rate in most countries, including as a result of the crisis, large fiscal deficits. The National Bank of Ukraine has also introduced a flexible currency exchange rate and agreed methods of calculating open currency positions with international standards. In this case the official rate against the USD is calculated as the weighted average rate on the interbank, is defined by the current time and valid from the time of the next review [7]. The use of floating rates as a

mechanism for market regulation of supply and demand in the foreign exchange market does not require the presence of significant gold reserves and contributes to the creation of a competitive economy.

If we look back to the history of UAH exchange rate, then a similar situation with the devaluation of the national currency could be observed during 1998–1999 against the background of a long-term and gradual legislative decline in the official rate of UAH in the period of June, February, 1997, 2000 [9], late 2004 as a result of «Orange Revolution», from September to November, 2008 due to the negative effects of the global financial crisis. Then people because of panic started actively transfer their savings in foreign currency, and corporate business started to withdraw capital abroad. This led to the increase of the currency exchange rate from 4.8 UAH for a USD to 10 UAH for a USD and a deficit of dollars at the cash market. The official exchange rate of UAH against the USD by the results of 2008 has decreased by 52.5 per cent. The volume of sold foreign currency at the cash market during October-December, 2008 was 8.3 billions USD.

The situation in 2014 becomes significantly complicated by the growth of real and potential military aggression in the East of the country. Among the factors that caused the increase in foreign exchange risks are economic imbalances accrued in previous years, the pressure of external debts, political instability, adverse external environment, destruction of productive capacity and trade, military conflict in the East of the country and psychological mood of the population.

According to the data of the National Bank of Ukraine, in 2014 a significant deterioration in market expectations together with a simultaneous increase in the demand for foreign currency and its deficit increase and excessive volatility of the UAH exchange rate were observed. As a result, the net demand for non-cash foreign currency in 2014 equaled to nearly USD 10 billion (in 2013 a net proposal in the amount of USD 1.6 billion was recorded), and the UAH at the official exchange rate weakened its position against the USD by 97.3 per cent (Fig. 1). Consequently the National Bank of Ukraine proceeded to establish the UAH official rate to the USD as the average rate of sellers and buyers, emerging on the interbank currency market of Ukraine during the current day [4]. Despite the difficult macroeconomic situation in the country, the system measures of the National Bank helped to stabilize the monetary market. After the correction in March-April, the UAH exchange rate fluctuated within a fairly narrow range from 20.5 to 22.0 UAH for the USD. From May to July, 2015 the foreign exchange market remained relatively stable.

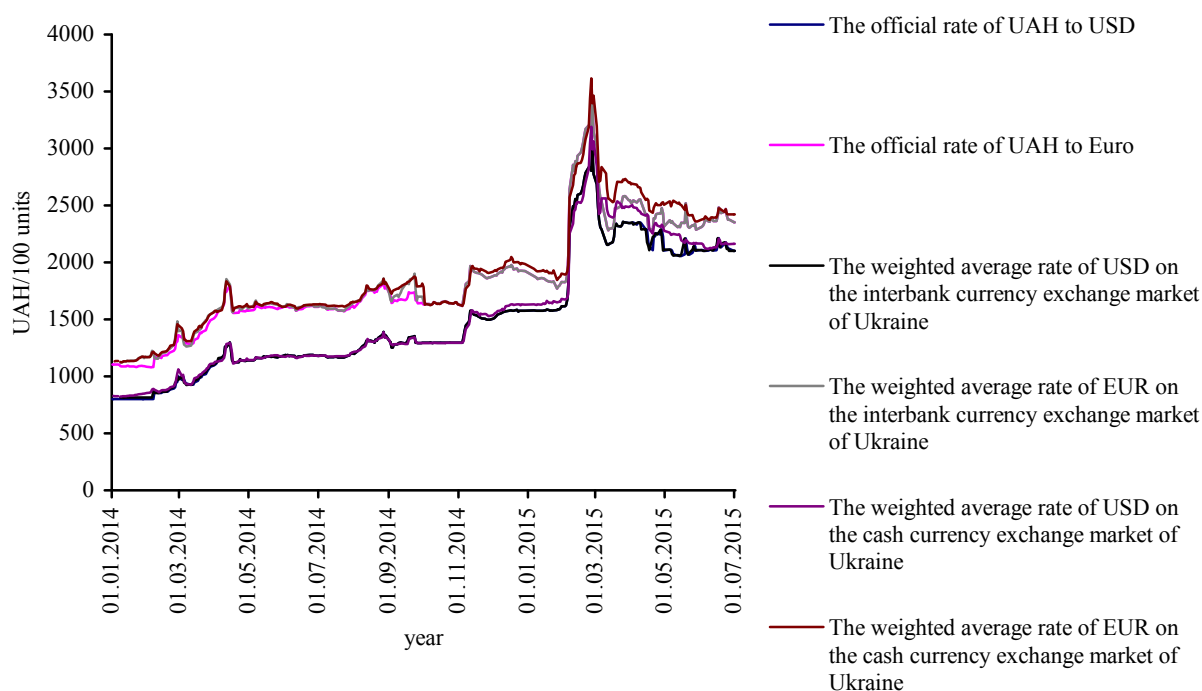


Fig. 1. The dynamics of the UAH against foreign currencies, during from January 1, 2014 to July 1, 2015

The source: compiled by the author according to the data of the National Bank of Ukraine [4]

The growth of the external deficit, where costs in foreign markets have been involved for its financing, has led to an increase in gross external debt of Ukraine. Starting from 2010 up to 2013 the external debt of Ukraine has increased twice: from 30 to 70 billion of U.S. dollars, for the period of January-October the general state debt has been reduced on USD 120 million, however due to the devaluation of the UAH currency has increased from USD 360.96 billion to USD 945.33 billion (at the rate of 12.95 USD / by the end of October). Ukraine's foreign debt on January 1, 2015 was USD 127 billion or 29.4 per cent that brought it to the critical value and complicated its coverage in the nearest future [2]. The majority of received resources from external creditors, including the IMF, are directed not for investment purposes (production development, job creation), but for purchasing imported goods, i.e. a so-called financial pyramid scheme appears. It means the more consumption of imported goods we have, the more money is involved to cover the negative trade balance. Because of huge foreign debt and slowdown of economy growth, by the version of Standard & Poor's, Ukraine is on the 7-th place among the countries with high level of default risk on nearest 5 years [8].

GDP growth, which has significantly slowed down after the crisis in 2008, is reduced on 6.8 per cent at the end of 2014. According to forecasts we should expect the fall of gross domestic product (GDP) in 7 per cent in 2015.

Devaluation of the national currency had negative consequences even for the banking sector of Ukraine for the first half-year of 2015: outflow of individual deposits was UAH 17.9 billion or 4 per cent; growth losses by UAH 37.1 billion or 41 per cent; reduction of sufficiency (adequacy) of regulatory capital by 7.57 per cent; increase of the share of bad loans in the loan portfolio by 5.9 per cent; reduction in the share of foreign capital in the statutory capital of banks by 1.6 per cent; reduction of the number of banks having a banking license by 26 units, including 11 banks with foreign capital.

International reserves during 2014 have decreased more than twice and equaled USD 7.53 billion on January 1, 2015. The achieved level of international reserves has been the lowest since December, 2004 and provides less than two months of import at the required minimum of three months. International reserves were USD 10.4 billion on July 1, 2015, they had reduced on 38 per cent.

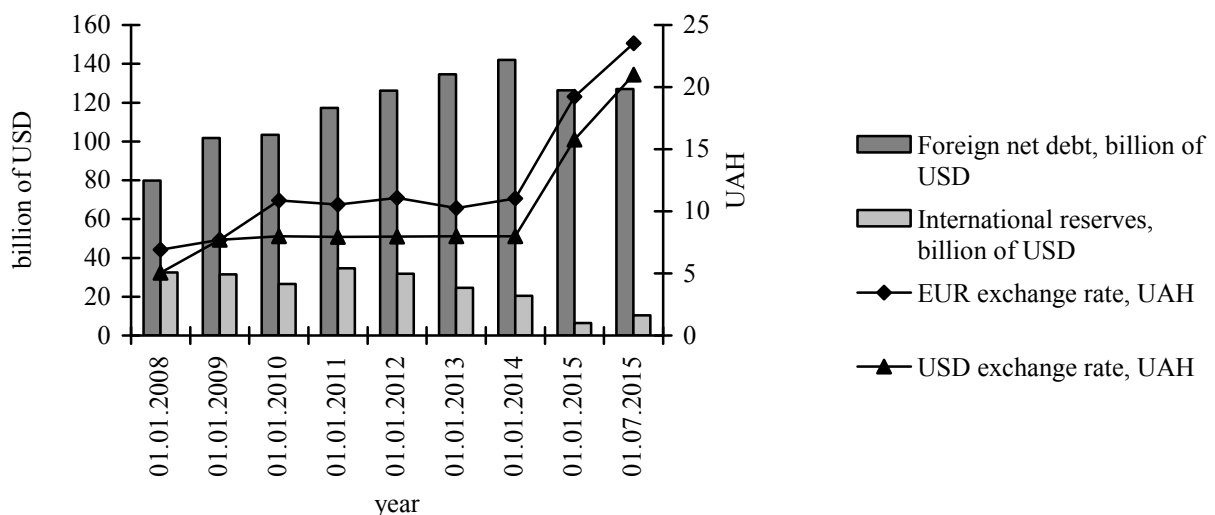


Fig. 2. The dynamics of foreign net debt, foreign exchange reserves and foreign currencies rates, during from January 1, 2008 to July 1, 2015

The source: compiled by the author according to the data of the National Bank of Ukraine [4]

Devaluation of national currency and increasing of exchange rate stability risks have caused to worse of investment climate in the country. As a result, the volume of direct foreign investments in Ukrainian economy (nonresidents' equity capital) has got the level of USD 42.85 billion on July 1, 2015. The investments came from 133 countries. The main investors of Ukraine are still Cyprus –

USD 12.274 billion, Germany – USD 5.489 billion, Netherlands – USD 5.108 billion.

To stabilize the situation at foreign currency exchange market the National Bank of Ukraine has introduced a number of anti-crisis measures, namely, starting from August 21, 2014 for 3 months, it has increased the rate of compulsory sale of foreign currency earnings for exporters, residents of Ukraine, from 50 per cent up to 100 per cent, that was actual till August 20, and prohibited the issuance of foreign currency loans to legal persons, individual entrepreneurs and the permanent representative of non-resident legal entities in order to use this foreign currency at the domestic market [5]. Later it was decided to reduce the norm of compulsory sale of foreign earnings for exporters up to 75 per cent and reduction of the maximum amount of the sale of cash foreign currency to one person in one operation (working) day up to an amount not exceeding the equivalent of UAH 3,000 [6].

Monetary instability under such conditions stipulates the necessity of systematic and consistent implementation of measures aimed at ensuring the coordinated actions of the monetary and fiscal authorities; increase of the requirements of operations with cash foreign currency; stimulation of qualitative changes in the credit activity of the banks towards strengthening its investment focus that promotes sustainability and reliability of domestic banks, acceleration of the development of a competitive environment in the banking sector.

To stabilize the exchange rate, one must apply an integrated approach that is to mitigate the negative effects of a downturn in global financial markets for the domestic economy and for banking sector particularly, as banking sector problems have strong correlation with economical and political processes in the country, and also have an influence on general economical situation. Main streams, of this approach, in macro level, have to be: dollarization decrease, slowing inflation, foreign net debt reduction, - in order to reduce national economy dependence on general world tendency of financial markets, and to stabilize fiscal system condition, gradual structural transformations. Banking system level: the settlement aspects of foreign banks entry and their functioning on the national market, on the base of limitation foreign currency part in the national banking system; making decision about profit repatriation by foreign capitalized banks, stimulating of banking resource streaming into the real sector of economy (there is a problem: after the crisis in 2008, there are too few enterprises which are financially stable and most of them has no need in new debts, and others - are potentially non-solvent), increasing of banks capitalization (by the way of increasing of merger & acquisition level in the nearest future), improving the financial position of viable banks with the help of financial reorganization, solving the toxic assets problem (the potential way is founding the bank with specific status), developing and implementation of standardized methodology of pledged property value estimation, and effective mechanism of its collection and resell, reducing of banks risks level, etc.

So that, exchange rate valuation decreases the money savings value, makes higher the demand on real assets and has bad influence on solvency of banking sector through the rising of bad debts volume and reduction of regulative capital. It is also cause of GDP-growth reduction and rising inflation.

References:

1. Money and Credit: textbook. – 6 edition, revised and enlarged / M.I. Savluk, A. M. Moroz, etc .; For the general editorship of M.I. Savluk. – K .: KNEU, 2011. – 589 p.
2. The national debt of Ukraine for 3 years increased by 40 billion of USD – Yatsenyuk [Electronic resource]. – Mode of access: <http://news.finance.ua/ru/news/~340424>.
3. Kalinka D. The relationship of exchange rate crises in the Ukrainian economy [Electronic resource]. – Mode of access: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2010/126-113-10.pdf>.
4. The official site of the National Bank of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://bank.gov.ua>.
5. On amendments to some legislative acts of the National Bank of Ukraine, by the National Bank of Ukraine of 20.08.2014 № 515 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0515500-14>.
6. On the settlement of the foreign exchange market of Ukraine by the National Bank of Ukraine of 22.09.2014 № 591 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0591500-14>.
7. Amendments to the Regulation on the establishment of the official exchange rate to foreign exchange rate and precious metals, by the National Bank of Ukraine on March 31, 2014 №180 [Electronic resource]. – Mode of

access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0591500-14>.

8. Ukraine threatens to default – rating Standard & Poor's [Electronic resource]. – Mode of access: <http://interfax.com.ua>.

Vyadrova N.G.

Postgraduate

Kharkiv National University of Internal Affairs, Ukraine

THE BANK STRATEGY IN THE ASSETS AND LIABILITIES MANAGEMENT

The article deals with the strategy of the management of the assets and liabilities of the banking institutions in modern banking business. The relationship between theory and practice of management of assets and liabilities, and their importance in the overall financial strategy of the Bank development are noted. The model of a time interval based on the duration of assets and liabilities Gap built is focused on the criteria storage control and increasing the market value of the banking business based on all projected cash flows on the timing and volume.

Keywords: *assets and liabilities management, interest rate, liquidity, Gap management, interest margin, duration.*

The high level of financial management of business entities in general and banks in particular, achieves the objectives of the financial development of the Bank, which should correspond to the modern trends of development of national and international financial markets. Management of assets and liabilities is based on the financial strategy and the formation of a rational structure of assets and liabilities in time and cost, and directly affects the operations of the Bank. The changing environment of the banking business as a result of increasing negative influence of factors of external and internal environment increases risk and requires a revision of traditional methods of managing of bank assets and liabilities.

According to regulatory and legal acts of the National Bank of Ukraine, the management of assets and liabilities means the Bank activity on carrying out of financial transactions for the purpose of maintaining liquidity, optimizing risks involved in its business activities, the hedging of such risks, adjusting currency positions of the Bank operations, investing and financing activities of the Bank [1].

According to P. Rose, J. Horn, J. Matuk, the essence assets and liabilities management is the formation of strategies and activities, leading the Bank balance sheet into line with its strategic programs [2,5,7]. A. Gryaznova, G. Panova, V. Larionova believe that the management of assets and liabilities is the management of imbalance and reduce risk, optimize revenue and ensure the solvency of the Bank [3,4,6]. Scientists Linkvist and Binder noted that the Committee on management of assets and liabilities - "... the most important management group that occupied the bank's main function[10].

So, the management of assets and liabilities should be considered as the Bank actions aimed at the creation of the optimal structure of assets and liabilities by maturity, cost, currency, differentiation and level of risk. Management of assets and liabilities has a significant impact on the implementation of corporate strategy of the Bank and the business and other functional strategies (marketing; human resources; strategy; technology; strategy risk management), since it is possible to form an optimal structure of assets and liabilities of the Bank based on preset parameters and achieves the strategic goals of financial development.

Until the 60-ies in international banking practice management activities were carried out primarily through the management of assets that means that a big part of their requirements for liquidity the Bank covered by the conversion of assets into cash. With this approach, the sources of funding (equity and liabilities) was determined by the capabilities and needs of their customers and shareholders, and management could not affect the scope, cost, there, and the structure of attracted resources. Since the 60-ies of 20th century there is a change in management of the assets and liabilities due to rapid rise in interest rates and increased competition in the banking market for resources and profitable areas of their placement [9]. According to P. S. Rose, banks have begun to restructure liabilities in accordance with two objectives:

- to use those sources that minimize the cost of raising funds, leaving the Bank more opportunities to increase his profits and equity;

- to choose the optimal ratio between the size of the deposits borrowed funds and capital to provide the desired level of stability funds so that the Bank could afford to invest in high yield assets with longer period and with higher levels of risk [7] .

Thus, for this period the management of the liabilities, which consisted of the purchase of Bank funds to ensure profitable credit investments, became dominant. To solve this problem a priority for banks was to develop a strategy for liability management, which provided control over the sources of formation of resource base and its placement. The main role in the management of the liabilities being placed interest rates on interest bearing instruments to attract resources to ensure optimal structure and cost of liabilities. As a result, banks that had excess liquidity maintained or even reduced interest rates on deposits, preferring to competitors on the resource segments of the banking market.

Today the most common approach to the asset and liability bank management is integrated (coordinated) control, which provides the merger of the portfolios of assets and liabilities in a single process and, as a consequence, the maximization of profits in the optimal level of risk. The assets and liabilities management within the integrated approach is based on strategies for managing interest margin. In particular, based on the strategies of fixing spread (but the lowest common strategy in the banking sector) or control gaps (Gap management) and weighted average maturity (duration).

Table 1

Trends in revenues, expenses and net interest income depending on the magnitude of the Gap and interest rates

Gap	Interest Rates	Interest income - Interest costs	Net interest income
Zero	Increase	=	0
Zero	Decrease	=	0
-	Increase	+	Increase
-	Decrease	+	Decrease
+	Increase	-	Decrease
+	Decrease	-	Increase

Data on the banking sector of Ukraine regarding the timing of the assets and liabilities presented in table 2.

Table 2

Data on the banking sector of Ukraine regarding terms of loans and deposits of households (the end of period)

Index	Year							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Loans up to 1 year								
Volume, bln., uah	19,1	25,1	19,2	23,1	32,3	35,9	50,9	51,9
Interest rates, %	17,8	20,0	19,7	20,4	22,4	21,0	18,7	19,3
Deposits up to 1 year								
Volume, bln., uah	32,5	55,9	98,1	99,9	104,4	125,6	121,3	130,6
Interest rates, %	10,0	12,8	14,8	12,1	9,3	13,9	10,4	16,9
<i>Changes</i>	-13,4	-30,8	-78,9	-76,8	-73,1	-89,7	-70,4	-78,7
<i>Interest margin</i>	7,8	7,2	4,9	8,3	13,1	7,1	8,3	2,4
Loans ranging from 1 to 5 years								
Volume, bln., uah	44,0	61,9	40,6	32,3	37,3	41,7	47,6	42,8
Interest rates, %	14,8	20,1	21,8	23,5	26,3	25,8	30,7	30,7
Deposits for a period of from 1 to 2 years								
Volume, bln., uah	81,9	98,6	46,6	91,9	113,8	139,5	218,3	174,6
Interest rates, %	11,7	13,1	15,9	14,3	11,8	10,4	11,7	15,6
<i>Changes</i>	-77,9	-36,7	-6,0	-59,6	-76,6	-97,8	-170,7	-131,8
<i>Interest margin</i>	3,1	7,0	5,9	9,2	14,5	15,4	19	15,1

According to J. Sinky the purpose of assets and liabilities managing is to minimize interest rate risk, in his view it is provided the management of net interest margin and Gap [8]. Trends in revenues, expenses and net interest income depending on the magnitude of the Gap and interest rates are presented in table. 1.

These data indicate that Ukrainian banks adhere a strategy of negative Gap when placing funds of households, i.e. while interest rates in the market are increasing interest margin is decreasing; increasing the size of the Gap indicates a growing level of interest rate risk, which is assumed by banks due to adverse market conditions and increased macroeconomic instability.

Using management strategy Gap in case of changes in market interest rates the Bank would change the Gap, i.e. to compare its change and change of interest rates in a certain period of time, it is time-consuming. It is necessary to consider that the larger the absolute value of the Gap, the higher the level of risk the Bank assumes.

The assets and liabilities management based on the time interval allows you to control the difference between the average total assets and average total liabilities (duration). Unlike management strategy Gap the time interval model constructed on the basis of the assets and liabilities duration of the Bank focused on criteria of storage and increasing the market value of the banking business based on all projected cash flows on the timing and volume. Trends changes in the market value of assets, liabilities and equity depending on the magnitude of the Dgap are presented in table 3.

Table 3

Trends changes in the market value of assets, liabilities and equity depending on the magnitude of the Dgap

Dgap	Interest Rates	The market value of assets-The market value of liabilities	The market value of capital
Zero	Increase	=	Const
Zero	Decrease	=	Const
-	Increase	-	Increase
-	Decrease	-	Decrease
+	Increase	+	Increase
+	Increase	+	Decrease

Therefore, in modern conditions of conducting banking business banking success is determined by these conditions:

- to achieve long and short term objectives it is necessary to form, to monitor and to adjust the volume and structure of assets and liabilities, and to forecast interest rates on assets and liabilities;

- to maintain sufficient liquidity to cover expenses in case of claims of depositors on deposits;

- to use modern liquidity management from both assets and liabilities (deposits), so they should maximize the revenue and minimize the cost of banking services both active and passive

the assets and liabilities management based on the coordination of management decisions on resource mobilization and placement involves the formation of such a structure of assets and liabilities, which would ensure a maximum yield depending on external and internal parameters (the level of interest rates, the volume of effective demand for loans, the volume of supply on the resource market, and others);

to obtain the planned level of profitability and its increasing in the future.

Management of assets and liabilities is integrated (coordinated) control which involves the merge of assets and liabilities portfolios into a single process to ensure the planned level of profitability provided for minimizing the risks of financial development of the Bank. The formation and implementation of financial strategy of the assets and liabilities management including the ratio sensitive to changes in interest rates of assets and liabilities provides increasing the market value of the banking business, the efficiency of the banking activity, financial stability and liquidity, the forming of competitive advantages and the ability to adapt to changes in the external and internal environment. The assets and liabilities management may be realized in two ways: to maximize

profits subject with a high level of risk or minimization of banking risks and, as a consequence, obtaining a low level of profitability. In practice, it is advisable to use different approaches in the assets and liabilities management (Gap management, duration, liquidity management, immunization balance, hedging and the like) depending on the situation that exists in the market, or their combination that provide the flexibility, relevance and effectiveness of the management strategy of assets and liabilities.

References:

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України із змінами та доповненнями від 20.11.2003 № 1294-IV. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show//2121-14>.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами : пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн. ; гл. ред. сер. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
3. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса: учебник для вузов / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 720 с.
4. Ларионова, И. В. Управление активами и пассивами коммерческого банка / И. В. Ларионова. – М. : Консалтбанкир, 2003. – 272 с.
5. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран / Ж. Матук ; пер. с франц. ; под ред. Н. Красавиной. – М. : Велби, 1994. – Т. 1,2. – 420 с.
6. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка / Г.С. Панова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 302 с.
7. Роуз П. Банковский менеджмент: предоставление финансовых услуг / П. Роуз ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 743 с.
8. Синки Дж. млд. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки млд. ; пер. с англ. 4-е изд. перераб. – М. : Catallaxy, 1994. – 385 с.
9. Sealy C. W. Deposit rate Setting, Risk Aversion and the Theory of Depository Financial Intermediates / C. W. Sealy // Journal of Finance – 1993. – № 12. – p. 128.
10. Une publication financier // du journal de Geneve et Gazette de Lausanne. – 1997. – № 28. – p. 67–73.

Glushchenko O.V.

PhD in Economics, Associate Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine

FINANCIAL BEHAVIOUR OF UKRAINIAN HOUSEHOLDS IN TIMES OF CRISIS

Глущенко О.В.

к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

The article reveals the financial behaviour of households as the element of the financial system in times of crisis. On the basis of the total revenues, total expenses and financial resources of households there have been identified those factors that contribute to their financial behaviour. High dependence of households on the volume of the state social support has been specified.

Keywords: household finances, financial system, financial resources, financial architectonic

Стаття присвячена розкриттю фінансової поведінки домогосподарств як елемента фінансової системи в умовах кризи. На підставі аналізу загальних доходів, сукупних витрат та фінансових ресурсів домогосподарств визначено чинники, що обумовлюють їх фінансову поведінку. Вказано на високу залежність домогосподарств від обсягів соціальної підтримки держави.

Ключові слова: фінанси домогосподарств, фінансова система, фінансові ресурси, фінансова архітектоніка

Актуальність теми дослідження. Фінанси домогосподарств є одним з елементів фінансової системи. Ураження кризою усієї фінансової системи не може оминати жоден з її елементів, відтак, й фінанси домогосподарств потерпають від кризи, що вирує зараз в українському суспільстві. Домогосподарства є кінцевою ланкою споживання, тому вони є надчутливими до зростання цін, яке обумовлене інфляцією. Під час кризи банківської системи до категорії неплатоспроможних було віднесено значну кількість банків, що призвело втрати значної частини заощаджень, зростання бюджетного дефіциту, жорсткі вимоги міжнародних фінансових інститутів щодо фінансування соціальних програм зменшило доходи домогосподарств. Розрив зв'язків між суб'єктами господарювання у

наслідок збройного конфлікту та різке погіршення бізнес-клімату призвели до зростання безробіття та втрати домогосподарствами доходів. Чинником, що вносить значну невизначеність у фінансову поведінку домогосподарств є стрімке зростання тарифів на оплату житлово – комунальних послуг.

Дослідження фінансової домогосподарств за умов дії визначених вище факторів є необхідним завданням у сучасних умовах, що обумовили актуальність обраної теми дослідження цієї статті.

Ступень наукової розробки. Засновником сучасної теорії домогосподарства з точки зору вчених – економістів є Г.С. Беккер (Gary Stanley Becker)[1]. З часів виходу його наукових робіт сучасна теорія фінансів домогосподарств зазнала значного розвитку. Наразі фінансова поведінка домогосподарств в умовах кризи у якості об'єкта дослідження стала темою обговорення на конференції, яка була організована Банком Нідерландів (De Nederlandsche Bank). Серед доповідачів були Ровена Кроуфорд (Rowena Crawford (Institute for Fiscal Studies)), Федерика Тюбе (Federica Teppa (DNB)), Джон В. Дука (John V. Duca (Federal Reserve Bank of Dallas)), Кристоф Бастен Christoph Basten (ETH Zürich/KOF Swiss Economic Institute) та інші [2]. Горасіо Агірре (Horacio Aguirre) дослідив на аргентинському досвіді фінансовий стан домогосподарств після макроекономічної кризи [3].

Основу вітчизняних досліджень фінансів домогосподарств було закладено у працях С.І. Юрія [4] та Т.О. Кізіма [5]. Українська фінансова думка висвітлює питання оцінки стану фінансів домогосподарств у наукових працях Н. Г. Нагайчук [6], Т. В. Клименко [7], М. В. Тарасюка [8; 9].

Об'єктом дослідження статті є фінансова система України, яка перебуває зараз у кризовому стані, рух фінансових потоків між її складовими елементами.

Предметом дослідження визначено фінанси домогосподарств як частину фінансової архітекτονіки – структури фінансової системи, яка відповідає її внутрішній сутності.

Мета статті – визначити зміни у фінансових потоках домогосподарств, які обумовлені кризовим станом усіх елементів фінансової системи.

Реалізація поставленої мети обумовила наступні **завдання**:

- проаналізувати динаміку доходів та видатків домогосподарств, встановити залежність між видатками та доходами;
- розглянути структуру фінансових ресурсів домогосподарств та визначити чинники, які визначають їх фінансову поведінку в умовах кризи.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у встановленні чинників, які обумовлюють формування фінансової поведінки домогосподарств шляхом аналізу їх сукупних фінансових ресурсів, визначено: високу залежність від стану суб'єктів господарювання через підвищення частки оплати праці, чутливість до скорочення бюджетного дефіциту з причини високої залежності від бюджетного фінансування домогосподарств, незначний вплив стану підприємницької активності на структуру фінансових ресурсів домогосподарств.

Методи дослідження. Методологічну базу дослідження складають загально – наукові методи, зокрема метод аналізу та синтезу, який було використано при розкритті структури фінансових ресурсів домогосподарств. Застосування цього методу дало змогу встановити чинники, що зумовлюють формування фінансової поведінки домогосподарств.

Важливе місце серед використаних методів посідають прикладні економіко – статистичні методи за допомоги яких проведено обробку інформаційної бази, візуалізовано отримані результати та встановлено зв'язок між доходами та видатками домогосподарств.

Викладення основного матеріалу. Прояви фінансової кризи найбільш гостро відчуваються домогосподарствами, знижуючи їх рівень життя та зменшуючи добробут. Оцінку фінансового стану вітчизняних домогосподарств необхідно розпочати з аналізу їх доходів та видатків.

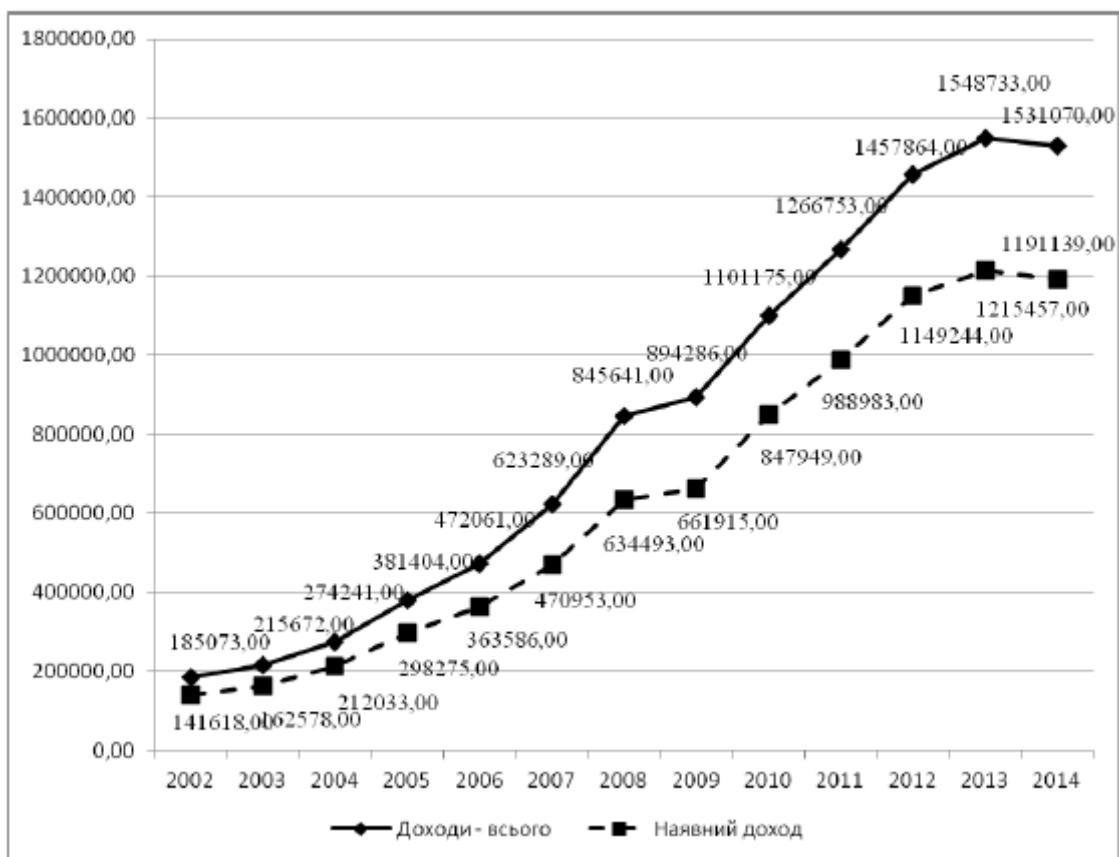


Рис.1 Динаміка доходу та наявного доходу домогосподарств України протягом 2002-2014 рр. (млн.грн.) [10]*

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

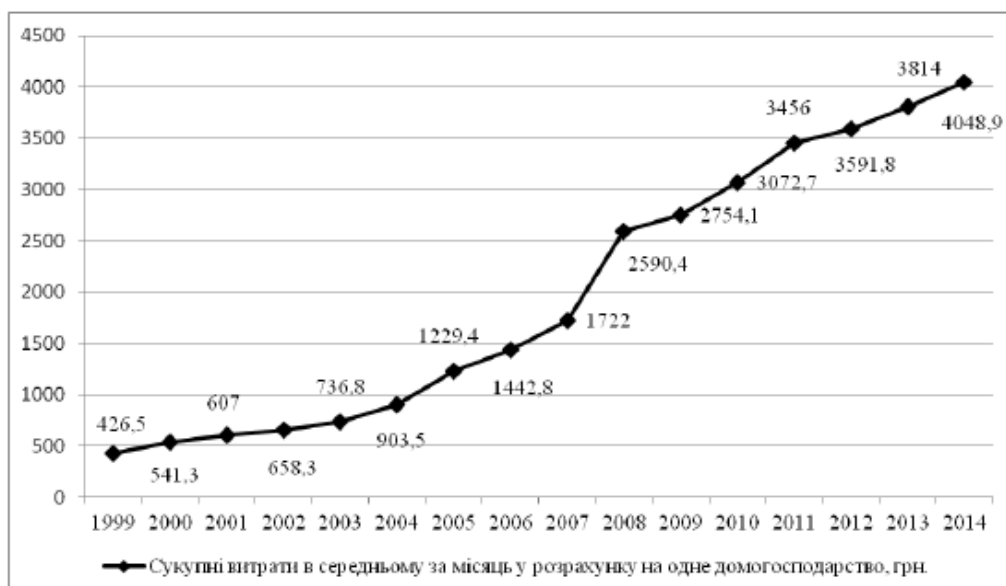


Рис. 2. Динаміка сукупних витрат в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, протягом 1999-2014 рр. грн. [10]*

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

На рис. 1 відображено поступове зростання доходу та наявного доходу з потачку досліджуваного періоду (2002 р.) до 2013 р. зростання уповільнилося лише у період 2008-2009 рр. коли прояви світової фінансової кризи досягли України. Для нашого дослідження важливим є етап 2013-2014 рр. – спостерігаємо зменшення відповідних показників. У

порівнянні з 2013 р. у 2014 р. доходи домогосподарств зменшилися з 1548733 млн.грн. до 1531070 млн. грн., тобто на 17663 млн.грн. Показник наявного доходу зменшився з 1215457 млн.грн. у 2013 р. до 1191139 млн. грн. у 2014 р., тобто на 24318 млн.грн., зниження складає 2% від рівня 2013 р.

Після аналізу доходів проаналізувати витрати домогосподарств України. На рис.2 подано графічне відображення витрат домогосподарств у розрахунку на одне домогосподарство.

З рис. 2 бачимо, що сукупні витрати домогосподарств протягом досліджуваного періоду постійно зростають. Особливо стрімко зростають доходи протягом 2008-2009 рр., що пояснюється дією глобальної фінансової кризи. За період 2013-2014 рр. динаміка зростання витрат на одне домогосподарство суттєво не змінилася та на кінець досліджуваного періоду досягає 4048,9 грн.

Після визначення загальної динаміки витрат необхідно провести комплексний узагальнюючий аналіз доходів, витрат та сукупних ресурсів домогосподарств України.

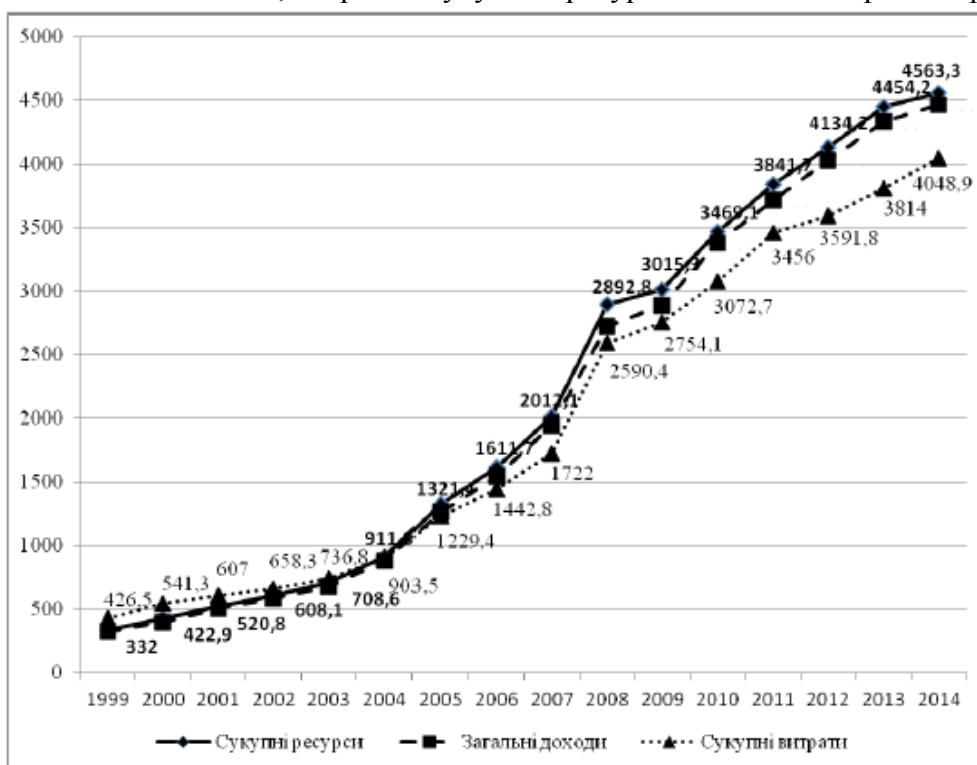


Рис. 3. Динаміка сукупних ресурсів, загальних доходів та сукупних витрат домогосподарств в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, протягом 1999-2014 рр. грн. [10]*

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

З рис. 3 видно, що доходи, видатки та фінансові ресурси домогосподарств мають загальну динаміку. Починаючи з 2009 р. спостерігаємо, що видатки зростають меншими темпами у порівнянні з доходами та фінансовими ресурсами, що утворює фінансове підґрунтя для формування заощаджень. Зближення графіків фінансових ресурсів та доходів є свідченням того, що невитрачена частина доходів не дає додаткових статків, тобто не інвестується. Після визначення загальної динаміки доходів, видатків та фінансових ресурсів домогосподарств необхідно проаналізувати структуру їх фінансових ресурсів, результати узагальнення подамо графічно (див. рис.4).

З рис.4 можна бачити, що питома вага оплати праці збільшується з 34,1% у 1999 р. до 48,8% у 2014 р., що є свідченням формування ефективного ринку праці. Доходи від підприємницької діяльності досягали максимального значення – 6,2% у 2009 р., а у 2014 р. вони складають 5,2%, - визначена динаміка свідчить про те, що потенціал підприємництва

використовується недостатньо та міг би бути більшим, але через адміністративні бар'єри, несприятливий бізнес клімат та відсутність спеціалізованих фінансово-кредитних продуктів посідає незначне місце у структурі фінансових ресурсів домогосподарств.

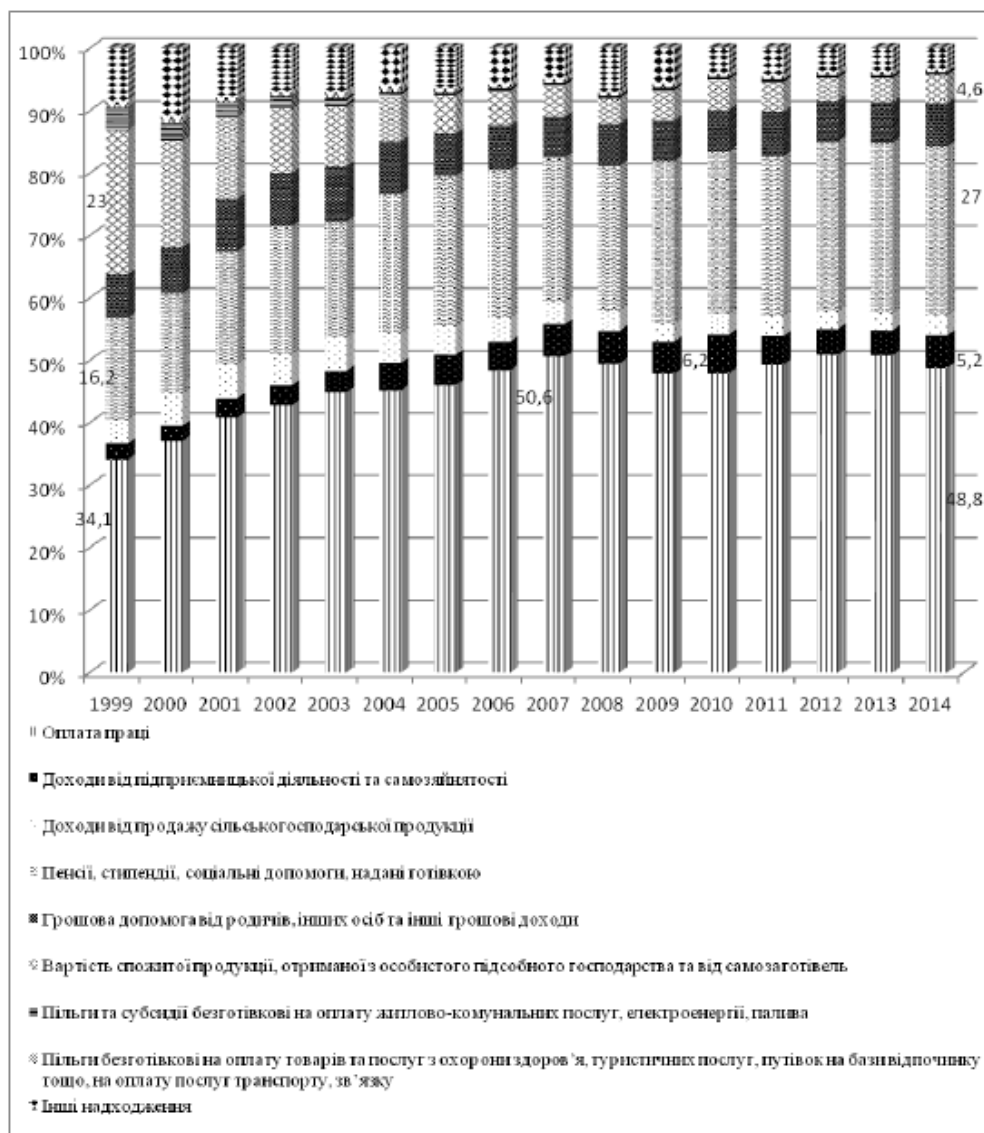


Рис. 4. Зміни у структурі сукупних фінансових ресурсів домогосподарств протягом 1999-2014 рр. (%) [10]*

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Питома вага продукції, яка була вирощена самостійно у особистих підсобних господарства на початку досліджуваного періоду досягала 23% потім стабільно зменшувалася та у 2014 р. досягла 4,6% від загального обсягу фінансових ресурсів домогосподарств України, визначена тенденція свідчить про те, що домогосподарства України вже, фактично, відійшли від натурального господарства, що забезпечує потреби своїх членів. Спостерігаємо значне зростання питомої ваги пенсій, стипендій та інших видів соціальної допомоги з 16,2% у 1999 р. до 27% у 2014 р., основною причиною визначеної тенденції є зростання частки населення, що досягнуло пенсійного віку.

Причиною – наслідкові зв'язки між доходами та видатками домогосподарств не викликають сумніву, але потребують їх кількісного виміру. Зростання доходів домогосподарств дозволить збільшувати витрати. Вірним буде також й зворотне твердження: збільшення видатків, яке обумовлене зростанням цін на товари та послуги змушує домогосподарства боротися за підвищення доходів.

Необхідно встановити залежність між видатками та доходами домогосподарств для чого необхідно розрахувати коефіцієнт кореляції, коваріації. Встановлення кореляції між доходами та видатками дасть змогу прогнозувати як зміняться видатки домогосподарств при зміні їх доходів. Подамо первинні дані для розрахунків у вигляді таблиці.

Таблиця 1

Динаміка загальних доходів та сукупних витрат домогосподарств України в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, протягом 1999-2014 рр. грн. [10]*

Рік	Загальні доходи	Сукупні витрати
1999	322,5	426,5
2000	397,8	541,3
2001	500,4	607
2002	583,2	658,3
2003	678,6	736,8
2004	876,3	903,5
2005	1262,1	1229,4
2006	1544,4	1442,8
2007	1939,1	1722
2008	2722,8	2590,4
2009	2892	2754,1
2010	3377,2	3072,7
2011	3720,9	3456
2012	4032,9	3591,8
2013	4336,9	3814
2014	4470,9	4048,9

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Кореляція обчислюється за формулою 1 [11].

$$r_{XY} = \frac{\Sigma(X - \bar{X}) * (Y - \bar{Y})}{\sqrt{\Sigma(X - \bar{X})^2 * \Sigma(Y - \bar{Y})^2}} \quad (1)$$

де:

X – значення показника загальних доходів за відповідний рік,

\bar{X} - значення середнього показника загальних доходів,

Y - значення показника сукупних витрат за відповідний рік,

\bar{Y} - значення середнього показника сукупних витрат.

$$r_{XY}=0,998829$$

Розраховане значення свідчить про дуже високу залежність видатків та доходів домогосподарств, що вимагає синхронізації їх фінансових потоків надходження та витрат.

Коваріація обчислюється за формулою 2 [11]

$$cov(X_{em}, Y_{em}) = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n X_t Y_t - \left(\frac{1}{n} \sum_{t=1}^n X_t \right) * \left(\frac{1}{n} \sum_{t=1}^n Y_t \right) \quad (2)$$

де:

X_t - значення показника загальних доходів за відповідний рік,

Y_t - значення показника сукупних витрат за відповідний рік.

$$cov(X_{em}, Y_{em}) = 1675452$$

Значення показника коваріації, яке отримане у процесі розрахунку є додатковим підтвердженням існування щільного між доходами та видатками домогосподарств. Можемо зробити висновок про те, що існує лінійна взаємозалежність між показниками загальних доходів та сукупних витрат домогосподарств України.

У результаті проведених у статті досліджень можна зробити **ряд висновків та вказати перспективи подальших наукових розвідок:**

Криза українського соціуму уразила усі суспільні системи, одні з найгостріших її проявів спостерігаються у фінансовій системі, не оминула вона й фінанси домогосподарств, як складовий елемент фінансової системи. Прояви кризи у секторі фінансів домогосподарств виявляються у зменшенні доходів при зростанні витрат, що порушує усталений тип фінансової поведінки домогосподарств України. При збереженні визначеної динаміки домогосподарства вимушені будуть зменшувати видатки, що призведе до пониження сукупного попиту, який, у свою чергу, зменшить сукупну пропозицію та виявиться у зростанні рівня безробіття та падіння рівня оплати праці. Розірвати це коло можливо за умов відновлення зростання статків домогосподарств.

За період що аналізується були визначені тенденції у формуванні фінансової поведінки домогосподарств України, які полягають у наступному:

- по-перше, зростає залежність доходів домогосподарств від рівня оплати найманої праці, відтак, кризове становище суб'єктів господарювання буде впливати й на фінанси домогосподарств, погіршуючи їх стан;
- по-друге, зростає залежність домогосподарств від соціальних виплат з бюджету, що обумовлює чутливість до заходів, які спрямовані на скорочення бюджетного дефіциту, шляхом зменшення видатків бюджету;
- по-третє, підприємництво дотепер не стало джерелом стабільних статків для українських домогосподарств доходи від підприємницької діяльності посідають незначне місце у структурі фінансових ресурсів, а у кризові періоди значно скорочуються.

У подальших наукових дослідженнях необхідно проаналізувати структуру видатків домогосподарств, розкрити взаємодію домогосподарств з фінансово – кредитними інститутами та побудувати модель фінансової системи України з урахуванням змін у системі руху фінансових потоків.

Література:

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер; пер. с англ.; сост., науч. ред. пер., авт. послесл. Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 670 с.
2. Офіційний сайт Банку Нідерландів (De Nederlandsche Bank) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.dnb.nl/>. – Заголовок з екрану: <http://www.dnb.nl/en/onderzoek-2/test-conferences/annual-research-conferences/programmes/dnb279018.jsp>
3. Horacio Aguirre (2006) The financial position of households after a macroeconomic crisis: the case of Argentina / IFC Bulletin No 2 (2006) pp. 324-341
4. Фінанси: підручник / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
5. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізіма – К.: Знання, 2010. – 431с.
6. Нагайчук Н.Г. Уточнення змісту поняття «фінанси домогосподарств» у розрізі навчальної дисципліни «фінанси» / Н.Г. Нагайчук // Фінансовий простір № 2 (14) 2014 с. 100-105
7. Клименко Т.В. Сучасний стан фінансового потенціалу домогосподарств Чернігівської області / Т.В. Клименко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1, Економіка і управління №1 (4), 2013 с. 110-116
8. Тарасюк М.В. Функції фінансів домогосподарств у ринковій економіці посткризового періоду / М.В Тарасюк // Економічний вісник університету. - 2013. - Вип. 21(1). - С. 230-235. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escvu_2013_21\(1\)_39.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/escvu_2013_21(1)_39.pdf)
9. Тарасюк М.В. Роль та особливості функціонування фінансів домогосподарств у ринковій економіці / М.В Тарасюк // Інноваційна економіка 9'2013[47] С. 11-16
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

Zakhidna O.R.

PhD in Economics, associate professor

Buhil S.Y.

PhD in Economics, associate professor
National University of Lviv Ivan Franko

IMPACT ON BUDGET REFORM IMPLEMENTATION CITY BUDGET OF LVIV

Західна О.Р.

к.е.н., доцент

Бугіль С.Я.

к.е.н., доцент

Львівський національний університет ім. І.Франка

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОЇ РЕФОРМИ НА ВИКОНАННЯ МІСЬКОГО БЮДЖЕТУ МІСТА ЛЬВОВА

The article analyzes the city budget of Lviv for the 1st half of 2015 in terms of fiscal decentralization.

Keywords: local budget, budget reform, budget revenues, budget expenditures.

В статті проведено аналіз міського бюджету м. Львова за 1-ше півріччя 2015 року в умовах бюджетної децентралізації.

Ключові слова: місцевий бюджет, бюджетна реформа, доходи бюджету, видатки бюджету.

Найбільшим за останні 10 років кроком у напрямку бюджетної децентралізації експерти називають прийняті зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, на основі яких сформовано Державний бюджет на 2015 рік. Нове бюджетне законодавство дає кожній громаді, яка здатна взяти на себе зобов'язання, можливість їх профінансувати й виконати, як і передбачено Європейською хартією місцевого самоврядування.

Зміни до Податкового та Бюджетного кодексів вже на сьогодні значно розширили фінансові можливості місцевого самоврядування, а в майбутньому дозволяють зробити економічно самодостатніми та спроможними і нові об'єднані громади.

Починаючи з 2015 року, джерела наповнення місцевих бюджетів було розширено за рахунок передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів. Зокрема, тепер місцева влада збирає 100% плати за надання адмінпослуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств. У місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 5% вартості реалізованого товару. Крім того, їхні доходи поповнюються податком на нерухомість, яким відтепер оподатковується і комерційне (нежитлове) майно, податком на автомобілі з великим об'ємом двигуна, 80% екологічного податку (замість 35%) та 25% плати за надра [1].

І найголовніше - місцева влада вирішує, на які потреби вона може витратити ці кошти.

Бюджетна децентралізація, крім іншого, передбачає перехід на нову модель використання бюджетних коштів - від утримання державних та комунальних закладів до оплати відповідних послуг. Але запровадження нового механізму фінансового забезпечення - галузевих субвенцій «Освітня», «Медична», «На підготовку робітничих кадрів» та «Соціальна» - ще потребує розробки державних стандартів надання медичних, освітніх, соціальних та інших послуг, порядків персоніфікованого фінансування цих послуг з розрахунку на одного жителя, а також фінансових нормативів бюджетної забезпеченості витрат за відповідними стандартами надання послуг на одного жителя [2].

Як вплинули реформи міжбюджетних відносин за перше півріччя 2015 року на виконання міського бюджету м. Львова?

Обсяг доходів загального фонду міського бюджету м. Львова за 2015 рік без врахування міжбюджетних трансфертів затверджений в сумі 1723,6 млн. грн. За 1-е півріччя 2015 року до загального фонду бюджету без врахування міжбюджетних трансфертів надійшло 1026,8 млн. грн., що складає 126,3 відсотка до плану на 1-е півріччя або більше на

213,7 млн. грн. В порівнянні з 1-м півріччям минулого року надходження до загального фонду бюджету м. Львова збільшилися на 209,7 млн. грн.[3]

Забезпечено виконання плану надходжень, крім таких видів доходів:

- податок на прибуток підприємств комунальної власності;
- транспортний податок;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- екологічний податок;
- інші надходження, в тому числі плати за тимчасове користування місцями для розміщення зовнішньої реклами.

Податку на доходи фізичних осіб надійшло 584,9 млн. грн., що складає 115,1 відсотка до плану на шістьмісяців або більше на 76,9 млн. грн. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року надійшло на 14,2 млн. грн. менше у зв'язку із зменшенням нормативу відрахувань податку з 75 відсотків у 2014 році до 60 відсотків у 2015 році.

За січень-червень 2015 року до міського бюджету м. Львова надійшло 88,9 млн. грн. акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів та плати за надання інших адміністративних послуг 13,3 млн. грн.

Місцевих податків надійшло 299,9 млн. грн., що складає 137,6 відсотка до плану на 1-е півріччя або більше на 101,5 млн. грн., в тому числі:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки – 7,6 млн. грн., що в 12,1 рази більше запланованих надходжень на 6 місяців;
- земельний податок – 42,4 млн. грн. при плані на 1-е півріччя 26,0 млн. грн., що складає 162,7 відсотка або на 16,3 млн. грн. більше. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року надходження земельного податку збільшилися на 17,6 млн. грн.;
- орендна плата за землю – 89,9 млн. грн. або більше на 30,5 млн. грн. до плану на 1-е півріччя. В порівнянні з відповідним періодом минулого року надходження збільшилися на 13,6 млн. грн.;
- транспортний податок — 0,8 млн. грн. із запланованих 1,2 млн. грн., що становить 66,7 відсотка;
- збір за місця для паркування транспортних засобів – 2,1 млн. грн. (заплановано 2,1 млн. грн.);
- єдиний податок – 156,3 млн. грн. при плані 128,1 млн. грн. (122 відсотки).

Причиною перевиконання плати за землю є прийняття міською радою нової нормативної грошової оцінки земель м. Львова та відміна пільг в розмірі 60 відсотків, яка діяла у 2014 році щодо сплати земельного податку та орендної плати за землю.

Державне мито заплановане на 1-е півріччя 2015 року в сумі 0,7 млн. грн., надійшло 10,1 млн. грн., що більше в 1,3 рази або на 9,3 млн. грн. до плану.

Надходження екологічного податку до міського бюджету м. Львова за 1-е півріччя 2015 року становить 1,5 млн. грн. при плані 3,5 млн. грн. або 43,9 відсотка. У порівнянні з аналогічним періодом минулого року надходження екологічного податку зменшилися на 1,8 млн. грн.

Податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності запланований на 1-е півріччя в сумі 4,4 млн. грн., надійшло 2,4 млн. грн., що становить 54,4 відсотка або на 2,0 млн. менше. Невиконання з податку на прибуток пояснюється поверненням переплати ЛКП «Львівтеплоенерго» з авансових внесків з податку на прибуток в сумі 2,7 млн. грн., яка виникла по річній декларації з мінусовим сальдо 4,8 млн. грн.

Надходження частини чистого прибутку (доходу) комунальних підприємств, що вилучаються до бюджету, на 1-е півріччя заплановано в сумі 0,8 млн. грн., надійшло 1,4 млн. грн.

Надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває у комунальній власності, на 1-е півріччя 2015 року заплановані в сумі 11,5 млн. грн., надійшло 15,5 млн. грн. (134,7 відсотка до плану), в

тому числі від орендної плати за нежитлові приміщення надійшло 14,2 млн. грн. або на 3,6 млн. грн. більше плану.

Згідно з даними управління комунальної власності станом на 01.07.2015 нараховується 1842 діючих договорів оренди майна. Заборгованість з орендної плати збільшилась у порівнянні з початком року на 3,8 млн. грн. Допустили заборгованість 923 орендарі на суму 30,8 млн. грн.

Інших надходжень на 1-е півріччя 2015 року заплановано 9,5 млн. грн., надійшло 7,9 млн. грн., з них 7,4 млн. грн. – плата за тимчасове користування місцями для розміщення зовнішньої реклами при плані 8,7 млн. грн.

Так, станом на 01.07.2015 міський бюджет одержав 939 958,7 тис. грн. трансфертів, що складає 98,9% від передбачених розписом асигнувань на січень-червень 2015 року (табл. 1).

Таблиця 1

Виконання міського бюджету м.Львова за 1-ше півріччя 2015 року

Код	Назва доходів	Виконання за 1-ше півріччя 2014 року	1-ше півріччя 2015 р.		Відсоток виконання
			план	виконання	
ЗАГАЛЬНИЙ ФОНД					
10000000	ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ	795 137,9	789 679,9	977 671,2	58,3
11000000	Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	593 368,1	512 478,8	587 346,7	54,4
11010000	Податок на доходи фізичних осіб	599 126,3	508 072,4	584 949,8	54,6
11020000	Податок на прибуток підприємств	-5 758,2	4 406,4	2 396,9	33,3
14000000	Внутрішні податки на товари та послуги		55 680,0	88 896,0	63,9
14040000	Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів		55 680,0	88 896,0	63,9
18000000	Місцеві податки	198 361,8	218 004,5	299 875,7	66,8
18010000	Податок на майно	83 078,9	87 244,6	140 732,5	76,0
19010000	Екологічний податок	3 378,3	3 516,6	1 543,8	17,5
20000000	НЕПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ	21 730,8	23 266,4	49 037,0	104,6
21000000	Доходи від власності та підприємницької діяльності	1 402,7	1 464,1	2 148,1	63,2
21080000	Інші надходження	621,1	658,5	746,1	21,4
22000000	Плата за надання адміністративних послуг	11 385,5	12 284,4	38 936,6	142,6
22080000	Надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності	10 613,1	11 537,0	15 543,8	174,4
22090000	Державне мито	772,4	747,4	10 059,9	503,0
24000000	Інші неподаткові надходження	8 942,6	9 517,9	7 952,3	115,7
90010100	Разом доходів загального фонду	817 129,4	813 090,3	1026 802,8	59,6
40000000	Офіційні трансферти	393 104,3	949 981,8	939 958,7	42,5
41020000	Дотації	5 928,3			
41030000	Субвенції	387 176,0	949 981,8	939 958,7	42,5
41010600	Разом офіційні трансферти	401 153,3	950 283,5	939 958,7	42,5
	ВСЬОГО доходів	1218 282,7	1 763 373,8	1966 761,5	50,0

Видатки міського бюджету м. Львова на 2015 рік заплановані із змінами в сумі 4320,2 млн. грн., в тому числі видатки загального фонду – 3297,3 млн. грн., спеціального фонду – 1022,9 млн. грн. В обсязі видатків загального фонду враховано реверсну дотацію в сумі 148,8 млн. грн., видатки за рахунок освітньої субвенції – 518,6 млн. грн., медичної субвенції –

487,7 млн. грн., субвенцій на програми соціального захисту – 1157,6 млн. грн., на компенсацію пільговий проїзд окремих категорій громадян – 42,2 млн. грн.

Є надія, що прийняття змін [4]:

- реалізує політику децентралізації повноважень та фінансів;
- дасть змогу зміцнити матеріальну та фінансову основи місцевого самоврядування;
- надасть місцевим бюджетам бюджетну та фінансову самостійність;
- встановить новий механізм бюджетного вирівнювання;
- зацікавить громади до об'єднання та формування спроможних територіальних громад;
- спростить процедуру надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій;
- посилить відповідальність галузевих міністерств за реалізацію державної політики у відповідній галузі та ефективність використання бюджетних коштів;
- удосконалив казначейське обслуговування бюджетних коштів та надати можливість місцевим бюджетам для переходу на банківську форму обслуговування коштів бюджету розвитку місцевих бюджетів та власних надходжень бюджетних установ;
- врегулює бюджетні відносини в особливий період.

Література:

1. Бюджетна децентралізація: доходи місцевих бюджетів за півроку зросли на 37%. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/415>;
2. Фінансова децентралізація має вирішити проблему постійного браку коштів на рівні місцевих бюджетів, - експерт. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247923326&cat_id=244277212;
3. Інформація про виконання бюджету за 1 квартал 2015 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://city-adm.lviv.ua/lmr/budget>;
4. Бюджетна реформа - крок для децентралізації влади. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.advocat.lg.ua/modules.php?name=News&file=article&sid=410>.

Zolotaryova O.V.

Ph.D., Associate Professor,

Dneprodzerzhinsk State Technical University, Dneprodzerzhinsk, Ukraine

MOBILITY OF EMPLOYEES OF FINANCIAL INSTITUTIONS: ITS FACTORS, ADVANTAGES AND PRIORITY DIRECTIONS OF INTENSIFICATION

Grounded feasibility study of the factors and trends mobility of employees of financial institutions, considered features and advantages of mobility of employees which gets institution, outlined the priorities and stages mobility management of employees of financial institutions

Keywords: *mobility, employee, financial institution, factors, personality, professional deformation, motivation, priorities.*

Introduction. The financial system of Ukraine is experiencing today more difficult times due to the unstable economic and political situation in the country, but on the way of European integration of infrastructure should not only stabilize their work, but also a strategic focus on further development. It is, first of all, the financial institutions such as banks and insurance companies, which play a fundamental role in the infrastructure of the domestic financial system.

This innovative transformation in financial institutions slowed by the lack of philosophy and mission of most institutions; lack of understanding of the characteristics and specifics of personnel; heterogeneity staff both in term of financial structures, and according to their basic education; increase migration of highly qualified personnel between agencies; increased competition in the plane of the employment; failure of existing technologies selection and hiring; weakening supervisory functions over the actions of line managers; underestimation of motivational aspects in the management of human resources, the growth requirements of professionalism and communication skills of employees of financial institutions [1, c.3].

In this context, the activation of individual labor mobility of employees mentioned institutions can and should be one of the determinants of innovative change. This mobility, in the opinion of the author, is the ability and willingness of employees to quickly adapt to the changing conditions of the internal environment of the organization and to external changes, view of life and human purpose, to constant self-improvement,

professional growth, change content and place of business, to enrich self and increase contribution a development organization.

You can not deny the fact that it is the human factor and its revitalization, and primarily through strengthening individual labor mobility provides progressive changes in each institution [2, c. 185]. Nowadays, more than ever acute need for the emergence of innovative mobility channels, adequate to modern realities and demands, awareness of the need to increase investment in human capital, enhance the essential powers of the human mind and overcoming passive population of our country.

Analysis of recent publications and research. Considerable attention is the study of the issue of employees ' mobility in their writings devoted Ukrainian scientists such as D. Boginya, O. Grishnova, A. Kolot, N. Kirich, E. Libanova, V. Lebedeva, M. Semykina, N. Sushko, N. Tilikina and others. But there is a need to systematize representations of the factors and variations in individual labor mobility of employees of financial institutions, highlighting the benefits of its revitalization in the process of innovative change.

The purpose of the article. Thus, the purpose of the article is to study the factors, advantages and priorities for activating the mobility of employees of financial institutions in Ukraine.

The main research material. Individual labor mobility - it is not just the movement of employees , it's a way of being, which has certain features, is due to the influence of certain factors and has implications both for the individual and for the organization and society.

Basic characteristics of individual labor mobility are the following: 1) speed; 2) transferability; 3) the intensity; 4) efforts; 5) vector (intention) 6) the presence of motivation.

Figure 1. shows a system of factors influence the mobility of employees of financial institutions.

Particular attention should be paid to personal factors, that each employee can correct yourself. At the same time, the most negative effect on the inhibition of these factors, we believe, can provide professional deformation of the person, that is, changes in the quality of the person (stereotypes, values, character, communication, and behavior), which come under the influence of long-term performance of professional activities [3, c. 4].

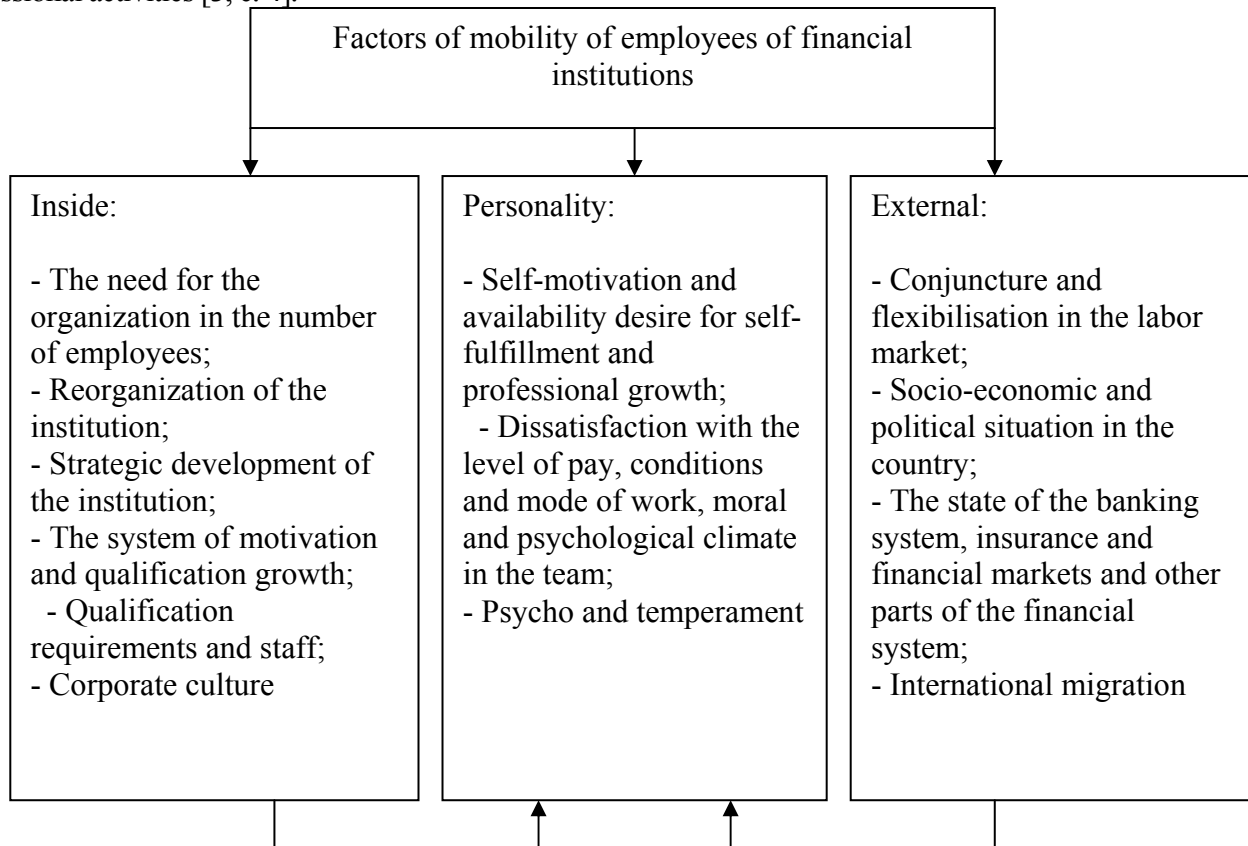


Figure 1. Factors of mobility of employees of financial institutions

As a result of the indissoluble unity of consciousness and specific activities formed a professional type of person. The biggest impact has the professional deformation personality traits representatives of the professions whose work is connected with the people, that is, employees of the financial institutions are also

in this group. An extreme form of professional deformation of the person in them is expressed in a formal, purely functional attitude to work, not only gives rise to the inability to effectively self-improvement and development, inhibits creativity, innovative ideas and transforming.

Internal factors are discussed and corrected by the organization, and external - the state, the market and society.

Structure the mobility of employees of financial institutions, it is advisable to the following criteria:

1) in the direction of the intra-organizational mobility associated with labor pere-mischennyamy within the institution; external - between institutions, regions, countries, too high external mobility (resulting indices of turnover and turnover) is the result of errors in the frame work of the Institute and dealing significant losses;

2) the nature of the flow: the conscious mobility - mainly personal factors, first of all, dissatisfaction with the employee working conditions and pay, the consequences of such mobility - the most positive, and for the employee and the employer; forced - due to dissatisfaction with the employer to the employee;

3) the degree of manifestation: the potential mobility - the willingness of employees to change jobs; real mobility - recorded data on changes in the composition and structure of employees of financial institutions.

It should be noted that the mobility of employees has both negative effects and advantages for financial institutions.

Among the main advantages of these should be noted: increase the competitiveness of employees [4] as a result of conscious mobility, which occurs as a result of professional and qualification growth; improving productivity; optimization of human resources and organizational structure; the renewal of the collective, enabling employees to realize the best ability to stimulate creativity, creative and innovative proposals in the work, accelerating the evolutionary transformation in the activities of financial institutions.

Accordingly, in order to achieve these benefits, and the content management of financial institutions should contribute to the revitalization of conscious mobility of employees in the following directions:

1) to provide an opportunity to improve the skills of employees because of the expansion of the volume of investment in human capital, institutions [5, c. 15]. Management of any enterprise must provide employees opportunities and conditions for the improvement of professional skills and knowledge, which is reflected in the level of socio-economic needs and interests of the company's staff on the achievement of which depends on the effectiveness of [6];

2) regular review and updating of staffing and organizational structure of the institution;

3) modification of the system of motivation as a result of special surveys of staff and evaluation of their work, studying the experience of employee motivation in the leading financial institutions of the world;

4) development of programs of accelerated adaptation of employees to the specific activities of the institution and its corporate culture. The "OPT Bank" pay special attention to the process of adaptation of the staff, as evidenced by even the name of the structural unit responsible for this area - Department of selection and adaptation of personnel and support of the regional network. The Bank uses two main tools to adapt - initial training Welcome to OTP (the aim of the training is to provide new employees with information about the mission, vision and values of the bank, corporate culture, structure, as well as to motivate them to show their best qualities from the start of the organization) and the program mentoring. A total of 122 bank branches with more than 200 teachers [7, c. 5]. Interesting also have programs that are mentioned in the sources [8, 9];

5) cooperation with employment agencies and employment services;

6) allowing employees of combining different types of work.

Solving these problems is very important, because the total fascination of the domestic banking market by foreign players poses new challenges and conditions to compete.

Particular attention should be paid to specific areas targeted motivation mobility. The fact is that today, in the financial sector faces a number of acute problems related to the weakening of the influence of motivation on the results of labor, namely the increase in the number of problem loans, which is caused by lack of attention to the analysis of banking specialists creditworthiness of borrowers and credit risk assessment; low level of service quality in many financial institutions; lack of commitment among staff to improve the skills and manifestation of creativity in the performance of tasks; negligent performance of their

duties in connection with a significant load at a reduced workforce.

These problems, as we believe, is mainly due to the following reasons: methodological base motivation in financial institutions today are still not formed; the situation in the field of motivation specialist financiers compounded by the negative impact of the financial and economic crisis and fierce competition among institutions in the financial market, which leads to a reduction of various items of expenditure, including those intended for the formation of payroll and other forms of incentives, which are important elements labor motivation system; due to the increasing intensity of work in the financial sector, as well as with the regular introduction of new banking technologies and increasing levels of complexity of the work, the solution of industrial problems are increasingly should be consistent with the ratio of staff to work, personal interest in improving the quality of work and willingness to creatively approach to solving problems, which did not actually occur as a result of non-autonomy in the activities of financial specialists. It is therefore necessary to restore a reasonable balance between the tools of motivation

It should be emphasized that it is necessary to create a special and corporate provisions, which would be the regulatory document defining the activities of staff in the banking sector. A clear example of this situation could be the corporate culture of Privatbank [10 c. 37].

Conclusions. In general, the mobility management steps can be represented as follows (Figure 1.): 1) the study of the factors mobility of employees; 2) selection of vectors mobility in accordance with the concept of organization and assess its future positive effects; 3) development and implementation of motivation system; 4) maintaining mobility, current correcting its direction; 5) evaluation of mobility and selection of priorities for the future regulation

Meanwhile, the ambiguity of the impact of mobile employees on the activities of financial institutions necessitates detailed study in future research the nature of its impact on the agencies to establish the boundaries of its sound management.

References:

1. Sushko N.M. Human resource management in banks: Training. Ref. / N.M Sushko - K. : Center of educational literature, 2008. - 146 p.
2. Tilikina N.V. Conceptual approaches to the study of labor mobility / N.V. Tilikina // Actual problems of economy. - K. : Universities' National Academy of Management. " - 2008. - № 11 (89). - P. 185-193.
3. Beznosov SP The professional deformation of the person. - St. Petersburg. : Language, 2004. - 43 p.
4. Posmitina M.V. Problems of competitiveness of personnel of bank / M. V. Posmitina. // Economy. Office. Innovation. - 2012. - № 1. - Access: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_42.pdf
5. Grishnova OA Staff development as an investment project: methodological approaches to determine the effectiveness / OA Grishnova, V. Nebukin // Regional aspects of the development and deployment of productive forces of Ukraine: Coll. Science. pr. - Ternopil: Economic thought, 2004 - Vol. 9. - P. 15-19.
6. Kovalenko T.V. The impact of professional development on the stability of personnel / T.V. Kovalenko, S.O. Potorochyn // Efficient economy. - 2012. - №6. - [Electronic resource]. - Access: <http://www.economy.nayka.com.ua>
7. Chornobyl O.V. Personnel adaptation as line of activity of training systems and local enterprises development. Theory and practice of public administration. / O.V. Chornobyl O.V. - 2015. - Vol. 1 (48). - P.1-7
8. Unique model of corporate training and staff development, research Lviv Business School UCU [Electronic resource]. - Access: <http://www.lvbs.com.ua>.
9. The power Voloshin vnutrenneho resources / Alexander Voloshin // HRMagazine [Electronic resource]. - Access: <http://www.hrm.ua>.
10. The official website of Privatbank [Electronic resource]. - Access: <https://privatbank.ua/ru/about/>

Zorya S. P.

Candidate of Economic Sciences

Poltava State Agrarian Academy, Ukraine

STATE MONEY SUPPLY AS THE BASIS FORMING OF MONETARY POLICY

Зоря С. П.

к.е.н.

Полтавська державна аграрна академія, Україна

СТАН ГРОШОВОЇ МАСИ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

The article examines the importance of monetary policy in the context of economic growth. Analyzed the main indicators characterizing the state of the money supply in Ukraine. Find out the main reasons for changing the components of the monetary aggregates. Priority directions of formation and implementation of monetary policy, to improve its efficiency.

Keywords: *monetary policy, money supply, cash, savings, economic growth.*

У статті досліджено важливість грошово-кредитної політики в контексті забезпечення економічного зростання. Проаналізовано основні показники що характеризують стан грошової маси в Україні. З'ясовано основні причини зміни складових грошових агрегатів. Визначено пріоритетні напрями формування та реалізації монетарної політики, підвищення її ефективності.

Ключові слова: *грошово-кредитна політика, грошова маса, грошові агрегати, готівка, заощадження, економічне зростання.*

Забезпечення зміцнення грошової одиниці є пріоритетом діяльності Національного банку України та відповідно головною метою грошово-кредитної політики. Важливим завданням на шляху досягнення стратегічних цілей стабілізації економіки країни в цілому, є забезпечення цінової стабільності. Актуальність даного питання загострює економічна й фінансова криза в Україні, що набула загрозливого характеру, свідченням якої є посилення інфляційних очікувань, зниження інвестиційної привабливості та підвищений емоційний фон.

Дослідженню грошово-кредитної політики, основних засад її формування та реалізації присвячена низка праць як зарубіжних так і вітчизняних вчених, зокрема Дж. М. Кейнса, М. Фрідмена, Л. Харріса, П. Самуельсона, В. Гейця, М. Єрмошенко, А. Ставицького та інших. В свою чергу, питання сутності грошової маси, її складу та структури висвітлюються у наукових публікаціях М. Савлука, А. Гальчинського, В. Стельмаха, А. Мороза, М. Пуховкіної, В. Лагутіної та інших. Проте, постійна зміна в динаміці обсягу, складу і структури грошової маси, потребує постійного моніторингу та аналізу, результати якого є основою для вироблення практичних рекомендацій в контексті вирішення проблем монетарного змісту та формування ефективної грошово-кредитної політики України, що й підтверджує актуальність та доцільність проведення даного дослідження.

Ефективність грошово-кредитної політики, в першу чергу знаходить своє відображення у забезпеченні конкурентоспроможності економіки країни, що базується на можливості виконання грошима та кредитом всіх функцій, високим рівнем зайнятості, зростанням реального обсягу виробництва та забезпечення економічної безпеки.

В Україні на законодавчому рівні формуються основні засади грошово-кредитної політики на кожний рік, де визначаються стратегічні принципи монетарної політики, основні завдання монетарної політики, макроекономічні умови та ризики, що впливають на монетарну політику. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 р. в першу чергу орієнтовані реалізацію монетарної політики в умовах валютної та банківської кризи.

Ключовою особливістю формування монетарної політики на 2015 р., яка повинна визначати тактику грошово-кредитної політики, полягає в тому, що економіка увійшла в стан стагфляційної макроекономічної динаміки, тобто постійне зниження виробництва валової внутрішньої продукції відбувається паралельно із значним зростанням цін. Це потребує, з одного боку, заходів щодо зниження інфляції, з іншого – підтримки економічного зростання. Для подолання кризи і забезпечення цінової стабільності Національному банку необхідно проводити стратегічно і тактично виважену монетарну політику (що є підґрунтям стійкої курсової динаміки і зниження інфляції) з поступовим переходом до інфляційного таргетування [1].

На нашу думку, формування ефективної та дієвої грошово-кредитної політики, підвищує актуальність дослідження стану та структури грошової маси в Україні.

Під грошовою масою слід розуміти всю сукупність грошей, у всіх їх формах, що перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент часу [2, с. 66]. Таким чином, грошова маса має кількісний вираз, структуру, яка в залежності від цілей аналізу може відбуватися за різними ознаками й критеріями (ліквідністю, формою грошей, територіальним розміщенням, тощо) та динамікою руху.

З практичної точки зору, найбільш важливе значення має структуризація грошової маси за грошовими агрегатами, яких у відповідності до методологічних правил НБУ є чотири (M_0 , M_1 , M_2 , M_3). В основі агрегування лежить ознака ліквідності, тобто здатності активів до швидкого перетворення у засіб платежу. Структура грошових агрегатів дає можливість здійснити оцінку кількісних змін грошового обігу, визначити відповідність грошової системи завданням, що лежать в основі її організації та мають значний вплив на економічний розвиток держави в контексті забезпечення стабільності та зміцнення національної грошової одиниці.

Аналіз динаміки грошової маси за 2010-2014 рр., свідчить про зростання всіх без винятку грошових агрегатів. Слід зазначити, що за досліджуваний період грошова маса збільшилася на 358,8 млрд. грн. В свою чергу, лише за 2014 р. її обсяг зріс на 85,1 млрд. грн. (або на 8,9 %). Монетарна база за 2014 р. збільшилася на 14,4 % і склала 351,4 млрд. грн.

Зростання грошової маси відбулося значною мірою за рахунок збільшення коштів в іноземній валюті, що насамперед пов'язано з їх курсовою переоцінкою.

При дослідженні стану грошової маси, важливе значення приділяється структурі грошових агрегатів, що в певній мірі може характеризувати ефективність грошової системи. Так, грошові агрегати M_0 та M_1 характеризують частину грошової маси, що не виконує функцію нагромадження і відповідно не може бути важелями розвитку національної економіки. З даної точки зору, негативною є тенденція за 2010-2014 рр. (рис. 1) до зростання в структурі грошової маси зазначених агрегатів.

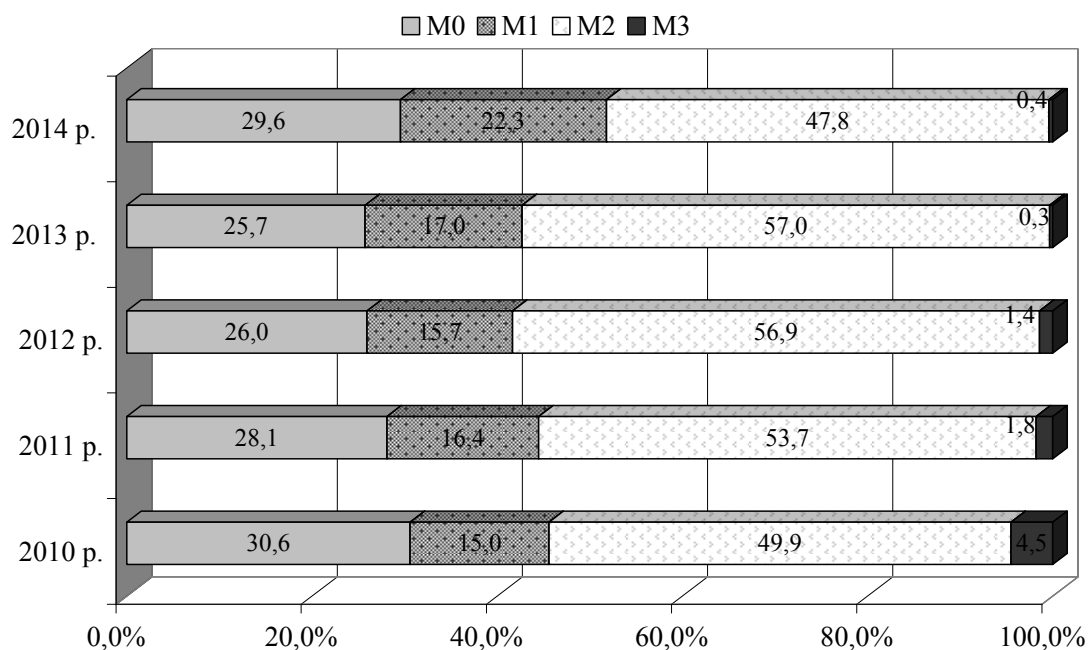


Рис. 1. Структура грошової маси в Україні за 2010-2014 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Підвищений емоційний фон в країні у 2014 р. спричинив значний вплив депозитів із банківської системи. Поведінка вкладників супроводжувалася збільшенням попиту на готівку, адже вплив депозитних коштів лише прискорював збільшення готівки в обігу.

Так, обсяг готівки поза банками (M_0), в 2014 р. в порівнянні із 2013 р. збільшився на 20,7 % до 282,9 млрд. грн. В результаті питома вага готівки в грошовій масі за 2014 р. збільшилася із 25,7 % до 29,6%, що свідчить про зменшення заощаджень населення у банківських установах, зниження активності використання безготівкових форм розрахунків (зазначимо, що в країнах з розвинутою економікою даний показник не перевищує 5-8 %).

За таких обставин з метою створення належних умов для підтримки фінансової стабільності в державі Національний банк України вимушений підтримувати ліквідність банківської системи на рівні, достатньому для виконання нею своїх зобов'язань.

Відповідно до даних монетарного огляду НБУ, не дивлячись на зростання абсолютної величини грошового агрегату M_2 , в структурі грошової маси спостерігається зменшення питомої ваги даного агрегату із 57,0 % у 2013 р. до 47,8 % у 2014 р., що підтверджує зменшення заощаджень та довіри економічних суб'єктів до банківських та парабанківських установ.

Так, лише за перші дев'ять місяців 2014 р. загальний обсяг депозитів у національній валюті за зменшився на 7,5 % (до 390,6 млрд. грн.), в іноземній валюті на 21,6 % (до 24,1 млрд. дол. США (в еквіваленті)). Зменшення депозитів відбулося виключно через вплив вкладів населення. В результаті загальний обсяг депозитів населення в національній валюті за цей період зменшився на 17,9 %, в іноземній валюті – на 33,9 % (у доларовому еквіваленті) [3].

Найбільш оптимальною (за останні п'ять років), з позиції співвідношення грошових агрегатів, була структура грошової маси у 2013 р., де спостерігається мінімальне значення рівня грошового агрегату M_0 – 25,7 %, та найбільше значення грошового агрегату M_2 – 57,0 %. Саме така структура могла стати основою подальшого економічного зростання, формування сприятливого інвестиційного клімату. В даному аспекті, 2014 р. став переломним періодом, коли фінансова криза, що набула масштабного характеру, стала гострим викликом щодо зміни пріоритетних напрямів формування грошово-кредитної політики. В основі якої, на нашу думку, повинно лежати забезпечення повноцінної роботи ключових елементів грошово-кредитного ринку, а саме: ефективне застосування валютних інтервенцій, підвищення довіри учасників ринкових відносин до банківської системи, впровадження інструментів страхування валютних ризиків, активізація використання інструментів рефінансування, відновлення довіри суспільства до національної валюти, зниження рівня інфляційних очікувань.

Таким чином, проведений аналіз складу та структури грошової маси в Україні свідчить про негативні тенденції. Першочерговими завданнями на шляху до стабілізації економічної ситуації є дії уряду та НБУ направлені на формування та реалізацію грошово-кредитної політики, де вдало буде поєднано зовнішні та внутрішні чинники, що сприятимуть зниженню інфляції, макроекономічній стабілізації, які в свою чергу вплинуть на відновлення інвестиційного процесу, формування платоспроможного попиту, розвитку ринкової кон'юнктури, активізацію заощаджень населення.

Література:

1. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 р. Рішення Ради НБУ від 11.09.2014 р. №28 [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>
2. Савлук М. І. Гроші та кредит : підруч. / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.]; За заг. ред. М. І. Савлука. 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України – Монетарний огляд [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

Karpenko L. N.

PhD, Associate Professor of Business Economics

Losiev A. S.

Master's Degree Student

Department of Administrative Management and Market Problems

Odessa National Polytechnic University, Ukraine

SYSTEMATIZATION OF STUDY METHODS THE ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

Карпенко Л.М.

к.е.н., доцент

Лосєв О.С.

магістр кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку

Одеський національний політехнічний університет, Україна

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article authors systematize theoretical and methodological approaches to the formation of an effective development strategy under in conditions of uncertainty; methods of administrative management research and practice.

Keywords: *administration, development strategy, systematization, administration model, effective management and administration of the organization, strategic factors, conditions of uncertainty.*

У роботі авторами здійснено систематизацію теоретико-методичних підходів до формування ефективної стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності; розглянуто методи дослідження адміністративного менеджменту та практика їх застосування.

Ключові слова: *адміністративне управління, стратегія розвитку, систематизація, моделі адміністрування, ефективне управління, адміністрування організації., фактори стратегічного розвитку, умови невизначеності.*

Розвиток вітчизняних підприємств у сучасних реаліях часу вимагає застосування системного підходу до побудови обґрунтованої стратегії адміністративного управління, функціонування та подальшого генезису підприємств, яка націлена на економічний результат, на посилення власних конкурентних позицій на ринку. Успішна діяльність підприємства передбачає необхідність ретельного вивчення ринкового середовища, логістики, інноваційно-інвестиційної політики, внесення змін до товарного асортименту, проведення гнучкої цінової політики, перебудову організаційної структури управління, формування нової філософії взаємовідносин з контрагентами.

Дослідження управлінських процесів, ефективної стратегії розвитку підприємства та адміністративного управління відображено у працях зарубіжних і вітчизняних вчених: О. Амоши, В. Андрійчука, В. Амбросова, І. Балабанова, І. Боярка, С. Володіна, П. Гайдучького, В. Гейця, О. Гудзь, В. Гриньової, Л. Гриценко, О. Дація, В. Захарченка, М. Зубця, М. Кисіля, О. Крисального, М. Кропивка, Л. Колосова, С. Крилова, В. Коюда, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мартюшевої, В. Месель-Веселяка, М. Меркулова, Н. Илишевої, В. Онегіної, Г. Підлісецького, М. Портера, І. Пригожина, О. Редькіна, П. Саблука, В. Семіноженка, В. Ситника, Р. Солоу, П. Стецюка, С. Філіппової, К. Фрімена, Н. Хрущ, І. Швець, В. Юрчишина та ін. Аналіз останніх наукових праць свідчить про наявність результатів комплексних досліджень щодо розвитку та впровадження елементів ефективного механізму управління та розвитку підприємства, удосконалення управлінського клімату, певних економіко статистичних розрахунків за обраною проблематикою.

Метою роботи є систематизація теоретико-методичних підходів до формування ефективної стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності; розгляд методів дослідження адміністративного менеджменту та обґрунтування їх застосування.

У контексті даної наукової роботи інтерес авторів висвітлюється у вивченні найбільш важливих факторів формування стратегічного розвитку підприємства, від стану яких значною мірою залежить фінансовий результат. Для підприємства, яке функціонує в конкурентному середовищі, конкурентні переваги можуть бути досягнуті на основі економічних, технічних, організаційних, інноваційно-інвестиційних, венчурних та інформаційних факторів, що формують систему його стратегічного розвитку (табл.1) [1, с.222].

Наголосимо, що економічна стратегія - це сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових елементів, що поєднані єдиною глобальною метою - формування і підтримка високого рівня конкурентних переваг підприємства. Тобто економічна стратегія - це система забезпечення конкурентних переваг підприємства в умовах невизначеності.

При формуванні стратегії, менеджери виділяють види невизначеності:

- прогнозоване майбутнє (невизначеність не надає особливого впливу на формування стратегії розвитку підприємства);
- альтернативні варіанти майбутнього (загрози, що пов'язані зі змінами у законодавстві та державному регулюванні – найпоширеніший вид);

- діапазон можливих варіантів майбутнього (визначається декількома факторами впливу; необхідно визначити декілька можливих альтернативних сценаріїв майбутнього, відстежувати ринкову і законодавчу ситуації);
- повна невизначеність (неможливо спрогнозувати, виявити можливий сценарій розвитку, діапазон можливих результатів) [2, с. 78-85].

Дослідження та супроводження процесу постановки та досягнення певних цілей організації базується на адмініструванні.

Таблиця 1

Систематизація провідних факторів стратегічного розвитку підприємства
(власна розробка автора)

Фактор	Характеристика щодо формування стратегії
Економічний	Сегментація ринку Еластичність цін, циклічність та сезонність попиту Необхідні капіталовкладення та цільовий рівень прибутку Економічна ефективність проектів розвитку підприємства
Фінансовий	Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства Оцінка фінансової стійкості підприємства Оцінка майнового стану підприємства Оцінка ділової активності Комплексна оцінка фінансового стану підприємства
Технологічний	Рівень індустріального розвитку галузі та використання технологій
Організаційний	Організаційна структура управління власним підприємством Організація взаємовідносин на зовнішньому ринку Система управління витратами та ціною
Інноваційно-інвестиційний	Необхідність та своєчасність оновлення, модернізації основних фондів Застосування науково-технічних розробок галузі Своєчасність оновлення номенклатурних груп та асортименту у контексті зі зростаючим попитом Залучення інвестицій (зовнішні та внутрішні)
Венчурний (ризик та невизначеність)	Ідентифікація та методи зниження ризику інноваційно-інвестиційного проекту
Інформаційний	Збір та аналіз показників діяльності підприємств-конкурентів Аналіз динаміки власних досягнень підприємства Аналіз наявності або дефіциту ресурсів

Поряд з традиційними для більшості наук підходами, в адміністративному менеджменті, як ні в якій іншій області і сфері діяльності, палітра сучасних методів дослідження використовується найбільш різноманітно й універсально. Це обумовлюється широким полем трансформації сутності і характеру процесів і систем, в яких об'єднуються об'єкти та дії практично всіх відомих сфер досліджень і впливів адміністративного менеджменту. Це положення робить систему методів дослідження адміністративного менеджменту змістовною основою розробки й побудови прикладного інструментарію більшості конкретних сфер діяльності. Роль методології дослідження адміністративного менеджменту ще й тому, що, лягаючи в основу розробки інструментарію прикладних досліджень, вона стає також і фундаментом побудови та застосування конкретної методики реалізації адміністрування. Це забезпечує не тільки методичну спадкоємність, але й реальну інтеграцію теорії і практики в найскладніших процесах дослідження і вдосконалення адміністрування організації [3, с. 73].

Палітра методів, ефективно застосовуваних при дослідженні та здійсненні адміністрування, оцінці його результатів, виключно широка і різноманітна. Поряд з існуючими методами дослідження важливо виділити і такі досить складні інструменти, як прогнозування, програмування і моделювання. Вони відносяться вже не тільки і не стільки до методів дослідження, скільки до методів розробки і здійснення адміністрування організації. Справа в тому, що вивчення комплексу обґрунтування їх застосування, що вимагає адаптації використання більш складного науково-практичного інструментарію у вигляді похідних, комбінованих утворень, що складаються з методів аналізу, проектування, конструювання та розробки форм, структур і процедур.

Дослідження адміністрування організації, у числі інших конструктивних результатів, повинно подати те, до чого організація може прийти в майбутньому. У цьому зв'язку визначальну роль у розробці та поданні перспектив розвитку організації грає такий інструмент, як прогнозування. Він базується на комплексі методів, що розкривають і відображають результати побудови та реалізації причинно-наслідкових зв'язків, процесів і систем у перспективі розвитку організації.

Адміністративне дослідження за своєю суттю і цілі проведення спрямовано у майбутнє, навіть якщо розглядає і аналізує минуле. Воно в кінцевому рахунку намагається попередити, підготуватися до зустрічі з тими чи іншими проблемами. Всі вони так чи інакше визначаються передбачуваними, що приводяться або здійснювалися раніше причинно-наслідковими зв'язками самих різноманітних організацій. Застосування інструментарію прогнозування стає основою виділення і формування нових наукових напрямів і галузей знань [4, с. 164].

Природно, що при постановці і вирішенні завдань адміністрування організації первинними стають положення, що відображають організаційні стандарти, зміни та побудову форм, структур, процедур, і в подальшому вже на цій основі - сутності та змісту процесів, що відбуваються. На дослідженні ймовірних наслідків таких змін і будуються інноваційні методи пізнання, що відкривають можливості аргументованого уявлення майбутніх наслідків здійснюваних перетворень.

Прогнозування як практичне застосування змісту та результатів передбачення стає першим розрахунковим методом адміністративного дослідження. У практичній діяльності моделі адміністрування послідовно перетворюються й інтегруються в загальну систему професійного освоєння і застосування теоретичних знань і практичних навичок. Велика кількість чинників, дискретність і комплексність цього процесу забезпечують необхідність і можливість адміністрування ефективного поділу і спрямованої кооперації продуктивної суспільної праці. Таким чином, адміністративний менеджмент - упорядкована система методів дослідження взаємозв'язків організації [5, с. 327].

Систематизація методів дослідження адміністративного управління підприємствами представимо на рис. 1.



Рис. 1. Методи дослідження адміністративного управління підприємствами

На рис. 1 модель контрастно виділила зв'язок між методами і підходами, їх єдність, об'єктивну і цілеспрямовану взаємодію, що забезпечуються загальною методичною основою накоплення і застосування знань.

Тому, роль адміністративних методів у процесі адміністративної діяльності полягає в наступному:

- забезпечують чіткий розподіл обов'язків в апараті управління;
- забезпечують дотримання правових норм та повноважень у господарській діяльності;
- здійснюють координацію трудових зусиль шляхом адміністративного впливу;

- сприяють контролю за роботою підприємств, колективів та окремих працівників;
- застосовують міри дисциплінарної відповідальності.

Таким чином, в управлінській діяльності організацій адміністративний метод управління посідає важливе місце. Він забезпечує чіткий розподіл обов'язків в апараті управління, додержання правових норм і повноважень у вирішенні питань господарської діяльності.

Підсумовуючи дослідження, зазначимо, що формування стратегії розвитку підприємства - це важлива і відповідальна частина у діяльності підприємства, від якої залежать його майбутні фінансові результати та місце на ринку, а також вміння управлінського персоналу оптимально використовувати ресурсну базу із забезпеченням ефективної результативної діяльності. Запропоновані авторами підходи, методи, прийоми та інструментарій досліджень адміністративного менеджменту показують необхідність і неминучість його органічної єдності і конструктивної взаємодії з щоденною практичною діяльністю організації.

Література:

1. Карпенко Л.М. Розробка системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Карпенко / Mechanism of Sustainable Development of Economic Systems Formation Collective monograph. Vol. 2. Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2014. – P. 222-234.
2. Кортни Х. Стратегия в условиях неопределенности / Х. Кортни, Дж. Керкленд, П. Вигери// Экономические стратегии. 2002 г. №6, с. 78-85
3. Райченко А.В. Административный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА_М, 2015. -416 с.
4. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Учёт, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 216 с.
5. Frank J. Fabozzi, CFA. Investment management / Frank J.Fabozzi. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, 1998. - 837 pages.

Koverza V.S.

Ph.D. Associate Professor,

*Donetsk National University of Economics and Trade name after Mykhailo Tugan-Baranovsky,
Krivoy Rog, Ukraine*

TRANSFORMATION RISKS BANK OF RESOURCES

Коверза В.С.

к.э.н., доцент,

*Донецкий университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского,
Кривой Рог, Украина*

РИЗИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ

The essence of risks arising from the transformation of bank resources.

Key words: bank resources, transformation, risk, deposit banks.

Розглянуто сутність ризиків, що виникають при трансформації ресурсів банку.

Ключові слова: банківські ресурси, трансформація, ризик, депозит, банки.

В період кризового стану економіки України змінилися умови функціонування та використання банківських ресурсів. Як наслідок, виникло багато питань теоретичного і практичного характеру щодо оптимізації ресурсів банків.

Дослідженню основних аспектів складної і багатопланової проблеми банківського капіталу присвячені праці багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних економістів: О.В. Васюренка, А.П. Вожжова, Н.Е. Грязнової, О.Д. Дзюблюка, В.Кириленка, Т.Д. Косової, Ю.Є. Лютого, А.М. Мороза, Л.О. Омелянович, А.А. Пересади, А.М. Поддєрьогіна, М.І. Савлука, А.М. Смулова, В.М. Федосова, В.А. Царькова та інших.

Але питання трансформації банківських ресурсів у взаємозв'язку з функціями управління ресурсами в наукових дослідженнях висвітлено недостатньо. В той же час цей науковий напрям є важливим для діяльності банків, і таким, що спрямований на упередження банківських ризиків, пом'якшення вразливості щодо кризових явищ.

Ризики притаманні практично всім сторонам банківської діяльності. У науковій літературі зазвичай вказуються в якості головних кредитні, валютні, процентні ризики, ризики ліквідності та ін. Переважають при цьому ризики активних операцій. Це природно - вони несуть очевидну і суттєву загрозу шкоди для банку. Ризики ресурсні окремо, як правило, не розглядаються, а розглядається зазвичай їх впливу на ризики ліквідності. Періодично виникають в банківській системі України проблеми з нестачею коштів, випадки їх масового відтоку свідчать про те, що істотне значення в банківській діяльності займають ресурсні ризики.

Ресурсний ризик визначається ймовірністю того, що величина ресурсів, що знаходяться в розпорядженні банку, виявиться менше розрахункового або прогнозованого рівня. Ресурсний ризик призводить до проблем ліквідності і при прояві вимагає непередбаченого раніше термінового заповнення ресурсів [1 с. 593]. Таке їх поповнення приводить звичайно до додаткових витрат, тобто ризик проявляється у втратах, що викликаються необхідністю термінового пошуку засобів, що перекривають виник дефіцит. Якщо цей дефіцит перекрити не вдається, то виникають проблеми з погашенням зобов'язань, які можуть викликати паніку серед клієнтів і привести до масового ажіотажного вилучення ними коштів, закриття депозитних рахунків, переказу коштів з поточних рахунків в інші банки. У даному випадку ризик викликається можливістю непередбаченого істотного відтоку коштів зі складу банківських ресурсів і може призвести не тільки до додаткових витрат, але і до банкрутства банку.

У цілому по банківській системі криза виявила цікаві факти. А.А. Сугоняко, президент Асоціації українських банків зазначив: «...найпотужніші банки в Україні на перевірку виявилися найслабшими. Найбільш істотно похитнулося фінансове становище банків, активно залучали «короткі» гроші населення. Вони втратили більше за інших в період кризи і зажадали фінансових вливань ззовні». «Більше інших постраждали банки, що мають багато зарплатних проектів. Забирали, в основному, вклади до запитання і кошти юридичних осіб».

Ресурсні ризики проявляються також при зміні структури акумульованих ними коштів - поступово довгострокові депозити можуть замінюватися короткостроковими, а короткострокові - депозитами до запитання. Це в результаті може призвести до того, що при збереженні загального рівня ресурсів ризик їх зменшення внаслідок факторів випадкового характеру зростає. У даному випадку ресурсний ризик виникає внаслідок зміни структури акумульованих коштів, заміни «довгих» грошей «короткими».

Проблеми з ресурсами можуть бути наслідком недостатньо кваліфікованого менеджменту при трансформації акумульованих банками коштів до складу його ресурсів. При трансформації депозитів до запитання в поточні пасиви банку методом самостабілізації може бути невірно оцінено рівень умовно-постійної частини поточних пасивів, що відповідають вимогу їх розміщення в «довгі» активи. При трансформації змінної частини поточних пасивів до складу стабільних ресурсів шляхом їх часткового блокування короткостроковими запозиченнями на міжбанківському ринку фахівці банку можуть також невірно оцінити динаміку змінної частини поточних пасивів і можливості її стабілізації. Упущення при розробці та реалізації ресурсної політики в частині формування термінових депозитів також можуть призвести до несвоечасного заповненню при трансформації методом послідовних заміщень. Внаслідок цього фактичний рівень стабільних ресурсів у розпорядженні банківського менеджменту може виявитися менше очікуваного і менше рівня вимог банку.

Трансформація банківських ресурсів полягає в перетворенні різномірних за структурою і складом акумульованих банком коштів в його ресурси, що відповідають вимогам їх розміщення в активи - у т. ч. в довгострокові кредити та інвестиції. Процеси трансформації, притаманні банківській діяльності, є однією з головних її складових. Оцінюючи рівень трансформації акумульованих коштів, банк визначає можливості

формування стабільних і довгострокових ресурсів як в поточний момент часу, так і на майбутню перспективу.

Ризик трансформації полягає в тому, що обсяг цих ресурсів у силу як об'єктивних, так і суб'єктивних причин може не відповідати розрахункам і очікуванням. Залучення банками коштів піддано впливу випадкових факторів, які доповнюються випадковим характером самих процесів трансформації, що зумовлює складність і неоднозначність можливих ситуацій.

При оцінюванні ризиків при цьому слід виходити з одного з постулатів теорії ймовірностей, який свідчить, що наскільки б малій ні була ймовірність настання події, але якщо вона існує, то не можна виключати того, що дана подія може наступити. Ризики - невід'ємна складова банківської справи. Існують ризики, що впливають на формування ресурсів банку:

1. Ризик відтоку коштів, що визначається ймовірністю непередбаченого відтоку коштів понад обсяги, передбачених депозитними договорами.

2. Ризик заміщення - це ризик, який визначається ймовірністю дефіциту коштів внаслідок обмежених можливостей банку щодо заміщення (заповненню) вилучаються депозитів.

3. Ризик поповнення - ймовірність недостатнього збільшення коштів для досягнення заданого рівня ресурсів.

Банківська діяльність успішна тоді, коли ризики передбачувані і контрольовані, а прийняті рішення обмежені рамками допустимих втрат на протигагу альтернативі отримання доходів [2 с. 316].

Визначаючи можливий рівень розміщення ресурсів у довгострокові активи, банки приймають на себе ризик того, що можливе настання ситуації, при якій рівень ресурсів знизиться, виявиться недостатнім щодо рівня активів, що призведе до проблем з ліквідністю і до необхідності оперативного поповнення коштів.

Формування стійких поточних пасивів відбувається при стабільній клієнтській базі і середніх оборотах за їх рахунками, що забезпечується збереженням ділової активності в регіоні обслуговування конкретного банку протягом певного періоду.

Стабільна частина поточних пасивів є в цьому випадку досить стійкою, що дозволяє планувати її розміщення в активи в довгостроковій перспективі. Випадкові відхилення фактичних залишків поточних пасивів від їх середньої величини можуть бути охарактеризовані як ординарні.

Характер випадкових відхилень і співвідношення максимального рівня поточних пасивів з їх стабільної, незниженою частиною може істотно відрізнятись для різних банків.

Формування банківських ресурсів передбачає диверсифікацію акумульованих коштів. В їх основі знаходяться постійні кошти у вигляді власного капіталу банку, стабільні строкові депозити і позики, а також нестабільні депозити і позики до запитання. Теоретично можна все залучені кошти мати у формі самих «дешевих» залишків на поточних і розрахункових клієнтських рахунках. Однак банк повинен створювати збалансовані ресурси, в які включають як «дешеві», але нестабільні, так і стабільні, але «дорогі» кошти. Розвиток банку передбачає послідовне збільшення рівня наявних у його розпорядженні ресурсів. Для виконання цієї вимоги необхідно, щоб обсяги поповнення ресурсів випереджали їх відтік з банку. З цією метою банками проводиться цілеспрямована діяльність по поповненню депозитів, пошуку нових послуг, що забезпечують збільшення коштів, що у розпорядженні банку. При цьому вивчаються можливості залучення коштів населення та СПД, впроваджуються карткові проекти, розширюється спектр послуг з прийому депозитів: за термінами, періодам виплати відсотків, можливості часткового вилучення коштів протягом договірному терміну або можливості поповнення рахунку та ін. Отримує розвиток відкриття депозитних рахунків, накопичення на яких обумовленої договором суми робить можливим подальше кредитування придбання предметів споживання тривалого користування та участі в програмах іпотечного житлового будівництва.

Отримання споживчих кредитів часто передбачає створення депозиту для накопичення початкового внеску, а це, у свою чергу, створює ресурсну базу для кредитування. Розвиток таких вкладів грає виключно важливу роль і на макрорівні. За наявності системного підходу саме ці депозити в значній мірі здатні поглинати «надлишкову» грошову масу, доходи населення в періоди економічного зростання і протидіяти інфляції, а їх акумуляція банками створює нові інвестиційні можливості [3 с. 112].

Необхідно відзначити, що розвиток діяльності банків з приймання різноманітних депозитів, що відрізняються як за термінами, так і за величинами, є перспективним в силу того, що при цьому банки формують збалансовану структуру ресурсів як за обсягами, так і за термінами.

Література:

1. Хараман В.С. Оптимізація ресурсної бази комерційних банків Донецького регіону// Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборн. науч.труд. – Стамбул – Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г.Донецке, 2010. – часть II
2. Хараман В.С. Проблеми розвитку регіональних банків// Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2011. – Т.1.
3. Формування банківських ресурсів з урахуванням трансформаційних процесів: [монографія] / Л.О. Омелянович, А.П. Вожжов, В.С.Коверза. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2013. – 281 с.

Kulchytskyy M. I.

Candidate of Economic Sciences, Доцент
Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

Zabrotska O. V.

Candidate of Economic Sciences, Teacher

*The Lviv regional institute of state administration of the National academy of state administration
is at President of Ukraine*

STRATEGY OF PUBLIC REGIONAL POLICY UKRAINE IN THE CONTEXT OF FINANCIAL DECENTRALIZATION

Кульчицький М. І.

кандидат економічних наук, доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

Заброцька О. В.

кандидат економічних наук, викладач

*Львівський регіональний інститут державного управління,
Національної академії державного управління при Президентові України*

СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Investigational strategy of public policy in Ukraine in the context of financial decentralization in the direction of development of territories. The vectors of strategy of steady development, ways of the financial providing of regional development, stages and underline importance of correct interpretation of process of decentralization, are considered in Ukraine. It is marked importance for Ukraine of bringing in of the best world practices for reformation of economy of country.

Keywords: *strategy, public regional policy, financial decentralization, steady development, globalization, regional financial policy, regional development, financial territorial smoothing, interbudgetary relations.*

Досліджено стратегію державної політики в Україні в контексті фінансової децентралізації у напрямі розвитку територій. Розглянуто вектори стратегії сталого розвитку, шляхи фінансового забезпечення регіонального розвитку, етапи та підкреслено важливість правильного тлумачення процесу децентралізації в Україні. Наголошено на важливості для України залучення найкращих світових практик для реформування економіки країни.

Ключові слова: *стратегія, державна регіональна політика, фінансова децентралізація, сталий розвиток, глобалізація, регіональна фінансова політика, регіональний розвиток, фінансове територіальне вирівнювання, міжбюджетні відносини.*

Глобалізація світових економічних систем актуалізує питання фінансового територіального вирівнювання, а визначення його ефективних інструментів стає найпріоритетнішим завданням державної регіональної фінансової політики зокрема та економічної політики держави загалом.

Формування ефективної державної регіональної фінансової політики в умовах фінансово-економічної кризи в країні, визначає необхідність удосконалення управління територіями. Виникають також нові проблеми з фінансового забезпечення розвитку регіонів, а це потребує якісного удосконалення бюджетної та податкової систем в державі.

Україна опинилася на межі безпрецедентної соціально-економічної кризи, і наступне ігнорування цього факту неминуче призведе до критичного зниження рівня економічної активності, обсягу ВВП країни та зубожіння населення. До чинників, які найбільше дестабілізують ситуацію в Україні, належать воєнні дії на сході країни, анексія Криму, неспроможність влади подолати корупцію, відтягування з проведенням глибинних реформ економіки та державного управління, відтік капіталу з країни, неконтрольована девальвація національної валюти, відсутність продуманої валютно-курсової політики НБУ, скорочення зовнішньо-торгівельної діяльності та обсягів промислового виробництва, відсутність рішучих дій з подолання зниження платоспроможності населення [7].

Серед вітчизняних дослідників питань державної регіональної фінансової політики, міжбюджетних відносин і фінансового територіального вирівнювання варто назвати: І. С. Волохову [10], В. Г. Дем'янишина [8], О. П. Кириленко [8], В. І. Кравченка [12], О. П. Крайник [16], В. М. Опаріна [9], В. М. Федосова [9], С. І. Юрія [8] та інших. Науковці вивчають зарубіжний досвід, шукають ефективні моделі фінансового територіального вирівнювання, системи міжбюджетних відносин, державної фінансової регіональної політики з метою їх застосування для економічного розвитку нашої держави.

Не зважаючи на актуалізацію зазначеної проблематики, окремі теоретичні, методологічні та практичні питання потребують наступного розроблення та уточнення. Зокрема, недостатньо дослідженими залишаються питання впливу нової державної регіональної політики в Україні на розвиток територій в контексті децентралізації.

Метою статті є дослідження стратегії державної політики в Україні в контексті фінансової децентралізації у напрямі розвитку територій.

В. І. Кравченко зазначив, що державну регіональну фінансову політику необхідно розуміти, як «систему заходів, що здійснюються центральною владою з метою управління процесом утворення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів в регіонах та в інших адміністративно-територіальних одиницях» [12, с. 286]. Отже, проведення фінансового територіального вирівнювання в системі міжбюджетних відносин є одним і з визначальних векторів державної регіональної політики. Можливості мобілізації та ефективного використання ресурсного потенціалу регіонів при збереженні цілісності економічного простору держави знаходять шляхи втілення у принципах Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [6].

Важливість модернізації економічної системи України в сучасних умовах та переходу на інноваційний шлях розвитку для забезпечення стійкого розвитку її регіонів, що відповідатиме засадам Концепції сталого розвитку (пов'язує добробут нинішнього покоління людей з добробутом майбутніх поколінь; «задоволення потреб сучасного часу не повинно підривати можливостей майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби»), підкреслюється в концептуальних, стратегічних, програмних документах різного рівня. Відповідно, Державна стратегія регіонального розвитку 2020 [6] перебуває в тісному взаємозв'язку зі Стратегією сталого розвитку «Україна–2020» [5].

На наш погляд, відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», заходи зі зниження енергозалежності України повинні вбачати активне використання альтернативної енергетики: вітрової електроенергетики, гідроенергетики, сонячної електроенергетики, біоенергетики, що відповідатиме про європейському курсу України – «зелена економіка» та виконання на практиці Концепції сталого розвитку. Стимулюватиме енергоефективним

заходам в Україні також розширення фінансової спроможності місцевих громад у ході реформи адміністративно-територіального устрою.

Стратегія сталого розвитку України на період до 2020 року визначає цілі та показники їх досягнення, а також напрями і пріоритети розвитку країни. Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця Україні в світі. Чітко визначено дорожню карту та першочергові пріоритети реалізації зазначеної Стратегії. «Стратегія-2020» охоплює 62 реформи. З них пріоритетними визначені 8 реформ та 2 програми. Окреслено 25 ключових показників успішності розвитку країни [19]. Задля реалізації мети стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [5] рух уперед відбуватиметься за такими 4 векторами (табл. 1):

Таблиця 1

Вектори стратегії сталого розвитку «Україна–2020»

№ з/п	Тлумачення векторів стратегії сталого розвитку «Україна–2020»	Мета дії векторів стратегії сталого розвитку «Україна–2020»	Реалізація мети стратегії сталого розвитку «Україна–2020»
		<input checked="" type="checkbox"/> вектор розвитку –	
1	це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя.	Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, насамперед, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему	
		<input checked="" type="checkbox"/> вектор безпеки –	
2	це забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності.	Україна має стати державою, що здатна захистити свої кордони та забезпечити мир не тільки на своїй території, а й у європейському регіоні. Визначальною основою безпеки має також стати забезпечення чесного і неупередженого правосуддя, невідкладне проведення очищення влади на всіх рівнях та забезпечення впровадження ефективних механізмів протидії корупції. Особливу увагу потрібно приділити безпеці життя та здоров'я людини, що неможливо без ефективної медицини, захищеності соціально вразливих верств населення, безпечного стану довкілля і доступу до якісної питної води, безпечних харчових продуктів та промислових товарів	
		<input checked="" type="checkbox"/> вектор відповідальності –	
3	це забезпечення гарантій, що кожен громадянин, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах	Територіальні громади самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і нести відповідальність за розвиток усієї країни	
		<input checked="" type="checkbox"/> вектор гордості –	
4	це забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт	Україна повинна зайняти гідне місце серед провідних держав світу, створити належні умови життя і праці для виховання власних талантів, а також залучення найкращих світових спеціалістів різних галузей.	

Джерело: складено авторами за даними [5]

Фінансове забезпечення регіонального розвитку на період до 2020 року, передбачене у відповідній Стратегії для реалізації на усій території України завдяки [6]:

- державному фонду регіонального розвитку. Відповідно до законодавства щорічний обсяг державного фонду регіонального розвитку у державному бюджеті становитиме не менш як 1 % доходів загального фонду. Орієнтовна сума становить близько 3 млрд.

грн. щороку. Кошти державного фонду регіонального розвитку спрямовуються на здійснення заходів щодо реалізації Стратегії та регіональних стратегій розвитку, виконання державних цільових програм регіонального розвитку, державних програм транскордонного співробітництва, угод щодо регіонального розвитку та програм подолання депресивності окремих територій;

- коштам галузевих (міжгалузевих) державних цільових програм та бюджетних програм центральних органів виконавчої влади, що спрямовуються на розвиток відповідної сфери у регіонах;
- субвенціям, іншим трансфертам з державного бюджету місцевим бюджетам;
- коштам місцевих бюджетів;
- коштам технічної допомоги ЄС, інших міжнародних донорів, міжнародних фінансових організацій;
- коштам інвесторів, власних коштів підприємств.

Передбачається, що фінансове забезпечення реалізації Стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року коштами центральних органів виконавчої влади - головними розпорядниками бюджетних коштів щороку визначатиметься відповідно до реальних можливостей державного бюджету; фінансування коштами місцевих бюджетів відбуватиметься на умовах співфінансування виконання державних програм (проектів), спрямованих на регіональний розвиток, угод щодо регіонального розвитку та програм (проектів) центральних органів виконавчої влади, виконання яких безпосередньо впливає на розвиток регіонів [6].

З 2010 року в Україні започатковано політику реалізації національних проектів, які визначено практичною основою з проведення економічних реформ у державі та залучення значних обсягів інвестицій для запровадження інноваційної моделі управління економічним розвитком.

Відповідно до важливості міжнародної технічної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій як допоміжного інструменту реалізації системних та інвестиційних проектів на регіональному рівні для досягнення цілей Стратегії регіонального розвитку планується залучення фінансових ресурсів міжнародних донорських установ.

З 1 січня 2015 року спрощено процедури надання місцевих гарантій та здійснення місцевих запозичень від міжнародних фінансових організацій шляхом запровадження принципу «мовчазної згоди» при погодженні таких операцій з Мінфіном (стаття 74 Бюджетного кодексу України) [1]. Тобто, проект взяття такої позики висилається Мінфіну, і якщо впродовж визначеного часу (місяця) відповідь не надійшла, вважається погодженим. Водночас, розширено коло суб'єктів, яким надано право здійснювати місцеві зовнішні запозичення – таке право мають усі міста обласного значення (стаття 16 Бюджетного кодексу України). Відповідно, таке право отримують всі громади, що відповідатимуть вимогам законодавства з формування спроможних територіальних громад.

Від 2013 року виконується програма Європейського Союзу «Підтримка реалізації політики регіонального розвитку в Україні» (бюджет проекту перевищує 20 млн. євро). Готується програма Європейського Союзу «Місцевий розвиток, орієнтований на громадськість, етап III», індикативний бюджет якої становитиме 23,8 млн. євро. Водночас, триває робота із започаткування програми секторальної бюджетної підтримки у сфері регіонального розвитку (50 млн. євро), фінансування якої передбачено за рахунок коштів бюджету Європейської Комісії [6].

Джерелом фінансового забезпечення реалізації Стратегії також можуть бути кошти приватних інвесторів у межах реалізації інвестиційних проектів на регіональному рівні із застосуванням механізму державно-приватного партнерства. Власне значення державно-приватного партнерства для створення нових робочих місць, у подоланні наслідків світової економічної кризи і стабілізації фінансового стану держави загалом зростає.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на кінець 2014 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується 243 проекти (210

договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність). Отже, найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія. Зазначені проекти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності: оброблення відходів (116 проектів); збір, очищення та розподілення води (79 проектів); будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури (17 проектів); виробництво, транспортування і постачання тепла (7 проектів); виробництво, розподілення та постачання електричної енергії (5 проектів); пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування (3 проекти); управління нерухомістю (2 проекти); туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт (1 проектів); забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем (1 проект); інші (12 проектів) [22].

В Україні почала свою роботу комісія з питань розвитку публічно-приватного партнерства в Україні при Українському союзі промисловців і підприємців. Головним призначенням комісії є налагодження діалогу «бізнес-влада-громада», сприяння формуванню дієвого інструменту впровадження механізмів державно-приватного партнерства в Україні, розвитку сприятливого інвестиційного середовища, просування інвестиційних проектів України на зовнішніх фінансових ринках, залучення пільгових фінансових ресурсів та налагодження ефективної співпраці з органами місцевого самоврядування та урядом України на засадах партнерства, відкритості і прозорості [20].

На нашу думку, в умовах глобалізації державно-приватне партнерство можна розглядати як ефективну співпрацю держави (визначає стратегію, правила), органів місцевого самоврядування (діють в інтересах громад) з приватним бізнесом (досвід, знання, фінанси, технології, інновації) не лише для забезпечення стійкого розвитку конкретної країни, а й усієї світової спільноти. У контексті практичної реалізації децентралізації необхідно усунути існуючі суперечності в чинному законодавстві з питань державно-приватного партнерства, а також підвищити рівень довіри приватних інвесторів до місцевих органів влади.

Кабінет міністрів України спільно з Верховною Радою України повинні об'єднати зусилля для проведення реформ, головне завдання яких є [7]:

- сформувані сприятливі умови для ведення бізнесу;
- забезпечити платоспроможний внутрішній попит;
- захистити та підтримати національного товаровиробника;
- розширити ринки збуту вітчизняної продукції;
- створити в Україні фінансово самодостатні і розвинуті регіони.

Актуальними сьогодні в питаннях фінансової самодостатності та розвитку регіонів є питання реалізації Законів України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2] та «Про співробітництво територіальних громад» [4], розроблені із залученням провідних експертів, неурядових організацій, міжнародних організацій (зокрема, Ради Європи та Європейського Союзу). Ці закони формують якісні законодавчі підходи до регіонального розвитку, забезпечують європейські принципи автономії органів місцевого самоврядування, створюють підґрунтя для вдосконалення системи органів місцевого самоврядування на відповідній територіальній основі.

Для практичної реалізації вказаних законів експертами розроблено Методичні рекомендації щодо практичного застосування положень Закону України «Про співробітництво територіальних громад» в частині організації та юридичного оформлення співробітництва [13] і Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад [15].

Відповідно до положень статті 24–1 Бюджетного кодексу України кошти державного фонду регіонального розвитку спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам,

визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів.

На Всесвітньому економічному форумі у Давосі (21-24 січня 2015 року, Швейцарія) Організація економічного співробітництва та розвитку підтвердила наміри поглиблення співробітництва з Україною, а також наголошено на важливості для України залучення найкращих світових практик для реформування економіки нашої країни [21].

Організацією економічного співробітництва та розвитку окреслено риси традиційної державної регіональної політики та нової регіональної політики, які досліджував експерт з управління регіональним розвитком Ю Третяк (рис. 1).

Вступив у дію Закон України «Про засади державної регіональної політики» [3], що будує нову систему регіонального розвитку завдяки зміні парадигми регіональної політики, яка враховує позитивний світовий досвід. До прийняття цього Закону [3] в питанні регіонального розвитку України було небагато законодавчих можливостей для праці за «новою парадигмою». Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (від 08.09.2005 № 2850–IV) увів такі два важливі елементи до державної регіональної політики, як угоди про регіональний розвиток та поняття депресивних територій.

	Традиційна регіональна політика	Нова парадигма
Цілі	Вирівнювання економічних результатів через фінансову компенсацію розривів регіонам з меншим потенціалом розвитку (<i>механічне фінансове територіальне вирівнювання, збалансування без стратегічного спрямування</i>)	Виявлення і реалізація прихованого та недооціненого потенціалу розвитку кожного регіону (<i>пошук проектів та результатів для реалізації такої мети</i>)
Стратегії	Секторальний (галузевий) підхід „згори вниз” (<i>є державні цільові програми, які фінансують певні галузеві пріоритети, регіональні інтереси не враховуються</i>)	Інтегровані проекти розвитку, сплановані як „згори вниз” так і „знизу вгору” (<i>кожен регіон повинен мати можливість профінансувати, виявити та реалізувати цей прихований і недооцінений потенціал</i>)
Інструменти	Субсидії і державна допомога переважно на створення об’єктів „твердої” інфраструктури (<i>„тверда інфраструктура” охоплює всі основні матеріальні активи, які складають економіку. Це, наприклад, транспортна інфраструктура (дороги, залізниці, порти, аеропорти), промислові та комерційні будівлі, системи водопостачання та водовідведення, системи енергетики та зв’язку</i>)	Державні капіталовкладення у матеріальні та нематеріальні активи у вигляді проектів „твердої” та „м’якої” інфраструктури (креативна економіка) (<i>„м’яка інфраструктура” охоплює менші матеріальні активи місцевого економічного розвитку: забезпечення освіти та навчання, інфраструктури, пов’язаної з якістю життя – парків, закладів для проведення дозвілля, бібліотек, житла, бізнес-підтримки, фінансових послуг тощо</i>).
Суб’єкти	Центральний уряд	Різні рівні врядування
Висновок	Механічний перерозподіл ресурсів від більш розвинутих до менш розвинутих регіонів	Розбудова конкурентного регіону шляхом залучення усіх суб’єктів розвитку та використання потенціалу ключових активів регіону

Рис. 1. Зміна парадигми у регіональній політиці (ОЕСР)

Джерело: Склали автори за [17]

На жаль, такий інструмент, як угоди про регіональний розвиток не спрацював на повну потужність (недоліком стала відсутність середньострокового бюджетного планування, неможливість залучення додаткового фінансового ресурсу для фінансування цих угод. Фінансовий ресурс розглядали для угод винятково в контексті галузевих програм). Відсутня комплексна підтримка регіонів, фінансувалися обрані території, цей механізм був недостатньо продуманим. Щодо депресивності територій, то впродовж 2006-2009 років відповідно до критеріїв закону не було визначено жодної депресивної території. Пізніше

визначили такі території, та жодна програма подолання депресивності територій не запрацювала і не була профінансована [18].

Шляхом вироблення та реалізації нової державної регіональної політики, держава повинна зреагувати на такі проблеми розвитку територій [6]:

- зростання вимушеної міграції з території Криму та східних регіонів;
- збільшення безробіття;
- проблеми забезпечення житлом, соціального захисту та пенсійного забезпечення вимушених переселенців;
- погіршення криміногенної ситуації;
- асиметрія регіонального розвитку, зростання диспропорцій за основними показниками;
- значна територіальна асиметрія за показниками якості життя населення, особливо в сільській місцевості;
- відсутність достатньої кількості фінансово-економічних ресурсів для власного розвитку територіальних громад;
- нерозвиненість локальної інфраструктури, відсутність транспортної доступності в межах регіону;
- технологічна відсталість економіки регіонів;
- погіршення екологічної ситуації в багатьох містах та інших населених пунктах;
- відсутність координації секторальної політики в межах територій одного регіону;
- неврахування потреб окремих міст і районів під час розробки програм розвитку регіону;
- низький рівень використання потенціалу міжрегіонального та транскордонного співробітництва;
- низька ефективність політики стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва на місцевому рівні;
- відсутність достатніх стимулів для легалізації доходів населення та зменшення тіньової зайнятості;
- зменшення кількості населення, його старіння, низька економічна активність населення і недосконала оцінка реальної вартості робочої сили.

Закон України «Про засади державної регіональної політики» [3] став підґрунтям для нової системи управління регіональним розвитком, регіональної політики. Європейський Союзом рекомендовано в українській регіональній політиці застосувати підхід (який працює щодо будь-якої іншої політики), що міститиме 5 складових:

- система планування регіональної політики;
- система її фінансування;
- система реалізації;
- система моніторингу та оцінки впливу цієї політики на її предмет;
- система інституцій, що реалізуватимуть таку політику.

Все перелічене міститься в Закон України «Про засади державної регіональної політики» [3]. Що стосується реалізації, то в Україні не було проектного підходу до регіонального розвитку. У системі взаємовідносин між регіоном і державою єдиним фінансовим інструментом, який існував до впровадження Державного фонду регіонального розвитку, була субвенція на соціально-економічний розвиток регіонів (ще була субвенція для окремих регіонів). Правила використання коштів у межах цієї субвенції не дозволяли говорити про підтримку проектів інших, ніж будівництво або реконструкція певних об'єктів. І насамперед, на жаль, фінансували об'єкти лише соціальної інфраструктури, а це не дозволяло, відповідно до нової парадигми регіонального розвитку, виявити і залучити потенціал регіонів [18].

Широко розповсюдженою практикою Євросоюзу є існування сучасної бази регіонального планування з метою отримання фінансування від держави на конкретні проекти.

Дуже важливо змінити підхід до моніторингу та оцінки впливу: не моніторинг загальних статистичних показників, а моніторинг впровадження проектів. Не лише один

індикатор, який працює і використовується сьогодні – рівень освоєння бюджетних коштів, а кількість створених робочих місць, кількість залучених інвестицій, кількість навчених з певних питань людей та багато інших конкретних результатів реалізації конкретних проектів [18].

Таблиця 2

Етапи процесу децентралізації в Україні

№ з/п	Зміни	Основи міжбюджетних відносин, характерні для цього періоду
1	Внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України. Посилення фінансової основи місцевого самоврядування, вирішення проблем фінансового забезпечення делегованих (наданих законом) державою місцевому самоврядуванню повноважень.	1. Етап – добровільний (2014–2015 рр., до внесення змін до Конституції України)
		<ul style="list-style-type: none"> • Новації Бюджетного та Податкового кодексів України: 1) збільшення власних ресурсів місцевих бюджетів; 2) повне забезпечення делегованих повноважень; 3) удосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів; 4) спрощення процедур місцевих запозичень; 5) покращення бюджетного планування. • Прийняття Урядом Закону «Про засади державної регіональної політики»; • Затвердження Урядом Державної стратегії регіонального розвитку 2020; • Розроблення Урядом Плану заходів з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року; • Постанова Кабінету Міністрів України «Про державний фонд регіонального розвитку» (нова редакція); • Постанова Кабінету Міністрів України «Про зміни до порядку використання державного фонду регіонального розвитку»; • Прийняття Урядом Закону «Про співробітництво територіальних громад»; • Постанова Кабінету Міністрів України «Про державну підтримку співробітництва територіальних громад»; • Наказ Мінрегіону «Про затвердження типових договорів про співробітництво територіальних громад»; • Прийняття Урядом Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад»; • Постанова Кабінету Міністрів України «Про державну підтримку об'єднаних територіальних громад»; • Наказ Мінрегіону «Про затвердження типових договорів про об'єднання територіальних громад».
2	Перерозподіл повноважень та фінансових ресурсів між різними рівнями публічної влади на новій територіальній основі організації влади	2. Етап – системний (після внесення змін до Конституції України)
		<ul style="list-style-type: none"> • Узгодження норм Конституції з основними принципами Європейської хартії місцевого самоврядування • Основою реформи є Закони України «Про місцеве самоврядування», «Про службу в органах місцевого самоврядування», «Про адміністративно-територіальний устрій», «Про місцеві державні адміністрації», низка підзаконних актів, що впливають з перелічених законів • Блок законів, що стосується галузевих змін: Зміни до законодавства «Про освіту», «Про охорону здоров'я», Земельний Кодекс, Водний Кодекс, зміни до Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» та інші, в тому числі нова редакція Закону «Про столицю України – м. Київ». • Блок законів, який стосується участі громадян у процесах децентралізації: Закон України «Про вибори до органів місцевого самоврядування», «Про місцеві референдуми», «Про органи територіальної самоорганізації населення», «Про муніципальну поліцію». Завершує цей блок Закон про порядок провадження законодавства з усієї реформи децентралізації – Закон України «Про адміністративно-територіальну реформу».

Джерело: склали автори за даними [11]

Закон України «Про засади державної регіональної політики» визначає, що в кожному регіоні треба розробляти регіональну стратегію розвитку та план заходів її реалізації. Це має бути не декларативний документ, як це здебільшого траплялося у процесі побудови таких стратегій регіонального розвитку відповідно до Закону «Про стимулювання розвитку регіонів», а такий, що максимально працюватиме на розвиток територій. Відповідно до досвіду Європейського Союзу, такі стратегії обов'язково повинні мати свої операційні програми – плани реалізації цих стратегій, без яких вони не можуть бути реалізовані.

Елементами у стратегії є: стратегічне бачення – головна стратегічна ціль, 3-4 стратегічні цілі, операційні цілі і завдання. Фактично це структура цілей розвитку регіону на середньостроковий період. У Законі України «Про засади державної регіональної політики» зазначено, що це 7-річні стратегії [18]. Власне тому регіональні стратегії розвитку регіонів мають відповідати Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Без такої регіональної стратегії і плану заходів з її реалізації регіони не зможуть отримати фінансування з Державного фонду регіонального розвитку.

З 1 січня 2015 року в Україні розпочалася реальна фінансова децентралізація. Надзвичайно важливим, позитивним зрушенням реформи децентралізації в Україні стало врахування положень Європейської Хартії місцевого самоврядування в усіх її складових. Уряд України передбачає, що процес децентралізації в Україні має проводитися у два логічні етапи (табл. 2), що описують загальний план реформ.

Є такі державні функції, які в жодному випадку не децентралізуються, бо надмірна децентралізація, як відомо, призводить до сепаратизму. До таких функцій насамперед належать безпека і оборона, міжнародні відносини та міжнародна політика. Наприклад, таке питання, як політика щодо зовнішнього агресора повинне вирішуватися винятково на рівні держави.

Водночас, варто завжди розуміти, розмежовувати та не плутати поняття бюджетного федералізму (і децентралізації як його основи, відношення до державного устрою жодного немає) та федералізації (власне як форми державного устрою), щоб не відбулося підміни понять та маніпулювання свідомістю громадян. Тобто, для територіальних громад децентралізація – це передача до них влади, відповідальності, фінансової незалежності, але не їх незалежність одна від одної та від загальнодержавної політики.

Зміни до Бюджетного та Податкового кодексів знайшли своє відображення в Законі про Державний бюджет України на 2015 рік.

Попередній аналіз показників Закону про Державний бюджет України на 2015 рік дає підстави говорити про нову якість бюджетного забезпечення територіальних громад. Звісно, що остаточні висновки можна буде зробити лише наприкінці 2015 року [14, с. 21].

Однак вже зараз можна зазначити певні позитивні моменти. Так, нова система вирівнювання дає змогу залишати більшу частину коштів на місцях і є стимулювальною. Якщо раніше з місцевих бюджетів-донорів на користь державного бюджету вилучали весь обсяг перевиконання по доходах, то тепер лише 50 %. Унаслідок цього частина місцевих бюджетів із дотаційних перетворилися на донорів і таким чином менше залежать від прийняття рішень у центрі.

Система міжбюджетних відносин в Україні, удосконалена в контексті децентралізації влади характеризуватиметься:

- збалансованістю між доходами і видатками місцевих бюджетів, наданням публічних послуг населенню на рівні (і вище) законодавчих гарантій; отриманням органами місцевого самоврядування чітко визначених функціональних повноважень місцевого характеру; можливістю місцевій владі самостійно створювати додаткові місцеві послуги та самостійно визначати напрями використання коштів;
- забезпеченістю кожного бюджету відповідними джерелами надходжень, що дадуть змогу своєчасно і безперебійно виконувати передбачені законом функції;
- забезпеченням ефективної горизонтальної та вертикальної координації з питань регіонального розвитку, залученням усіх зацікавлених сторін національного та регіонального рівнів врядування для виконання планових показників та Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року;
- систематичним звірянням регіональних стратегій розвитку із загальнодержавною стратегією на відповідний період, а стратегій районів і громад – з регіональною як основи ефективного стратегічного управління розвитком кожного регіону зокрема та держави загалом;

- розширенням повноважень органів місцевого самоврядування щодо збору податків та мобілізації додаткового фінансового забезпечення територій, повноважень з надання інвестиційних та податкових пільг для підвищення інвестиційної привабливості територій та покращення ділового середовища;
- виконанням норм Бюджетного кодексу України щодо фінансування державного фонду регіонального розвитку, використанням коштів цього фонду з урахуванням практики країн Європейського Союзу.

Таким чином, перерозподіл фінансових ресурсів задля згладжування фінансових дисбалансів територіального розвитку є обов'язковим завданням кожної країни незалежно від форми її державного устрою. Водночас фінансова децентралізація надасть можливість органам місцевого самоврядування вирішувати нагальні проблеми відповідної території.

Література:

1. Бюджетний Кодекс : Закон [від 08.07.2010 р. № 2456–VI] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
2. Закон України : Про добровільне об'єднання територіальних громад [від 05.02.2015 № 157-VIII] (набрав чинності 04.03.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.
3. Закон України : Про засади державної регіональної політики [від 05.02.2015 № 156–VIII] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
4. Закон України : Про співробітництво територіальних громад [від 17.06.2014 № 1508-VII] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.
5. Указ Президента України: Про Стратегію сталого розвитку „Україна–2020” [від 12.01.2015 № 5/2015] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
6. Постанова Кабінету Міністрів України [від 06.08.2014 № 385]: Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
7. Антикризова програма спільних дій влади та бізнесу // Програма ухвалена на засіданні Антикризової ради громадських організацій України у грудні 2014 р., розширена та доповнена у квітні 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspp.ua/st4serydrytf.html>
8. Бюджетна система : підручник / С. І. Юрій, В. Г. Дем'янишин, О. П. Кириленко [та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – 624 с.
9. Бюджетний менеджмент : підручник / [В. М. Федосов, В. М. Опарін та ін.]; за заг. ред. Федосова В. М. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
10. Волохова І. С. Фінансове вирівнювання в Україні: пошук ефективної моделі / І. С. Волохова // Проблеми економіки. - 2013. - № 4. - С. 324-330. - Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2013/4_0/324_330.pdf
11. Децентралізація влади: уся реформа в одній схемі [Електронний ресурс]. – [Інфографіка]. – Режим доступу : http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2014/10/shemotehnika_reformi_28.png
12. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : навч. посіб. / В. І. Кравченко. – К. : Т-во „Знання”, КОО, 1999. – 487 с. – (Вища освіта XXI століття).
13. Методичні рекомендації щодо практичного застосування положень Закону України „Про співробітництво територіальних громад” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uaror.org.ua/wp-content/uploads/2014/10/Metodychka_a4_normal.doc
14. Місцеве самоврядування в Україні 2014 рік [Електронний ресурс] // в межах проекту USAID „Ініціатива захисту прав та представлення інтересів місцевого самоврядування в Україні” (ДІАЛОГ); проект фінансує Агентство США з міжнародного розвитку, виконавець – АМУ. – 76 с. – Режим доступу : http://dialogueauc.org.ua/sites/dialogueauc.org.ua/files/stanlg_2014.pdf
15. Практичний посібник з питань формування спроможних територіальних громад [Електронний ресурс] // Підготовлено в межах проекту ДІАЛОГ через USAID; виконавець – Асоціація міст України (АМУ). – 39 с. – Режим доступу : <http://dialogueauc.org.ua/sites/default/files/posibnyk.pdf>
16. Соціально-економічний розвиток регіону: механізми державного впливу : монографія / [О. П. Крайник та ін.] ; Львів. регіон. ін-т держ. управління Нац. акад. держ. управління при Президентові України. - Л. : ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 232 с.
17. Третяк Ю. Нова державна регіональна політика в Україні – можливості для регіонів: презентація [Електронний ресурс] / Юрій Третяк. – [від 01.04.2015 р.]. – Режим доступу: <http://uaror.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/1-04-2015-Tretyak.ppt>
18. Третяк Ю. Шлях реформ. Нова державна регіональна політика в Україні. Можливості для регіонів : відеоконференція [Електронний ресурс] / Юрій Третяк; [засідання Української асоціації районних та обласних рад за участі представників обласних рад та обласних державних адміністрацій]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=RIQeSqfDN00>

19. Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/>
20. Офіційний веб-сайт Всеукраїнської громадської організації „Український союз промисловців і підприємців” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspp.ua/>
21. Офіційний веб-сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua>
22. Сторінка спільноти „Державно-приватне партнерство в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.facebook.com/dppukr?fref=nf>

Malinina A.I.

Postgraduate

University of Banking, Ukraine

CHARACTERISTICS OF BASIC METHODS OF INTEREST RATE RISK MANAGEMENT AND FEATURES OF THEIR APPLICATION IN UKRAINE

Малініна А.І.

аспірант

Університет банківської справи, Україна

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕНТНИМ РИЗИКОМ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В БАНКАХ УКРАЇНИ

The article is devoted to analysis of interest rate risk management methods, main pros and cons of their application by commercial banks, including Ukrainian commercial banks. Classification of interest rate risk management methods in Ukraine and abroad is presented.

The main attention is given to problems and features of interest rate risk management methods application in Ukraine.

Keywords: *interest rate risk, gap management, duration, modeling, hedging, VaR analysis, method of effective frontier, commercial bank, Basel Committee on bank supervision*

Стаття присвячена аналізу методів управління процентним ризиком комерційними банками, основним перевагам та недолікам їх застосування, у тому числі в українських банках. Наведений аналіз класифікації методів управління процентним ризиком в Україні та за кордоном.

Особлива увага приділена проблемам та особливостям застосування методів управління процентним ризиком в Україні.

Ключові слова: *процентний ризик, геп-менеджмент, дюрація, моделювання, хеджування, аналіз VaR, метод ефективної границі, комерційний банк, Базельський комітет з питань банківського нагляду*

У процесі своєї діяльності комерційні банки зустрічаються з проявами великої кількості ризиків, як внутрішніх, так і зовнішніх. Серед широкого спектру ризиків виділяють процентний ризик як один з головних видів ризиків, управління яким здійснює керівництво комерційного банку.

На сьогоднішній день, питанню управління процентним ризиком приділена значна увага як серед українських вчених, так і в закордонній літературі – досліджена сутність процентного ризику та основні методи управління ним. Проте, суб'єкти ризик менеджменту мають приймати до уваги, що застосування кожного окремого методу управління процентним ризиком має бути обґрунтоване з точки зору ефективності його використання в конкретних умовах, виду процентного ризику, суб'єкта ризик менеджменту, у тому числі мають бути також враховані особливості економічного середовища країни.

Процентний ризик визначають як наявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, який виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок. Цей ризик впливає як на прибутковість банку, так і на економічну вартість його активів, зобов'язань та позабалансових інструментів [1].

Процентний ризик – це ризик, пов'язаний з небезпекою для банку зазнати збитків внаслідок того, що середня вартість залучених коштів може перевищити середню процентну ставку за наданими кредитами протягом певного проміжку часу [2].

Метою управління процентним ризиком є мінімізація впливу змін у відповідних ринкових індикаторах: у короткостроковому періоді - на величину чистого процентного доходу через наявність невідповідності між строками переоцінки та обсягами процентних активів та пасивів і позабалансових похідних інструментів, а в довгостроковій перспективі –

на економічну вартість капіталу внаслідок змін теперішньої вартості грошових потоків, генерованих активами, пасивами та позабалансовими інструментами.

Загалом, рішення щодо управління ризиками приймається з врахуванням бажання та можливостей суб'єкта економічної діяльності проводити діяльність з мінімізації та усвідомленого керування ризиками чи повного або часткового уникнення ризиків, їх хеджування.

Таким чином, процес управління процентним ризиком має починатися з визначення стратегії управління ризиком з поміж двох протилежних стратегій – мінімізації ризику, що досягається за допомогою методів запобігання ризиків і їх повної передачі, або максимізації прибутку банку при обмеженні процентного ризику, що досягається завдяки методам передачі зайвого ризику та обмеження ризику [3, 4].

Процес ідентифікації та вимірювання процентного ризику здійснюється у відповідності до принципу всебічної оцінки ризиків та з урахуванням складності бізнес-процесів і мінливості зовнішнього середовища: оцінка ризику проводиться для всіх процентних активів, пасивів та позабалансових інструментів, в розрізі торгового та банківського портфелів, валют та типів ставок. При цьому, всі джерела ризику враховуються під час аналізу – паралельний зсув кривої доходності, зміна форми кривої доходності, базисний ризик та ризик опціональності, притаманний банківським продуктам.

Незважаючи на те, що загалом всі методи управління процентним ризиком є визначеними, існує декілька підходів до класифікації цих методів.

Так, О.А. Кириченко та В.І. Міщенко визначають, що серед методів аналізу і контролю процентного ризику можна умовно виділити власне методи аналізу, власне методи контролю процентного ризику та комплексні методи, які поєднують в собі елементи одночасно і контролю і аналізу величини процентного ризику, на які наражається банк. Наведена класифікація представлена на рис. 1.

Перераховані методи дозволяють реалізувати різні стратегії. Так, наприклад прийом уникнення ризиків реалізується методами нейтралізації. Повна і часткова передача ризиків реалізується за допомогою методів хеджування. А прийом обмеження ризику може бути реалізований за допомогою таких методів як геп, контроль дюрації, ефективної границі і оптимізації структури портфеля [3].

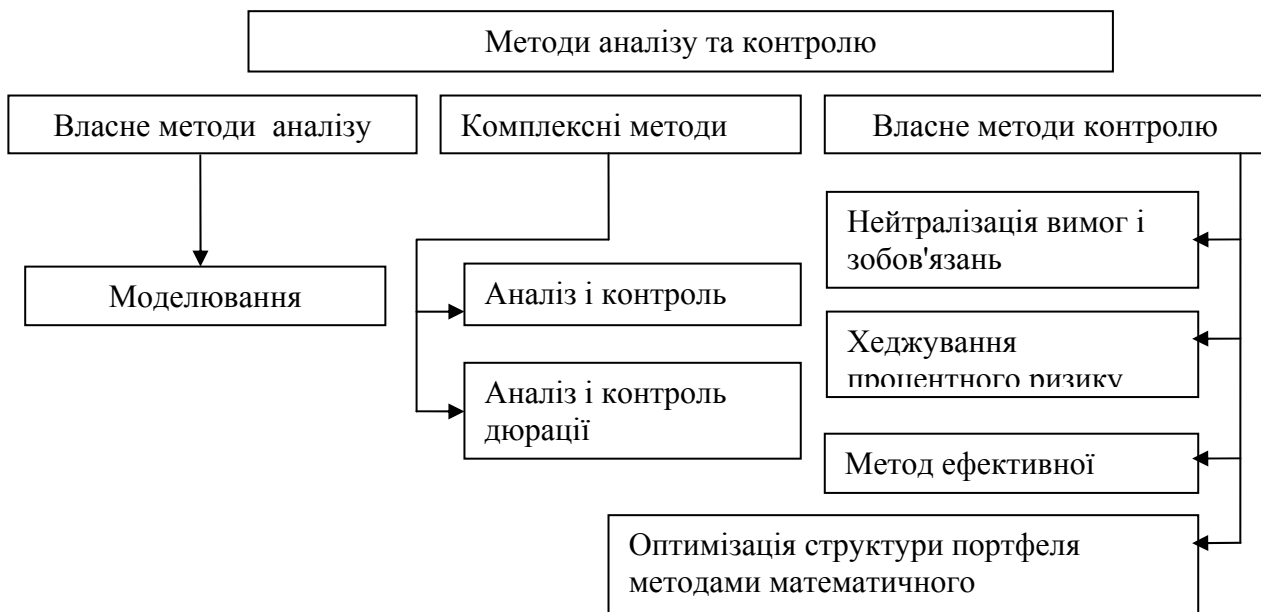


Рис. 1. Методи аналізу та контролю процентного ризику в комерційному банку

За допомогою методів аналізу керівництво банку має можливість отримати інформацію щодо величини процентного ризику як на поточну дату при визначеній процентній політиці та структурі балансу, так і спрогнозувати показники для різних стратегій банку чи економічних ситуацій. А застосування власне методів контролю

передбачає встановлення лімітів і цільових максимальних/ мінімальних значень контрольних величин для ефективного контролю величини процентного ризику. З цього випливає, що застосування комплексних методів передбачає як обчислення величини процентного ризику, так і використання інструментарію для контролю процентного ризику банку.

Натомість, Р.В. Пікус надає іншу класифікацію методів управління процентним ризиком, відносячи до головних методів управління процентним ризиком такі: балансування портфелів активів та зобов'язань за термінами, балансування портфеля активів та зобов'язань за сумами (метод геп, метод кумулятивного геп, управління гепом в економічному циклі) та управління інвестиційним горизонтом фінансових інструментів (імунізація банківського балансу та управління дюрацією) [4].

В іноземній прикладній літературі з ризик менеджменту існує більш практичний підхід, який приділяє увагу тільки тим методам управління процентним ризиком, які застосовуються банківськими установами на практиці.

Так, методологія Базельського комітету з питань банківського нагляду виокремлює застосування банками одного з двох підходів – стандартного підходу та підходу на основі внутрішніх моделей для розрахунку процентного ризику. За стандартного підходу банками мають використовуватись один з двох методів – метод за термінами погашення (розрахунок гепу) або метод дюрацій.

При обранні підходу на основі внутрішніх моделей, керівництво банку має використовувати внутрішню VaR модель, яка має бути попередньо верифікована за історичними даними [5].

Так само А.А. Лобанов виділяє такі методи управління процентним ризиком як аналіз розривів процентної структури балансу за термінами (геп аналіз), імунізацію портфеля за допомогою дюрації та метод розрахунку VaR. Окремо процентний ризик має розраховуватись за похідними фінансовими інструментами [5, 6].

Більшість банків використовують набір різних методів при оцінці процентного ризику для того, щоб повністю забезпечити аналіз усіх можливих варіантів. При цьому, вони повинні враховувати переваги та недоліки застосування кожного методу.

Так, наприклад, при значній простоті реалізації, геп-менеджмент та метод аналізу дюрацій мають ряд недоліків, таких як ігнорування базисного ризику та ігнорування залежності непроцентних доходів від процентних ставок та ефекту зміни економічної вартості банку. При цьому, геп-менеджмент також характеризується неможливістю адекватного аналізу складних фінансових інструментів і низькою точністю результатів, при тому, що метод аналізу дюрацій надає результати з низькою точністю лише при великих змінах процентних ставок.

При цьому, ці два методи мають і значні переваги при простоті реалізації, оскільки не вимагають застосування вартісного програмного забезпечення, навіть при тому, що метод дюрацій передбачає наявність простої математичної моделі. До того ж, метод аналізу дюрацій надає можливість облікувати ефект зміни економічної вартості банку.

Основними перепонами використання методу дюрації в Україні та інших країн пострадянського простору є відсутність широкого вибору програмних продуктів та чутливість інструменту, що дозволяє використовувати їх лише в умовах стабільної ринкової кон'юнктури. Проте перспективи впровадження даного методу є досить оптимістичними зважаючи на високий рівень надійності отриманих результатів і можливості використовувати цей метод при хеджуванні процентного ризику [7].

На противагу геп-менеджменту та методу аналізу дюрацій, такі методи як моделювання та метод ефективної межі характеризуються високою складністю практичної реалізації та високими вимогами до інформаційної автоматичної банківської системи. До того ж, ці методи потребують оцінки достовірності результатів іншими методами, наприклад, геп-аналізом чи аналізом дюрацій. При цьому, моделювання та метод ефективної межі надають високу точність оцінки передбачуваної стратегії. За допомогою моделювання можна також провести аналіз всіх складових процентного ризику та ефектів

від руху процентних ставок. Цей метод також має деякі корисні побічні ефекти, такі як прогноз ліквідності або прогноз виконання банківських нормативів.

Окремо варто відзначити переваги та недоліки хеджування. Хеджування як метод управління процентним ризиком, по-перше, характеризується низькою інерційністю управління ризиком, а по-друге, його складно застосовувати на довгостроковий період внаслідок низької ліквідності довгострокових деривативів.

Враховуючи рівень розвитку локальних ринків похідних фінансових інструментів, застосування хеджування як методу управління процентним ризиком є досить обмеженим в Україні. Комерційні банки, що входять в міжнародні фінансові групи, здійснюють хеджування на консолідованому рівні в межах груп, при цьому залишаючи за собою можливість зміни параметрів транзакцій із залучення фінансування від материнської компанії, як інструмента мінімізації процентного розриву на локальному рівні.

Щодо методу балансування портфеля активів і зобов'язань за термінами, необхідно розуміти, що на практиці узгодити всі позиції за термінами практично неможливо. За такого методу використовують два підходи – збалансований, який дозволяє мінімізувати ризик, та незбалансований, який використовується для контролю ризику з метою отримання вищих прибутків [4].

Незалежно від виду та складності моделей оцінки процентного ризику, керівництво банку має бути впевненим у тому, що ця система підходить комерційному банку з огляду на спектр здійснюваних ним операцій.

Також варто відзначити, що застосування методів управління процентним ризиком має відбуватись з огляду на вид процентного ризику, який має банк. Так наприклад, метод оцінки дюрації, як вже зазначалось, не відрізняє короткострокового ефекту, а тому може застосовуватись лише на довгострокову перспективу. Натомість, застосування геп-менеджменту як методу управління базисним ризиком, ризиком кривої прибутковості та ризиком опціонів є обмеженим. При цьому, геп-менеджмент може бути використаний для контролю ризику переоцінки як різновиду процентного ризику. У цей же час, метод моделювання не використовують для аналізу базисного ризику та ризику опціональності [8].

Таким чином, на сьогоднішній день, трьома найбільш використовуваними методами в Україні є геп-менеджмент, економічна оцінка або оцінка дюрації та моделювання. Інші методи впроваджуються банківськими установами зважаючи на вартість відповідних ІТ рішень, можливість верифікації внутрішніх моделей на базі історичних даних за 3-5 річний часовий інтервал, бажання керівництва банку застосовувати «просунуті» підходи до оцінки процентного ризику, а також наявності відповідного навченого персоналу, який зможе розраховувати достовірну величину процентного ризику та приймати правильні виважені рішення.

Вартість як обмеження використання методу при оцінці певного виду процентного ризику також залежить від складності програмного забезпечення, яке використовується банком. Будь-яка система оцінки процентного ризику вимагає адекватних даних, ряду припущень, точне оброблення даних і отримання результату. Кожна з перелічених операцій має бездоганно виконуватись та таким чином забезпечувати ефективність всієї системи управління процентним ризиком.

Загалом, слід відмітити таку тенденцію розвитку ризик-менеджменту в Україні, коли суб'єкти ризик-менеджменту схиляються до застосування більш примітивних моделей, які не вимагають додаткових фінансових витрат. У більшій мірі, виключення становлять дочірні банки великих іноземних фінансових груп, які змушені притримуватись тієї ж політики ризик-менеджменту, що і їх материнські компанії.

Досвід застосування різних методів управління процентним ризиком, які ці банки можуть принести на український банківський ринок, може слугувати відправною точкою для зростання ролі складних методів для оцінки та управління процентним ризиком в Україні, адже належне застосування методів управління процентним ризиком дасть змогу українським банкам не тільки успішно та ефективно використовувати власні ризики для

отримання додаткового прибутку або зростання економічної вартості банку, а й наблизитись до рівня управління закордонних та міжнародних банків за рівнем технологій та якістю управління.

Література:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень НБУ: Знання, 2011. – 504 с.
2. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова), В.І. Міщенко, С.В. Науменкова та ін.. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
3. Банківський менеджмент: Підручник / За ред. О.А. Кириченка, В.І. Міщенка. – К.: Знання, 2005. – 831 с.
4. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. / Р.В. Пікус. – К.: Знання, 2010. – 598 с.
5. Банковские риски: учебное пособие / кол. авторов под. ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н.Н. Валенцовой. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 232 с.
6. Principles for management and supervision of interest rate risk/ Bank for international settlements. – July 2004.
7. Энциклопедия финансового риск менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблшер. – 2003. – 786 с.
8. Interest Rate Management. Controller's Handbook. Narrative. – June 1997, Procedures – March 1998. Federal Reserve System.
9. Міщенко В.І. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва. – К.: Знання, 2007. – 739 с.
10. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. – Київ, 2009. – 246 с.
11. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень НБУ, 2009. – 384 с.
12. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг. Навч. посібник / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
13. Міщенко В. І. Банківський нагляд: підручник / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2010. – 498 с.

Mykulyak O.V.

candidat of economics, associate professor

Tereshko O. M.

candidat of economics, associate professor

National Ivan Franko University of L'viv, Ukraine

STRATEGY AND TACTICS OF DECISION-MAKING IN FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Микуляк О. В.

кандидат економічних наук, доцент,

Терешко О. М.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ У ФІНАНСОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Considered strategic and tactical problems of financial management; systematized types and specifics of financial strategy of the enterprise; summarizes the typical set of strategic, tactical and operational-tactical financial and economic problems of economic activity; highlighted the basic elements of tactical financial management; emphasized the relationship between strategic and tactical financial management of enterprise.

Keywords: *financial strategy; financial management tactics; strategic, tactical and operational-tactical problems of financial management; financial solutions; enterprise; economic activity.*

Розглянуто стратегічні і тактичні завдання фінансового менеджменту; систематизовано види та специфіку фінансової стратегії підприємства; узагальнено типову сукупність стратегічних, тактичних та оперативно-тактичних фінансово-економічних завдань розвитку господарської діяльності; висвітлено базові елементи тактичного фінансового менеджменту; підкреслено взаємозв'язок стратегічного і тактичного фінансового управління підприємством.

Ключові слова: фінансова стратегія; тактика фінансового менеджменту; стратегічні, тактичні та оперативно-тактичні завдання фінансового управління; фінансові рішення; підприємство; господарська діяльність.

Визначення стратегічних і тактичних напрямів у фінансовому менеджменті ґрунтується на перспективному баченні динаміки й потоків фінансових ресурсів, що забезпечують збільшення капіталу та зростання підприємства загалом. Фінансову стратегію можна визначити як узагальнений план фінансового управління, який орієнтовано на досягнення головних цілей підприємства завдяки виявленню та реалізації довготермінових конкурентних переваг на ринку.

Фінансова стратегія – довготривалий курс фінансової політики, що передбачає досягнення великомасштабних завдань розвитку підприємства та охоплює період понад 12 місяців або період, що перевищує операційний цикл.

Ефективність фінансової стратегії залежить від того, чи враховує вона реальні економічні можливості підприємства та стан і тенденції розвитку зовнішнього щодо підприємства економічного середовища.

Усебічно враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер внутрішніх та зовнішніх чинників, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, які склалися на товарному і фінансовому ринках.

Процес формування фінансової стратегії підприємства об'єднує:

1. визначення періоду реалізації стратегії;
2. аналіз чинників зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища підприємства;
3. формування стратегічної мети господарської діяльності;
4. визначення напрямів фінансової політики підприємства;
5. розроблення системи заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії;
6. оцінювання розробленої фінансової стратегії.

Важливим моментом у розробленні фінансової стратегії підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду залежить, передусім, від тривалості періоду формування загальної стратегії розвитку підприємства. Крім того, на нього впливають: динаміка макроекономічних процесів, зміни, що відбуваються на фінансовому ринку, галузева належність і специфіка виробничої діяльності підприємства тощо.

У процесі формування фінансової стратегії значну увагу приділяють аналізові чинників зовнішнього середовища, вивченню економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та врахуванню ризику.

Систему стратегічних цілей підприємства потрібно формувати чітко і коротко, відображаючи кожен з цілей у конкретних показниках – нормативах. До таких нормативів належать:

- середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, які формують з внутрішніх джерел;
- мінімальна частка власного капіталу;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства;
- співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства тощо.

Унаслідок розроблення системи заходів, що забезпечують реалізацію фінансової стратегії, на підприємстві формують “центри відповідальності”, визначають права, зобов'язання і відповідальність їхніх керівників за результати реалізації фінансової стратегії підприємства.

Важливим етапом розроблення фінансової стратегії підприємства є оцінювання її ефективності. Така оцінка може ґрунтуватися на прогнозованих розрахунках різних фінансових показників, а також на прогнозі динаміки нефінансових результатів реалізації розробленої стратегії, таких як зростання ділової репутації підприємства, підвищення рівня управління фінансовою діяльністю його структурних підрозділів тощо.

Ефективність фінансової стратегії досягають за таких умов:

- відповідності розробленої фінансової стратегії загальній стратегії підприємства – ступеня узгодженості цілей, напрямів та етапів реалізації цих стратегій;
- узгодженості фінансової стратегії підприємства з прогнозованими змінами у зовнішньому економічному середовищі;
- реалізації розробленої підприємством фінансової стратегії щодо формування власних і залучених зовнішніх фінансових ресурсів тощо.

У процесі розроблення фінансової стратегії важливе значення має виробництво конкурентоспроможної продукції, повнота виявлення грошових доходів, мобілізація внутрішніх ресурсів, максимальне зниження собівартості продукції, формування та розподіл прибутку, визначення оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональне застосування залучених коштів, ефективне використання капіталу підприємства.

Фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- обґрунтування найефективніших напрямів інвестування і зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій і маневрування ними для досягнення вирішальної переваги над конкурентами.

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантований, якщо фінансові стратегічні цілі відповідають реальним фінансово-економічним можливостям підприємства, чітко централізоване фінансове керівництво, а його методи є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічної ситуації.

У науковій літературі пропонують різні види головної фінансової стратегії підприємства [1, 2, 3], які узагальнено у табл.1.

Таблиця 1

Види головної фінансової стратегії підприємства

Вид головної фінансової стратегії підприємства	Ознаки формування та реалізації відповідної фінансової стратегії
Стратегія інтенсивного зростання	Агресивна фінансова політика; придбання інших підприємств; інтенсивне залучення капіталу й активне інвестування, спрямовані на збільшення фінансового потенціалу; активне маркетингове просування продукції, розширення асортименту, освоєння нових ринків збуту; посилення і розширення ринкової позиції
Стратегія поступового розвитку	Поміркована фінансова політика; поступове нарощення обсягів виробництва; помірне зростання прибутковості та поліпшення головних фінансових і виробничо-економічних параметрів господарської діяльності; забезпечення ефективного співвідношення власних та позикових фінансових ресурсів; намагання збалансувати темпи зростання операційної діяльності й рівень фінансової безпеки підприємства
Антикризова фінансова стратегія	Консервативна фінансова політика; забезпечення фінансової стабілізації в разі значного скорочення обсягів виробництва (виходу з окремих ринків чи сегментів), необхідності подолання фінансової кризи на підприємстві

Вагомим чинником, що визначає вибір головної фінансової стратегії підприємства, є його початкова фінансова позиція. Водночас необхідно зважати на стадію життєвого циклу

підприємства, фінансовий менталітет його власників, рівень кваліфікації фінансових менеджерів.

Важливим елементом формування фінансової стратегії є складання програми стратегічного фінансового розвитку підприємства. Така програма повинна відображати головні результати стратегічного фінансового вибору підприємства і забезпечувати їх синхронізацією з цільовими орієнтирами, а також за термінами реалізації окремих взаємозалежних стратегічних фінансових рішень.

У рамках описаних вище базових фінансових стратегій можуть бути реалізовані різні стратегічні альтернативи управління фінансами залежно від загальної стратегії економічного розвитку підприємства.

Поряд зі стратегічним фінансовим менеджментом важливу роль у веденні господарської діяльності відіграє тактичне фінансове управління, спрямоване на фінансування простого відтворення. Тактичний фінансовий менеджмент охоплює фінансові рішення й заходи, розраховані на період до 12 місяців або на період тривалості операційного циклу. Фінансова тактика передбачає вирішення локальних завдань конкретного етапу розвитку підприємства завдяки своєчасній зміні фінансових зв'язків, перерозподілу грошових ресурсів між видами витрат і структурними підрозділами (філіями).

Тактика фінансового менеджменту спрямована на ухвалення рішень у сфері управління виторгом (асортиментом продукції), витратами й обсягом виробництва, майном і джерелами фінансування та може вирішувати власне тактичні й оперативно-тактичні фінансово-економічні завдання у господарській діяльності (рис. 1).

Метою вибору фінансової тактики є визначення оптимального розміру оборотних активів і джерел їхнього фінансування – як власних, так і залучених. Тактичними завданнями фінансового менеджменту в сучасних умовах вважають: забезпечення необхідними обсягами грошових коштів, забезпечення рентабельності продажів та можливостей самозростання капіталу тощо.

Тактичне управління фінансами, на відміну від стратегічного, спрямоване на забезпечення відшкодування поточних витрат з отриманих доходів, регулювання обсягу поточних грошових виплат. Вирішальну роль відіграє ефективність використання наявних грошових коштів у конкретний проміжок часу.

Стратегічні фінансово-економічні завдання	Тактичні фінансово-економічні завдання	Оперативно-тактичні фінансово-економічні завдання
<ul style="list-style-type: none"> - збільшення добробуту власників; - зростання ринкової вартості акцій підприємства; - максимізація прибутку; - розширене відтворення 	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення частки на ринку; - мінімізація ризику; - уникнення банкрутства; - збільшення рентабельності; - зниження собівартості; - зростання обсягів виробництва і виторгу 	<ul style="list-style-type: none"> - розроблення цінової політики; - управління поточними витратами; - управління оборотними активами і кредиторською заборгованістю; - управління фінансуванням поточної діяльності; - організація поточного фінансового планування

Рис. 1. Типова сукупність стратегічних, тактичних та оперативно-тактичних фінансово-економічних завдань підприємства

Доповнено до [4, с. 14]

Базовими ланками тактичного фінансового менеджменту є:

- управління оборотним капіталом;
- короткострокове фінансування;

– поточне фінансове планування.

Часто розуміння оперативного-тактичного менеджменту зводять до управління готівкою. Управління готівкою спрямоване, по-перше, на забезпечення такої суми грошових коштів, якої буде достатньо для виконання фінансових зобов'язань; по-друге, на досягнення високої доходності від використання тимчасово вільних коштів як капіталу.

У процесі управління готівкою необхідно: збільшувати швидкість надходження грошових коштів; знижувати темпи грошових виплат; забезпечувати максимальний позитивний ефект від вкладення коштів.

Головними напрямками тактики фінансового менеджменту на підприємстві незалежно від виду діяльності та форми власності мають бути такі:

- ▲ максимізація прибутку за допомогою систематичного пошуку резервів його зростання;
- ▲ максимізація власного капіталу підприємства;
- ▲ оптимізація руху грошових коштів;
- ▲ безперервне та якісне планування й прогнозування фінансових ресурсів на підставі аналізу їхнього формування та використання за ретроспективний період;
- ▲ постійне зміцнення фінансової стійкості підприємства за допомогою його фінансового оздоровлення;
- ▲ підвищення платоспроможності та конкурентоспроможності підприємства;
- ▲ забезпечення ліквідності балансу;
- ▲ оцінювання фінансового стану;
- ▲ підвищення ефективності використання майна;
- ▲ забезпечення ділової активності;
- ▲ оптимізація цін на продукцію та послуги підприємства.

Функціонування фінансового менеджменту у короткотерміновому періоді передбачає вирішення таких питань: принципи ухвалення цінових рішень та оперативне комплексне управління поточними активами й поточними пасивами. Цінові питання, будучи, по суті, маркетинговими, пов'язані з ухваленням фінансових рішень. Для фінансових менеджерів практично важливим є визначення функціональної залежності між ціною та обсягом виробництва продукції (залежно від фази життєвого циклу товару і його типу), між ціною та збільшенням виторгу в разі стимулювання попиту за допомогою знижок чи націнок (розмір знижки (націнки) – величина попиту – виторг – прибуток). Силу (слабкість) такого взаємозв'язку визначають еластичністю–нееластичністю. Фінансовим менеджерам корисно робити відповідні розрахунки для підприємства за кожною товарною групою, що дасть змогу оптимізувати фінансові надходження у короткотерміновому періоді.

Поєднання стратегічних і тактичних аспектів фінансової політики підприємства відображають такі взаємозв'язки (табл.2).

Таблиця 2

Взаємозв'язок перспективних завдань і показників стратегічного та тактичного фінансового менеджменту [5]

Перспективні завдання	Перспективні показники
Необхідність інвестицій	Фінансова стійкість підприємства
Постійні і змінні витрати інвестиційного процесу	Платоспроможність, ліквідність балансу, кредитоспроможність, рентабельність (фінансова привабливість)
Поточні фінансові потреби підприємства	Балансові показники
Структура капіталу підприємства	Фінансові коефіцієнти

І тактичні, й стратегічні цілі фінансового менеджменту однаково пріоритетні, оскільки тактика є формою деталізації стратегії, її розробляють згідно з визначеними стратегічними орієнтирами діяльності підприємства.

Нерідко з огляду на потребу поліпшити поточні фінансові показники фінансові менеджери змушені на деякий час (або навіть зовсім) відмовитися від певних стратегічних дій. Наприклад, тактичні завдання можуть бути для підприємства першочерговими у таких випадках:

- ▲ якщо серйозно погіршиться фінансовий стан підприємства і виникне реальна загроза банкрутства;
- ▲ якщо вилучення ресурсів для реалізації стратегічних завдань може призвести до погіршення фінансових показників підприємства протягом кількох років;
- ▲ якщо запропоновані стратегічні дії є дуже ризикованими і можуть мати непередбачуваний вплив на ринкові позиції підприємства та його платоспроможність.

Отже, головні фінансові завдання, що їх вирішує фінансовий менеджмент підприємства, стосуються формування фінансових ресурсів та їхнього вкладення у вигляді активів для ведення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Фінансові рішення ухвалюють в умовах об'єктивних обмежень, важливими з яких є можливі обсяги залучення капіталу, законодавчі положення щодо фінансової діяльності, дивідендна політика тощо. Критеріями ухвалення і, відповідно, оцінювання ефективності фінансових рішень, які задовольняють фінансові цілі, є обсяг отриманого прибутку, підвищення рівня фінансової стійкості і ліквідності та зміцнення фінансового стану підприємства.

Література:

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / І. О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
2. Финансовый менеджмент: Теория и практика : учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – 5 изд. (перераб. и доп.). – М. : Перспектива, 2002. – 560 с.
3. Партин Г. О. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємств / Г. О. Партин, О. Я. Митрухіна // Наук. вісник Нац. лісотехн. ун-ту України : Зб. наук.-техн. пр. – Вип. 19,6. – Львів : РВВ НЛТУ, 2009. – С. 208–214.
4. Рахимов Т.Р. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. Р. Рахимов. – Томск: Изд-во Томского политехн. унив-та, 2012. – 264 с.
5. Попов В. М. Аналіз фінансових рішень у бізнесі : навч. посібник / В. М. Попов, С. І. Ляпунов. – М. : Кнорус, 2007. – 240 с.

Mishchenko S.V.

Doctor of Economics, Associated Professor
Banking University, Ukraine

Naumenkova S.V.

Doctor of Economics, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

THE ROLE OF STATE BANKS IN ENSURING THE STABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM

Мищенко С.В.

д.е.н., доцент

Університет банківської справи, Україна

Науменкова С.В.

д.е.н., професор

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

The article researched the main trends in the global functioning of state-owned banks and banks with state participation in the capital, identified the advantages and disadvantages of their activities, the main directions of reforming state-owned banks in Ukraine by improving the institutional mechanisms of their functioning to ensure economic and financial stability and sustain economic growth.

Keywords: *state-owned banks, financial stability, financial system, regulation, supervision.*

В статті досліджено основні тенденції світової функціонування державних банків і банків з державною участю в капіталі, визначено переваги та недоліки їх діяльності, обґрунтовано основні напрями

реформування державних банків в Україні шляхом вдосконалення інституційних механізмів їх функціонування з метою забезпечення економічної та фінансової стабільності та підтримки економічного зростання.

Ключові слова: державні банки, фінансова стабільність, фінансова система, регулювання, нагляд.

В умовах реформування економічної та фінансової систем України важлива роль у забезпеченні фінансової безпеки держави та стабільності банківської системи належить державним банкам і банкам з державною участю в капіталі. Разом з тим, ці банки також потребують реформування, перш за все, шляхом вдосконалення інституційного середовища їх функціонування, яке повинно сприяти забезпеченню макрофінансової стабільності та економічному зростанню, підвищенню ефективності державного управління та подоланню корупції у сфері державних фінансів [1, с. 4; 2, с. 156].

Роль державних банків у економічній системі визначається виконанням ними важливих соціально-економічних функцій, пов'язаних з розвитком економіки та забезпеченням макрофінансової стабільності, та обумовлена комплексом факторів: рівнем розвитку та структурою національної економіки, історичними традиціями, вектором економічного і політичного розвитку країни тощо [1, с. 14; 3, с. 22; 4, с. 22].

Як свідчить аналіз світового досвіду, до 1990-х років у багатьох країнах світу державні банки домінували в національних банківських системах. В кінці 1980-х років їх питома вага в структурі капіталу та активів національних банківських систем перевищувала 50% [3, с. 24]. Це було обумовлено стратегічною важливістю діяльності державних банків у забезпеченні економічної та фінансової безпеки країн, а також відсутністю або недостатнім рівнем розвитку фінансових ринків, фінансового сектору та фінансової інфраструктури.

На думку економістів, наявність у економічній системі країни державних банків має низку переваг, які пов'язані з тим, що ці банки є важливим інструментом забезпечення макрофінансової стабільності, оскільки мають певні державні гарантії, необмежений до рефінансування, широку ресурсну базу, особливі умови регулювання та високий рівень надійності депозитів [4, с. 86; 5, с. 8].

Практика багатьох країн показала, що в цілому показники ефективності діяльності державних банків нижчі, ніж комерційних. На думку дослідників, це обумовлено низьким рівнем корпоративного управління, недосконалістю використовуваних бізнес-моделей, а також тим, що наявність значного державного сегменту стримує конкуренцію у банківському секторі та не сприяє активному розвитку фінансового сектору [6, 7, 8].

Упродовж останніх десятиліть загальною тенденцією є зменшення кількості державних банків та їх питомої ваги у національних банківських системах. Масштабна приватизація державних банків відбулась у 1990-х роках, а тому на початку 2000-х років питома вага державних банків у активах банківських систем більшості країн зменшилась до 15-20%. В Україні станом 01.01.2001 р. питома вага державних банків в активах банківської системи складала 11,9%, а в капіталі – 6,6%. Станом на 01.01.2008 р. ці показники суттєво зменшились і склали 8,0% і 5,3%, відповідно.

Після світової фінансової кризи 2008-2009 рр. тенденція змінилась на протилежну: питома вага державного сегмента в банківських системах багатьох країн знову почала збільшуватись, що обумовлено посиленням державного регулювання та банкрутством комерційних банків, тобто структурними факторами [6, с. 111; 9, с. 14; 10, с. 28].

На сьогоднішній день державні банки домінують в економіках Білорусі (понад 77%), Росії (близько 55,0%) і Китаю (58,8%). У Великобританії (20,0%), Польщі (18,5%) і Латвії питома вага державних банків складає близько 20%, в Нідерландах і Австрії – приблизно 10,0%, в Угорщині – 3,5%, Чехії – 2,9%, Болгарії – 2,0%, а в банківських системах Вірменії, Литви, Естонії та Грузії вони відсутні. На початок 2015 р. в світі на державний сегмент припадало близько 21% всіх активів національних банківських систем.

Станом на 01.09.2015 р. в Україні функціонувало 2 державних банки – ПАТ «Державний ощадний банк України» і ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України», а також 2 банки, акції яких належать Міністерству фінансів України – ПАТ «Укргазбанк» (94,70%) і ПАТ «Родовід банк» (99,99%).

За обсягами капіталу, активів і зобов'язань Ощадбанк і Укресімбанк входять до групи із 7 системно важливих банків України та формують основну частку державного сегменту банківської системи. Станом на 01.09.2015 р. на ці два банки припадало 16,6% статутного капіталу, 16,3% активів всієї банківської системи.

Останнім часом питома вага державних банків і банків з участю держави у капіталі постійно збільшується, що значною мірою обумовлено підтримкою з боку уряду у вигляді збільшення статутних капіталів цих банків шляхом спеціальної емісії ОВДП. В 2014 р. держава докапіталізувала Укресімбанк, Ощадбанк і Укргазбанк на суму 12,5 млрд. грн. Тому станом на 01.07.2015 р. питома вага державних банків і банків з державною участю в статутному капіталі банківської системи України склала 33,0%, а в активах – близько 20,0%.

Упродовж останніх років у структурі банківської системи України відбулися суттєві зміни, пов'язані з реформуванням економіки, очищенням банківської системи від проблемних банків, вдосконаленням роботи Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, змінами в системі оподаткування, які слід розглядати як процес вдосконалення інституційних підходів і механізмів.

Тому інституційний механізм забезпечення стійкості державного сегменту банківської системи, на наш погляд, слід розглядати сукупність методів та інструментів, спрямованих на реалізацію системи норм, правил, заходів і стимулів з метою забезпечення ефективного виконання ними своїх основних функцій. тому інституційний механізм доцільно розглядати як сукупність дій органів державної влади і, перш за все уряду та центрального банку, щодо забезпечення стійкості функціонування державних банків і банків з участю держави в капіталі з метою забезпечення макрофінансової стабільності та підтримки економічного зростання [2, с. 158; 7, с. 181; 11, с. 25].

У зв'язку з цим важливе значення для державних банків має набуття ними статусу системних, що дозволяє забезпечити більш якісний нагляд з боку центрального банку та підвищити рівень менеджменту. Крім того, в зв'язку з визнанням Національним банком України неплатоспроможними майже 60 банків і виведенням їх з ринку виникла небезпека, що деякі банки, що ліквідуються, можуть бути націоналізовані або консолідовані, що потребує значних бюджетних коштів і суттєво підвищить питому вагу державних банків у структурі банківської системи, хоча в нинішніх умовах це навряд чи буде сприяти ефективному функціонуванню банківської системи.

Тому в процесі прийняття рішень щодо подальшого розвитку державного сегменту банківської системи необхідно більш чітко обґрунтувати критерії входження держави в капітал банків і вихід із нього, зокрема, шляхом приватизації невеликих пакетів акцій банків з державним капіталом, а також забезпечити умови, за яких діяльність державних банків не буде створювати перепон для розвитку конкуренції на ринку банківських послуг.

Упродовж 2013-2015 рр. уряд і Національний банк України розробили систему заходів, що сприяють підвищенню рівня управління стійкістю державних банків і банків з участю держави в капіталі. Однак, з метою подальшого реформування інституційного середовища, перегляду, оновлення та вдосконалення інституційних механізмів забезпечення стійкості державного сегменту банківської системи, на наш погляд, необхідна реалізація заходів за такими напрямками:

- чітке визначення мандату та функцій державних банків у структурі фінансової та банківської систем України, які б передбачали визнання державних банків як агентів уряду з широким колом повноважень щодо реалізації державних програм соціально-економічного розвитку, розвитку приватно-державного партнерства тощо;
- вдосконалення регулювання банківської діяльності, а також процесів виведення з ринку нежиттєздатних банків;
- оптимізація структури банківської системи України, чітке визначення функцій та спеціалізації державних банків і перехід від їх універсального до спеціалізованого статусу;
- обґрунтування чітких, прозорих і підконтрольних механізмів підтримки державних банків з боку уряду та Національного банку України;

- вдосконалення корпоративного управління, управління ризиками та рівня менеджменту в державних банках і банках з участю держави в капіталі;
- підвищення ефективності реалізації державних інноваційно-інвестиційних і соціально-економічних програм, а також приватно-державного партнерства, що здійснюються за участю державних банків [12, с. 8].

Вдосконалення інституційного середовища та інституційних механізмів з метою забезпечення стійкості державного сегмента банківської системи повинно ґрунтуватися на відповідності його функціональної структури рівню розвитку економіки, а також спиратися на надійні механізми регулювання діяльності державних банків і банків з державною участю в капіталі з урахуванням національних інтересів, зокрема, економічної та фінансової безпеки держави [17, с. 34]. Подальший розвиток самого інституційного середовища повинен передбачати можливість оновлення та вдосконалення інституційних механізмів з метою поліпшення соціально-економічної та політичної ситуації в країні, підвищення рівня стійкості банківської системи і зниження системних ризиків на основі розробки і використання механізмів моніторингу та попередження фінансових криз.

Література:

1. Міщенко В. Інституційні засади державної підтримки банківського сектору в період кризи / В. Міщенко, С. Шульга // Вісник НБУ. – 2009. – №8. – С.12-21.
2. Мищенко В.И. Институциональные аспекты обеспечения устойчивости государственного сегмента банковской системы (на примере Украины) / В.И. Мищенко, В.В. Гордиенко. – М.: ИПУ, 2015. – С.156-162.
3. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ // С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2009. – №12. – С.20-27.
4. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури [Текст] : [монографія] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Університет банківської справи, Центр наукових досліджень НБУ, 2009. – 384 с.
5. Науменкова С.В. Нові тенденції в механізмі регулювання фінансового сектору / С.В. Науменкова // Вісник НБУ. – 2011. – №12. – С.4-11.
6. Банківська система України на шляху євроінтеграції: монографія /авт. кол.; за ред. С.А. Буковинського / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, С.В. Науменкова. – К.: Національний банк України. ЦНД, УБС НБУ, 2015. – 496 с.
7. Міщенко В.І. Банківський нагляд: підручник / В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2010. – 498 с.
8. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України / С.В. Міщенко. – Київ, 2009. – 246 с.
9. Науменкова С.В. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2011. – №5. – С.12-29.
10. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – №11. – С.26-31.
11. Мищенко С.В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем / С.В. Мищенко // Финансы и кредит. – 2010. – №40 (424). – С.23-29.
12. Науменкова С.В. Розвиток кредитування у посткризових умовах / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Банківська справа. – 2013. – №1. – С.3-19.

Nazarchuk N.P.

Senior lecturer in "Economics"

Tambov State Technical University, Russia

MORTGAGE LENDING AS A PROMISING AREA OF LENDING IN RUSSIA

Назарчук Н.П.

старший преподаватель кафедры «Экономика»

Тамбовский государственный технический университет, Россия

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

The article deals with mortgage lending in Russia. The comparative analysis of mortgage lending: the interest rate, lending, debt for Housing Mortgage Lending.

Keywords: *mortgag, loan, interest, problems and prospects*

В статье рассмотрено ипотечное жилищное кредитование в России. Дается сравнительный анализ ипотечного жилищного кредитования: процентная ставка, объемы кредитования, задолженность по ипотечному жилищному кредитованию.

Ключевые слова: ипотека, кредит, процент, проблемы, перспективы.

В современном мире жилье является самым важным элементом материальной культуры, без которого невозможно человеческое существование. Одной из самых актуальных проблем большинства государств, остается обеспечение граждан жильем.

На сегодняшний день главная проблема, возникшая при реализации Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года — активное стимулирование спроса без достаточного обеспечения предложения, что ведет к повышению цен. Согласно международным нормам, годовой объем строительства жилой недвижимости должен держаться на уровне 1 м² на человека. Следовательно, в России значение данного показателя должно составлять около 142 млн. м², или примерно в 3,5 раза выше существующих объемов строительства жилья.

Увеличение объемов рынка ипотечного кредитования, не подкрепленное ростом объемов возводимого жилья, вызывает удорожание недвижимости и сокращение потенциальной базы ипотеки. В период с 2004 по 2015 год средние цены 1 м² жилья в России как на первичном, так и на вторичном рынке увеличились почти в 3 раза. [1]

Несмотря на общее ухудшение макроэкономической ситуации и замедление темпов роста рынка ипотеки, ипотечное жилищное кредитование остается одним из основных источников роста рынка жилья.

Устойчивый рост выдачи ипотечных кредитов на протяжении пяти лет привел к росту объемов строительства нового жилья. Ввод жилья по итогам 2014 года составил 1,089 млн. квартир общей площадью 81,9 млн. м², что стало абсолютным рекордом за всю историю наблюдений в России. [3]

Таким образом, российский ипотечный рынок остается крайне привлекательным сегментом для российских банков. Большинство банков видят ипотечное кредитование в качестве одного из приоритетных направлений своего развития. Как доказательство - с начала 2014 года 2/3 банков уже запустили новые программы кредитования, расширили спектр ипотечных продуктов, развивают новые каналы продаж, продвигают инновационные ипотечные продукты и предлагают высокий уровень сервиса. По сравнению с 2013 годом, в 2014 было выдано в 1,2 раза больше ипотечных кредитов. Это свидетельствует о том, что рынок ипотечного кредитования полностью восстановился после кризиса.

А за семь месяцев 2015 года выдано 338,6 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 557,5 млрд. рублей, что ниже уровня января-июля 2014 года примерно на 40%. Средняя сумма рублевого кредита в январе-июле 2015 года сохранилась на уровне I полугодия и составила 1,64 млн. рублей (по итогам 2014 года – 1,73 млн. рублей). Средневзвешенная ставка по выданным в июле ипотечным жилищным кредитам составила 13,4%. Напомним, что в феврале и марте 2015 года, когда банки предлагали наиболее высокие ставки по ипотечным кредитам в 2015 году, ставка выдачи достигала 14,7%.

По данным Минфина России, за апрель – июль 2015 года в рамках программы было выдано около 78 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 136,5 млрд. рублей, что составляет более 40% объема выданных за этот период кредитов. В мае-июле, когда практически все участники (37 из 39) стали выдавать кредиты в рамках программы (в апреле их выдавали лишь 19 банков), по оценкам АО «АИЖК», доля выданных в рамках программы кредитов достигала 45%. Программа также способствовала снижению ставок по кредитам на покупку жилья в новостройках на 1,5-2,5 процентных пункта [1]

На фоне нестабильной ситуации на финансовых рынках, а также затрудненного доступа российских заемщиков к зарубежным источникам фондирования на российском рынке появляются новые инструменты заимствований. В частности, в марте 2015 года Банк России при участии АО «АИЖК» выдал первые кредиты в рамках «пилотного» проекта по созданию нового механизма рефинансирования под залог портфеля ипотечных кредитов. Новый механизм обеспечивает предоставление Банком России для кредитных организаций –

участников ипотечного рынка кредитов под залог портфеля военной ипотеки. АО «АИЖК» в проекте выполняет роль агента по управлению залоговым обеспечением и гаранта выкупа ипотечного портфеля в случае неисполнения банком-заемщиком своих обязательств перед Банком России.

Сбербанк России активно развивает розничное направление своей деятельности, в частности – кредитование физических лиц. Особое внимание при работе с частными клиентами банк уделяет развитию программ ипотечного кредитования. На сегодняшний день эта область кредитной деятельности занимает одно из главных мест в структуре кредитного портфеля банка.

Сегодня Сбербанком представлен ряд программ ипотечного кредитования, рассчитанных на различные социальные группы с учетом их потребностей и возможностей. Ипотечное кредитование Сбербанка имеет ярко выраженный целевой характер: кредиты предоставляются на строго определенные цели, такие как улучшение жилищных условий (предполагает приобретение домов, квартир, а также иной жилой недвижимости на территории РФ) и строительство, в том числе, реконструкция старого жилищного фонда, проведение ремонтных работ.

На сегодняшний день, ипотека «Молодая семья» является очень востребованной и включает важные преимущества. В первую очередь, совместными заемщиками кредитования могут быть третьи лица. Их общее число должно быть не больше шести особ (как супруги, так и родители). Если созаемщиков меньше трёх, то кроме супругов (доходы которых будут учитывать в строгом порядке), возможно, учтут доходы третьих лиц (это распространяется на неполные семьи, кроме матерей или отцов одиночек, а также их родителей). Рассчитывая сумму кредита для молодой семьи, учитывают доходы с основного места работы, а также дополнительный доход, для родителей же – только доходы с основного места работы. В случае неполной семьи, весь доход (с основного места работы и из дополнительных источников) всех созаемщиков (матери или отца одиночек, а также родителей) может быть учтён.

Второй плюс – это возможное получение отсрочки на погашение основного долга при рождении ребёнка (пока он не достигает трёх лет), а также при строительстве недвижимости (не больше двух лет). Таким образом, отсрочку можно получить не более, чем на пять лет.

Третье преимущество заключается в сумме первоначального взноса. Для семьи, в которой есть дети, он составляет минимум 10%, для бездетной семьи – минимум 15%. [2]

Для того, чтобы Сбербанк смог предоставить молодой семье доступное жильё, вместе со стандартным пакетом документов потребуется прийти со свидетельством о браке, взять и свидетельство о рождении ребёнка/детей, а при привлечении родителей как созаемщиков – обратиться с документами, подтверждающими родство. [2]

Приходится признать, что существующая сегодня в Российской Федерации ипотека по-прежнему не стала массовой. Экономическая нестабильность, несовершенство нашего законодательства, непредсказуемые скачки курса рубля создают риски как для кредиторов, так и для заемщиков.

Одним из способов решения жилищной проблемы, а для многих граждан, пожалуй, и единственным, является ипотека. До сих пор система ипотечных отношений не заняла должного места в экономике страны, это связано с целым комплексом причин макроэкономического характера, а также со сложившимися тенденциями формирования ипотечного рынка в условиях спекулятивного роста цен на недвижимость.

Темпы жилищного строительства сдерживаются и следующими факторами: недостатком предложения земельных участков, обеспеченных необходимой инженерно-коммунальной инфраструктурой; сложными и непрозрачными административными процедурами получения земельных участков и разрешения на строительство; сложностями при подключении земельных участков к сетям инфраструктуры; необеспеченностью кредитов застройщикам из-за отсутствия прав собственности на земельный участок и, следовательно, дополнительными издержками и сложностями при их получении [5].

Неразвитость ипотеки в России по сравнению с зарубежными странами нередко связывают с высокими процентными ставками на ипотеку для большинства россиян. В связи с этим, ипотечное кредитование в России не становится массовым, и большинство россиян не могут воспользоваться ипотекой для решения своих жилищных проблем [4].

Для придания ипотечному жилищному кредитованию массового характера необходимо вовлекать в процесс ипотечного жилищного кредитования население со средними доходами. Для этого необходимо снижать процентные ставки, что уже характерно для многих российских банков, предлагающих ипотечные кредиты.

Сдерживают развитие ипотечных отношений и психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства населения – нежелание жить в займы. Взяв кредит, они стараются как можно быстрее от него избавиться. [6].

Повышение доступности жилья для населения и увеличение доли собственников являются важнейшей социально-экономической предпосылкой стабилизации современного российского общества.

Среди факторов, сдерживающих развитие ипотечного жилищного кредитования в России, следует назвать и информационный. Для решения задачи по повышению финансовой грамотности населения на ипотечном жилищном рынке необходимо реализовать ряд мероприятий, включая проведение государственной информационной кампании, в частности создание консультативных центров, издание популярных брошюр, организация циклов передач и публикаций в средствах массовой информации. Еще одним эффективным каналом повышения финансовой грамотности является Интернет. В Сети будущий клиент будет искать информацию целенаправленно, он посмотрит и сравнит тарифные предложения различных участников рынка. Разместив на своем сайте как можно больше подробностей об ипотечных продуктах, банк может убить сразу двух зайцев – дать возможность клиенту подробно изучить условия кредитования и получить «качественного и продвинутого», а также грамотного заемщика. Также необходимо выработать единую форму раскрываемой заемщику информации о кредитных, валютных и об иных рисках по предоставляемому ипотечному жилищному кредиту в соответствии с международной практикой защиты прав заемщиков.

Реклама ипотечного жилищного кредитования должна быть открытой и полной, чтобы потенциальные заемщики могли точно определить, сколько будет стоить недвижимость.

Таким образом, проблемы с развитием ипотеки решаемы. Их решение приведёт к более быстрому внедрению ипотечного кредитования в России, и как следствие этого устранил проблему обеспеченности жильём граждан РФ, нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Литература:

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ahml.ru/>
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru
3. Сбербанк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sbrf.ru/>
4. Мурычев, А.В. Проблемы и перспективы развития ипотеки в России: учеб. / А.В. Мурычев. – М.: Банковское дело, 2013. – 8 с.
5. Афолина, А.В. Все об ипотеке. Получение и возврат кредита / А.В. Афолина.–М.: Омега-Л, 2014.–35 с.
6. Рейтинговое агентство "Эксперт РА" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

Nechyporuk O.

Senior Lecturer of the Management and Business Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

A SECURITIES MARKET: CURRENT STATE, PROBLEMS AND TRENDS

Нечипорук О. В.

старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу
Харківський національний економічний університет ім. С.Кузнеця

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

В статті досліджується сучасний стан ринку цінних паперів України, проаналізовано основні показники, які характеризують рівень розвитку фондового ринку, сформульовано основні проблеми формування та розвитку ринку цінних паперів, а також запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: Ринок цінних паперів, фондовий ринок, інвестиції, фінансові інструменти.

The article studies the current state of the securities market of Ukraine, analyzes the main indicators characterizing the level of stock market development, formulates the basic problems of securities market formation and development as well as suggests their solutions.

Keywords: securities market, stock market, investments, financial instruments.

В сучасних умовах для розвитку економіки в Україні необхідно залучення інвестиційного капіталу в реальний сектор. Одним з перспективних напрямків залучення інвестиційних ресурсів в економіку країни та її регіонів є вдосконалений розвиток та ефективне функціонування ринку цінних паперів.

Найважливішим етапом реформування економіки країни є створення ефективного ринку капіталу. Таким чином, будь-які великомасштабні перетворення в економічній сфері залишаються незавершеними, якщо не буде створено конкурентоспроможного фінансового сектору та ринку капіталу, який буде здатний мобілізувати, перерозподіляти та надавати реформованій економіці необхідні інвестиційні ресурси. Саме розвиток фондового ринку, як складової ринку капіталу та невід'ємного сегмента національної економіки, набуває важливого значення в умовах глобалізації [1, с. 178].

Від активності використання інструментів ринку цінних паперів залежать конкурентоспроможність держави та її соціально-економічний розвиток. Рівень капіталізації ринку цінних паперів свідчить про значний потенціал як підприємств певних галузей, так і всієї економіки. Останнім часом вітчизняний ринок цінних паперів почав відновлюватися після кризи. Проте за міжнародними рейтингами Україна все ще входить до двадцятки країн з найслабшими показниками рівня розвитку фінансового ринку та ефективності регулювання обороту цінних паперів. Змінити ситуацію можливо за умов зміцнення фінансової основи ринку цінних паперів, зокрема, за рахунок виявлення тих його складових, які потребують вдосконалення [2].

Проблемам формування, особливостей функціонування та розвитку ринку цінних паперів присвячені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема, таких як М. Алексєєв, Б. Альохін, І. Бланк, М. Білоцька, В. Базилевич, М. Бурмака, А. Грязнова, А. Зуєва, В. Колесник, В. Корнеєв, Ю. Лисенков, О. Мозговий, В. Оскольський, А. Приходько, А. Радигін, С. Самець, О. Собкевич, В. Савченко, М. Самбірський, Дж. Долан, К. Форбс та ін.

У той же час найбільш невирішеним питанням є проблема формування ефективних механізмів залучення фінансових ресурсів іноземних та вітчизняних інвесторів. Крім того, виникають нові загрози для розвитку ринку цінних паперів як сектору ринку капіталу, що потребує проведення нових досліджень факторів впливу на зазначені сегменти економіки.

Метою даної статті є визначення стану фондового ринку в сучасних умовах, окреслення основних його проблем, які перешкоджають формуванню ефективно функціонуючого ринку цінних паперів, а також прогнозування його подальшого розвитку. Слід зазначити, що в останні роки вітчизняний ринок цінних паперів демонструє досить гарні темпи розвитку. Зокрема, простежується тенденція активізації діяльності на ринку цінних паперів за рахунок збільшення обсягів зареєстрованих Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) випусків цінних паперів та збільшення обсягів торгів на ринку цінних паперів.

Проте, ринок цінних паперів України характеризується низькою капіталізацією та ліквідністю, недостатнім захистом прав інвесторів та низькою прозорістю в порівнянні з розвинутими фондовими ринками. Для вітчизняного фондового ринку властива незначна кількість емітентів і фінансових інструментів. Крім того, національному фондовому ринку притаманний слабкий зв'язок із фондовими операціями індивідуальних інвесторів, низька зацікавленість і відсутність досвіду та механізмів виходу на відкритий ринок капіталів,

орієнтація учасників ринку на одержання спекулятивного доходу та слабка зацікавленість в довгострокових інвестиціях [3, с. 33].

Отже, вітчизняний ринок цінних паперів потребує подальшого реформування та удосконалення механізмів функціонування, незважаючи на позитивну динаміку розвитку.

Рівень розвитку фондового ринку характеризують такі основні показники, як: обсяг випуску цінних паперів, обсяг торгів на ринку цінних паперів, різноманітність структури фондових інструментів.

За підсумками 2014 року ринок цінних паперів в Україні виріс на 39,06 % порівняно з 2013 роком та становив 2 331,94 млрд грн. І хоча спостерігається збільшення частки операцій із цінними паперами, що здійснюються на біржовому ринку, близько 73,43 % усіх операцій здійснювалися у позабіржовому сегменті фондового ринку [4].

Також варто звернути увагу на такий показник, як обсяг випусків емісійних цінних паперів. Так, станом на 31.12.2014 загальний обсяг усіх зареєстрованих Комісією випусків цінних паперів становив 1 469,39 млрд грн. (з них: акцій – 69,79 %; облігацій підприємств – 14,02 %; інвестиційних сертифікатів компаній з управління активами (КУА) пайовими інвестиційними фондами (ПФ) – 11,97 %; акцій корпоративних інвестиційних фондів (КІФ) – 3,07 %, інших цінних паперів – 1,15 %).

Аналіз динаміки розвитку фондового ринку України характеризувався значним зростанням обсягів випуску цінних паперів у 2011 році, але потім спостерігалось скорочення цього показника, однак 2014 рік засвідчив стрімке зростання обсягу емісії цінних паперів. Так, загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у 2014 році збільшився на 44,23 % порівняно з 2013 роком і становив 204,85 млрд грн [4].

Серед фінансових інструментів одну з провідних позицій за обсягами зареєстрованих випусків займали акції, на які істотний вплив мав банківський сектор. Доцільно зазначити, що в 2012 році емісійний процес в Україні характеризувався активним прогресуючим випуском корпоративних облігацій – обсяг їх випуску сягнув майже 48 % від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів.

Якщо говорити про обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів у 2014 році, то він збільшився майже у 2,5 рази порівняно з 2013 роком та становив 415,50 млрд грн. Зростання обсягу торгів акціями відбулося за рахунок збільшення операцій з цим видом цінних паперів на позабіржовому ринку.

Одним із показників ефективності функціонування ринку цінних паперів є розвиток його організованого сектору. У 2014 році, як і впродовж 2010 - 2013 років, тривав щорічний активний розвиток біржового сегменту фондового ринку України. Порівняно з попереднім роком обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі у 2014 році зріс на 33,72 % і становить 619,70 млрд грн, що еквівалентно 39,55 % ВВП України.

Пріоритетним завданням ринку цінних паперів, як відомо, є забезпечення умов для залучення інвестицій компаніями. Аналіз динаміки залучення інвестицій в економіку України показує, що у 2014 році обсяг залучених інвестицій через інструменти фондового ринку нижчий за показник обсягу залучених довгострокових кредитів, а саме довгострокові кредити банків складають 44,19 млрд. грн., довгострокові цінні папери – 29,01 млрд. грн. [4].

Фондовий ринок забезпечує рух капіталу шляхом обігу різноманітних видів цінних паперів та їх похідних. Саме через механізми фондового ринку формуються пропозиція і попит на інвестиційні ресурси, відбувається їх акумуляція та перерозподіл з метою економічного зростання. У 2014 році обсяг торгів на ринку цінних паперів за участю нерезидентів становив 344,19 млрд грн. Слід зазначити, що зацікавленість іноземних інвесторів українськими активами у 2014 році зросла на 17,55 % порівняно з 2013 роком.

Однак у 2014 році на фоні збільшення загального обсягу торгів на ринку цінних паперів частка операцій на фондовому ринку за участю нерезидентів зменшилася з 17,46 % у 2013 році до 14,76 % у 2014 році. Водночас частка обсягу торгів на ринку цінних паперів з резидентами зросла з 82,54 % у 2013 році до 85,24 % у 2014 році.

Основний приріст обсягу торгів на ринку цінних паперів за участю нерезидентів у 2014 році відбувся за рахунок операцій, проведених у IV кварталі, за результатами якого сформовано 45,41 % річного обсягу торгів за участю нерезидентів.

На біржовому ринку протягом 2014 року частка обсягу торгів за участю нерезидентів коливалася в межах мінімального значення від 1,93 % у березні до максимального значення 30,35 % у січні. Незважаючи на те, що у 2014 році обсяг операцій з купівлі цінних паперів зріс на 5,11 % порівняно з 2013 роком, протягом останніх років обсяги продажу цінних паперів нерезидентами перевищують обсяги придбання. Так, у 2014 році спостерігається незначний відтік капіталу іноземних інвесторів з фондового ринку України: сальдо торговельних операцій за участю нерезидентів у річному підсумку становило – 4,37 млрд грн [4].

Отже, незважаючи на позитивну динаміку основних показників розвитку ринку цінних паперів в Україні, його якісні характеристики поки що знаходяться на досить низькому рівні, а це перешкоджає його ефективному функціонуванню, зокрема заважає йому ефективно виконувати функції, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного економічного розвитку.

Основними проблемами розвитку фондового ринку є [3, 5, 6]:

- недосконалість законодавства у сфері регулювання діяльності на ринку цінних паперів;
- відсутність належної державної підтримки;
- відсутність розвиненої мережі інституційних інвесторів;
- відсутність належної системи фінансової відповідальності за порушення на ринку цінних паперів із боку професійних учасників ринку;
- низька інформованість та недовіра населення до ринку цінних паперів;
- недосконалість Національної депозитарної системи;
- недооцінка ринком багатьох компаній-емітентів внаслідок непрозорості розкриття інформації про результати їх діяльності.

Отже, проаналізувавши вище наведені проблеми фондового ринку доцільно буде запропонувати ряд заходів для його ефективного розвитку, а саме:

- вдосконалити законодавчу базу;
- підвищити роль держави на фондовому ринку;
- удосконалити систему державного регулювання та нагляду;
- створити сприятливі умови для інвесторів та забезпечити захист їх прав;
- забезпечити зосередження торгівлі цінними паперами тільки на організаційно оформленому біржовому та позабіржовому ринках;
- забезпечити розвиток ліквідності організованого ринку за рахунок консолідації та зростання частки організованого ринку.
- вдосконалити систему спеціалізованих організацій інфраструктури фондового ринку, зокрема, національного депозитарію, зберігачів цінних паперів та розрахунково-клірингових установ;
- створити сприятливі умови для обігу цінних паперів іноземних емітентів на території України і цінних паперів резидентів за її межами;
- збільшити капіталізацію, ліквідність та прозорість фондового ринку;
- вдосконалити принципи функціонування фондового ринку.

Аналіз основних показників фондового ринку, які відображають його сучасний стан показав, що ринок цінних паперів України не досить прозорий, відзначається недосконалість законодавчої бази, Національної депозитарної системи, обмеженість ліквідності та різноманітності видів цінних паперів. Це є основними перешкодами на шляху до розвитку фондового ринку.

Але, незважаючи на всі недоліки, ринок цінних паперів має потенційні можливості для подальшого розвитку. Впровадження вищезазначених заходів дозволить створити

сприятливі умови для інвесторів, стимулювати інвестиційну активність у країні, сприятиме інтеграції в світові ринки капіталу.

Література:

1. Вівчар О.Й. Сучасні тенденції розвитку ринку цінних паперів в Україні / О.Й. Вівчар // Науковий вісник НЛТУ України – 2011. - №219. – с. 178-182.
2. Федоренко В.Г. Інвестознавство: [підручник] / В.Г. Федоренко; 3-тє вид., допов. – К.: МАУП. – 2004. – 480 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/31/12/>.
3. Гарбар Ж.В. Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку України / Ж.В. Гарбар // Збірник наукових праць ВНАУ – 2012. – №4 (70) Том 2 – с. 33-41.
4. Сайт Національного комітету з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.
5. Петренко О.І. Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку / О.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2013. – №37 – с. 103-110.
6. Бедіна Н.С. Стан, проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua>

Nikitenko K.

Ph.D., p. lecturer

State University “Kherson State Agricultural University”

TOPICAL ISSUES OF UKRAINE FINANCIAL REFORM

Нікітенко К.

к.е.н., ст. викладач

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянуто основні тенденції та проблеми модифікації вітчизняної фінансової системи, систематизовано ознаки кризової ситуації, що сформувалася в Україні, та проаналізовано проблемні аспекти розвитку її банківського та парабанківського секторів.

На основі проведеного аналізу зроблено висновки щодо можливих напрямків дій, спрямованих на вдосконалення функціонування фінансової системи України, а також сформульовано певні рекомендації стосовно першочергових заходів, які необхідно здійснити для модернізації фінансової системи України та трансформації української економіки.

Ключові слова: *фінансова система, банківська система, парабанківська система, державне регулювання, стратегічний розвиток, модернізація фінансової системи.*

The article examines the main trends and challenges of modification of the national financial system, systematizes the features of crisis state that has formed in Ukraine, and analyzes the problematic aspects of banking and parabanking sectors' development.

Based on conducted analysis conclusions on possible directions of action aimed at improving the functioning of the financial system in Ukraine are formulated, as well it is suggested certain recommendations concerning priority measures focused on financial system modernization in Ukraine and transformation of the Ukrainian econom.

Keywords: *financial system, banking system, parabanking system, state regulation, strategic development, financial system modernization.*

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку для національної фінансової системи властиві значні розриви у розвитку окремих її сегментів, що призвело до поглиблення дисбалансів та подальшої її фінансової дестабілізації. Розвиток фінансової системи протягом 2009-2014 років мав дискретний та непропорційний характер. Держава переживає безпрецедентне поєднання політичної та фінансово-економічної криз, які носять системний довготривалий характер. Так, за оцінками МВФ в Україні зниження реального ВВП у 2014 році становило близько 7,5. Всебічними та резонансними викликами, що постали перед Україною у 2015 році, насамперед стали ескалація військового конфлікту, повільне впровадження структурних реформ, розбалансування державного бюджету, зниження економічної активності, погіршення торгівельного балансу, вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування [1, с.202].

Фінансову систему держави можна розглядати у кількох аспектах: з однієї сторони як сукупність фінансових інститутів, кожний з яких сприяє утворенню та використанню відповідних централізованих та децентралізованих фондів коштів для здійснення фінансової діяльності держави, тобто діяльності з приводу мобілізації, розподілу та використання

централізованих та децентралізованих фондів коштів для виконання завдань і функцій держави та органів місцевого самоврядування.

З іншого боку, фінансову систему можна розглядати як сукупність органів державної влади та місцевого самоврядування, які здійснюють у межах своєї компетенції керівництво фінансовою діяльністю держави та підприємств, установ, організацій, що беруть у ній участь.

Якщо характеризувати фінансову систему з позицій економіки, то вона буде значно ширшою і включатиме державні фінанси, фінанси суб'єктів господарювання, міжнародні фінанси та фінансовий ринок [2, с.412].

Існуюча в Україні модель функціонування фінансової системи є банкоцентричною. Так, найбільшими системними проблемами, що мали значний вплив на функціонування банківської системи стали:

- різке зростання долі проблемних активів на балансах банків, зокрема частка проблемних кредитів наприкінці I кварталу 2015 року зростає із 12,9% до 24,7%;
- суттєвий відтік депозитних ресурсів: частка від'ємного відтоку депозитів у іноземній валюті за 2014 рік – I квартал 2015 становила 45,4%, а у за гривневими депозитами – 17,9%;
- введення жорстких адміністративних заходів, що були запроваджені у зв'язку із розгортанням військового конфлікту та економічною кризою;
- висока доларизація кредитів та депозитів 55,9% та 53,4% відповідно станом на кінець I кварталу 2015 р.;
- незбалансована база активів та пасивів банків;
- з I кварталу 2014 року по II квартал 2015 року 47 банків було оголошено неплатоспроможними, з них зауважимо один системно важливий банк [3, с. 43].

Так, у 2014 році також визначальними чинниками збитковості банківської системи стали відрахування в резерви, які склали майже 53 млрд. грн., у порівнянні з минулим роком комерційні банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень. Недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків були наслідком погіршення якості кредитів та інших активів та до формування резервів за активними операціями. Всі ці події призвели до погіршення якості кредитних портфелів банківської системи, що викликало необхідність очищення банківської системи та потребувало додаткових вливань капіталу в банки для створення значних резервів під активні операції. Ситуацію з проблемними балансами банків також ускладнила і відсутність ефективних систем захисту прав кредиторів та споживачів, насамперед, гарантій прав власності та неупередженого судочинства.

У сфері банківського нагляду особливо акцентувати увагу НБУ необхідно на: підвищенні рівня капіталізації банків; удосконаленні підходів до регулювання операцій банків з пов'язаними особами; виявленні реальних обсягів операцій із пов'язаними особами та вжиття заходів, спрямованих на їх зменшення; посиленні відповідальності, в тому числі шляхом встановлення кримінальної відповідальності, керівників банків, власників істотної участі та інших пов'язаних осіб за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банків; проведенні оцінки якості активів банків з метою визначення потреби в додатковій капіталізації банківських установ; подальшому очищенні банківської системи від фінансових установ, які є неплатоспроможними, здійснюють відмивання грошей та не дотримуються вимог законодавства; створенні скоординованої системи позасудової реструктуризації кредитів та сприяння добровільній реструктуризації валютних іпотечних кредитів [4, с.31].

Запозичуючи міжнародний досвід, також слід ініціювати процес створення єдиного мегарегулятора фінансового ринку на основі Департаменту банківського нагляду Національного банку України та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [5, с11].

Враховуючи досвід Польщі та країн Балтії, можна передбачити, що до таких проблем належатимуть:

- юридично-правові;
- кредитно-грошова політика;

- фінансова та банківська;
- платіжні системи;
- бухгалтерський облік та звітність;
- емісія готівкових грошових знаків, зокрема вилучення з обігу фальшивих купюр і монет;
- інформаційні технології та телекомунікаційні системи [6].

Також особливу увагу необхідно наголосити на необхідності здійсненні відповідних адаптаційних заходів і у невирішених питаннях валютного регулювання. Найголовнішими завданнями у цій галузі є забезпечення критеріїв курсової волатильності (коливань співвідношення валютної пари «гривня / євро»), передбачених для країн ЄС, які не входять до зони функціонування спільної валюти. У свою чергу, це передбачатиме здійснення відповідних заходів, спрямованих на різке збільшення частки євро в структурі зовнішніх розрахунків резидентів України, офіційних золотовалютних резервах, а також забезпечення практики визначення офіційного курсу національної грошової одиниці по відношенню до європейської валюти [7].

Більш того, враховуючи катастрофічну ситуацію з коливаннями курсу гривні, слід негайно розглянути проблемне питання щодо негласного мораторію на дискреційну грошову емісію та фактичний перехід до системи валютного бюро – тобто здійснення гривневої емісії виключно в порядку придбання іноземної валюти, а в подальшому – лише в порядку придбання європейської валюти – євро[8].

Отже, реформи в Україні мають здійснюватись за усіма напрямками в кожній із підсистем фінансової системи, як в банківській, так і в парабанківській. Україна неодноразово наголошувала про налаштованість на їх комплексне проведення.

Україні потрібен реальний новий економічний курс, адже тільки узгоджена національна модель регулювання як всієї економіки, так і фінансової системи зокрема, має бути не тільки створена, але й запроваджена. Створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці, є необхідною магістральною передумовою для розбудови повноцінного ринкового конкурентного середовища згідно із стандартами Європейського Союзу.

Література:

1. Виноградня В.М. Особливості функціонування фінансових систем в країнах з ринковою економікою / В.М. Виноградня // Екон. вісн. ун-ту. – 2013. – Вип. 20/1. – С. 199 – 205.
2. Фінансова система національної економіки: проблеми розвитку та управління змінами [Текст]: у 3 т. / за ред. Т. І. Єфименко; Держ. навч.-наук. установа «Акад. фін. упр.». – К.: ДННУ «Акад. фін. упр.», 2012. – ISBN 978-966-2380-36-1. Т.1 / [Я. Б. Базилук та ін.]. – 2012. – 892 с.
3. Коваленко В. В. Реформування та стратегічний розвиток фінансової системи України / В. В. Коваленко // ScienceRise. – 2015. – № 2(3). – С. 43 – 46.
4. Макаренко В.О., Прищепчук І.О. Побудова моделі фінансової системи України на основі системного підходу // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 31 – 38.
5. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 7. – С. 11 – 17.
6. Дешко А. П'ять кроків, які врятують фінансовий ринок України [Електронний ресурс] / А. Дешко // Дзеркало тижня: електронне вид. – 10.04.2015. – Режим доступу: [http:// gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-kroktiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-html](http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-kroktiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-html).
7. Стратегія розвитку України «Україна 2020: стратегія національної модернізації» // [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http:// zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/).
8. Еволюція фінансової системи ЄС: виклики та перспективи для України [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень: Київ, 2014. – Режим доступу: [http:// www.niss.gov.ua/articles/1671](http://www.niss.gov.ua/articles/1671).

Penkal N.A.

Assistant of the Department of Finance and Banking
Khmelnytsky National University, Ukraine

COMMON RISKS FOR BANKING AND INSURANCE INSTITUTIONS

Пенкаль Н.А.

асистент кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету, Україна

СПІЛЬНІ РИЗИКИ ДЛЯ БАНКІВСЬКИХ ТА СТРАХОВИХ УСТАНОВ

In the article the risks of banking and insurance institutions that they are inherent in the financial market of Ukraine. Also, the article offers a list of common key risks that are specific to these institutions, as evidenced by a survey conducted by expert professionals industries that occupy managerial positions and positions of mid-level management system of banking and insurance institutions.

Keywords: risk, insurance company, bank, financial institution, common, financial market.

В статті розглянуті ризики банківських та страхових установ, які їм притаманні під час діяльності на фінансовому ринку України. Також, в статті пропонується перелік спільних ключових ризиків, які характерні для цих установ, що підтверджується проведеним експертним опитуванням спеціалістів галузей, які посідають керівні посади та посади середньої ланки керівного апарату банківських та страхових установ.

Ключові слова: ризики, страхова компанія, банк, банківська установа, спільні, фінансовий ринок.

Поняття ризику охоплює практично всю діяльність господарюючого суб'єкта, особливо в сфері фінансових послуг, тому, відповідно, існує велика кількість ризиків, на які наражаються банки та страхові компанії.

Таблиця 1

Трактування варіантів типів банківських ризиків

Автор	Типи банківських ризиків
П. Роуз	<ul style="list-style-type: none">– кредитний ризик;– ризик незбалансованої ліквідності;– ринковий ризик;– процентний ризик;– ризик недоотримання прибутку;– ризик неплатоспроможності;– інфляційний ризик;– валютний або курсовий ризик;– політичний ризик;– ризик зловживань
Дж. М. Кейнс	<ul style="list-style-type: none">– підприємницький ризик;– ризик «позикодавця»;– юридичний ризик;– ризик зміни цінності грошової одиниці
Хенні ван Грюнінг	<ul style="list-style-type: none">– фінансовий ризик;– операційний ризик;– діловий ризик;– надзвичайний ризик
О. В. Пернарівський	<p>а) ризики, що піддаються кількісній оцінці:</p> <ul style="list-style-type: none">– фінансові;– ризики пасивних операцій;– ризики системних характеристик;– ризики активних операцій; <p>б) ризики, що не піддаються кількісній оцінці:</p> <ul style="list-style-type: none">– функціональні;– інші зовнішні
А. М. Герасимович	<ul style="list-style-type: none">– ризик репутації;– зловживання;– ринковий;– операційний;– правовий
А.І. Грищенко	<ul style="list-style-type: none">– кредитні;– ліквідності;– ринкові;– операційні;– інші
А. М. Єрмошенко	<ul style="list-style-type: none">– ризик ліквідності;– кредитний ризик;– операційний ризик;– ринковий ризик

Практично в кожній праці, присвяченій питанням ризиків банків, наводиться їх перелік. В більшості випадків не можливо охопити всю множину ризиків, однак ряд основних типів ризиків в економічній літературі все ж фігурує. Провідні західні банки та спеціалісти Базельського комітету до базових ризиків (операційного, ринкового та кредитного) часто додають ще декілька варіантів, які зустрічаються в тій чи іншій послідовності: діловий ризик (business risk); ризик ліквідності (liquidity risk); процентний ризик (interest rate risk); юридичний ризик (legal risk); ризик, пов'язаний з регулюванням органами нагляду (regulatory risk).

Сучасна наукова фінансово-економічна література надає різні варіанти типів банківських ризиків [4; 5; 6]. Типи банківських ризиків для виявлення загальної тенденції та формулювання оптимального переліку ризиків наведені в таблиці 1.

Аналізуючи типи банківських ризиків, можна зробити висновок, що кількісна та якісна складова кожної такої системи залежить від того, як автор розглядає саме поняття «ризик» – або як певну загрозу діяльності банку в цілому чи його окремі операції, в такому випадку кількість груп і підгруп системи прямопропорційна широті фантазії автора, або ж як об'єкт управління – тоді ризики групуються за певними ознаками, що дозволять використовувати однакові інструменти вимірювання, порівняння та оцінки для кожної з таких груп.

Таблиця 2

Основні ризики, притаманні страховій діяльності

Автор	Тип ризику
І. А. Бланк	– систематичні (ринкові), несистематичні (специфічні); – природні, політичні, економічні, соціальні, техногенні; – ризики страхової діяльності загалом; певних груп СК; окремих СК; – статистичні, динамічні; – чисті, спекулятивні; – постійні, довгострокові, короткочасні; – глобальні, локальні; – міжнародні, національні, регіональні, місцеві; – внутрішні (суб'єктивні), зовнішні (об'єктивні); – ризики господарських товариств, державних організацій, товариств взаємного страхування; – пов'язані зі страхуванням життя та загального страхування; – критичні, середні (допустимі), незначні; – управління якими вимагає великих затрат; – управління якими вимагає середніх затрат; – управління якими потребує незначних затрат; – управління якими не потребує жодних затрат; – за якими доцільно формувати внутрішні резерви; які доцільно передавати на перестрахування; які доцільно диверсифікувати; – що підлягають перестрахуванню та що не підлягають перестрахуванню
І. Ю. Івченко	а) операційні: – страхові ризики; – ризики перестрахування; б) інвестиційні; в) ризики фінансування
Н. В. Ткаченко	– стратегічний; - операційний; – ринковий; - інформаційний; – фінансовий.
О. О. Охріменко	– операційні; – фінансові (комерційні); – інвестиційні
А.М.Єрмошенко	– ризик ліквідності; - ринковий ризик; – кредитний ризик; - технічний ризик; – операційний ризик; – ризики в галузі перестрахування

Ризики, притаманні усім суб'єктам на фінансовому ринку, не є, виключенням для страхових компаній. Важливо відмітити, що характерною особливістю страхового бізнесу є те, що з однієї сторони, страхування як основний вид послуг страхової компанії виступає одним із методів управління ризиком, а з іншої сторони, страхова компанія, як суб'єкт ринку сама потенційно підпадає під дію певних ризиків. Отже, розглянемо сукупність ризиків, властивих діяльності страховика. По-перше, страховики, як і банки, функціонуючи на теренах вітчизняного фінансового ринку, самі підпадають під вплив систематичного ризику (політичного, законодавчого, інфляційного, податкового тощо). По-друге, надаючи страхові послуги, страхові компанії беруть на себе ризики своїх клієнтів, що представлені спектром тих самих складових систематичного ризику.

Сучасна наукова фінансово-економічна література [1;2;3] надає багато різних варіантів трактування типів ризиків, властивих діяльності страховика. Водночас, науковці не завжди враховують специфіку страхового бізнесу, яка безумовно впливає на склад ризиків компанії. Розглянемо найбільш відомі трактування типів ризиків для страхової діяльності в табл. 2. Європейський комітет зі страхування виділяє три групи ризиків, притаманних страховим організаціям (табл. 3).

Таблиця 3

Типові ризики, визначені Європейським комітетом зі страхування [6]

Технічні ризики	Інвестиційні ризики	Нетехнічні ризики
<p><i>Поточні ризики:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – ризик недостатності тарифів; – ризик відхилення; – ризик недостатності страхових резервів; – ризик перестраховування; – ризик операційних витрат; – ризик значних збитків; – ризик катастроф та кумулятивний ризик <p><i>Специфічні ризики:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – ризик росту; – ліквідаційний ризик 	<ul style="list-style-type: none"> – ризик знецінення активів; – ризик недостатньої ліквідності активів; – ризик невідповідності активів зобов'язанням; – ризик процентних ставок; – ризик оцінки інвестицій; – ризик вкладень в інші компанії; – ризик, пов'язаний з використанням похідних цінних паперів 	<ul style="list-style-type: none"> – ризик управління; – ризик, пов'язаний з виконанням зобов'язань перед третіми особами; – ризик недотримання коштів від третіх осіб; – загальний ризик бізнесу

Виходячи з викладеного вважаємо, що окремої уваги заслуговує розгляд спільних ключових ризиків, які характерні для банківських та страхових установ (рис. 1), що підтверджено за допомогою проведеного автором експертного опитування.



Рис. 1. Ключові ризики, притаманні банківській і страховій діяльності

Отже, проаналізувавши типи ризиків, притаманні для банків та СК, а також провівши дослідження, можемо зробити висновок, що ключовими ризиками, які є спільними для банків та страхових компаній під час їх діяльності на фінансовому ринку України є: кредитний ризик, ризик ліквідності, ринковий ризик, операційний ризик, ризик цілеспрямування, ризик маркетингу, ризик менеджменту та інформаційний ризик, який справляє значний вплив на ефективність діяльності в ринковій економіці.

Література:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій / І. Ю. Івченко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 344 с.
3. Охріменко О.О. Ідентифікація ризиків інвестиційних проектів промислових підприємств / О.О. Охріменко // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – 2014. - № 11. – С. 68-78.
4. Пернарівський О. В. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. В. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2004. – № 4 (98). – С. 44–48.
5. Слепухова Ю. Риск как экономическая категория: распределение и перераспределение рисков в страховании / Ю. Слепухова // Страховое дело. – М., 2008. – № 9. – С. 52–60.
6. Principles of Insurance Risk Management [Electronic resource] / European Insurance and Pensions Committee (EIOPC), 2010. – Mode of access: http://ec.europa.eu/finance/insurance/eiopc/index_en.htm. (data of appeal: 11.09.2015).

Shymkiv S. A.

postgraduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

METHODICAL PRINCIPLES OF FORMATION OF INSURANCE RATES IN SOCIAL INSURANCE AGAINST ACCIDENTS AND THEIR FEATURES

The article analyzes the principles based on which method of forming insurance rates in social insurance against industrial accidents in Ukraine. The study found significant deficiencies in the method of forming insurance rates in social insurance against accidents.

In Ukraine, in recent years major changes taking place on the reform of the social sphere. So intense is exposed to changes in social insurance and accident insurance in particular, as one of the major instruments of social policy, providing support for the most active, able-bodied part of society. It refers to those persons directly that create tangible and intangible benefits.

Reforming of the social insurance system would expand the choice of insured forms of realization of its rights, involvement in the social security on social insurance private organizations, use a variety of funding mechanisms for service provision adapting to the social commitments of funds for financing [1]. In such circumstances, the definition and establishment of a new model of social insurance should help to ensure consistency develop and implement social policies and to facilitate compliance with the principles of social solidarity and social justice. Today, there are different points of view of scientific and expert community on ways, methods and mechanisms to improve the social insurance system, from the change point offers up measures to change the basic principles of a radical nature.

In recent years, Ukraine has adopted a number of laws that initiated the formation of innovative social protection institutions, including institutions of compulsory social insurance against accidents at work and occupational diseases.

Since 2015, state social insurance against industrial accidents presented and organized as a solidarity system, represented by the Social Insurance Fund (The Fund). The Fund is a combined system that has a single budget of state social insurance and social insurance liability from accidents and occupational diseases and state social insurance due to temporary disability benefits and mandatory health insurance annually approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine. When forming and executing the budget of the Fund determined target projected figures for revenues and articles kinds of costs in detail the structure of expenditures of the Fund. Regarding the principles of compensation in social insurance, there are some differences. Although the principles and understanding of this type of insurance in the various countries differ greatly, the most common method of compensation based on the principles of social insurance, mainly through the

accumulation of premiums employers. In these conditions is particularly important to ensure the economic interest of employers in reducing production risk.

The economic interest of the insurance entities in improving safety conditions and is the differentiation of insurance tariffs according to the classes of professional risk depending on conditions and the state of safety, industrial injuries and occupational diseases. Moreover, it should be noted that the class of professional risk may vary depending on the observance of regulations of safety and of certification of workplaces according to work conditions in both upward and downward.

The principle of formation and use of insurance funds on the basis of solidarity and subsidizing, in our opinion is a major economic substance of the disclosure of Social Security, because solidarity is one of the main features in the implementation of insurance of a species, and taking into account social. As mentioned above, financing of social insurance is carried in major part by contributions from members, which is one of the main features for disclosure the essence of social insurance. It refers to the relationship between participation in the financing of the system and receiving insurance benefits, ie the paying and solidarity.

Dependence participation in the financing of the social insurance system and receive benefits from it should be based on another condition for social insurance, which is the equivalence of insurance payments. Contributions must provide credible volume of payments, that there should be a clear relationship between these indicators and the degree of this dependence should form completeness of the application of insurance principles in the social insurance. However, we emphasize the word "insurance".

Experts in the field of social insurance differently define its position on the principle of equivalence. It should be added that in the course basics of insurance equivalence principle applies only to insurance individually on a commercial basis. In this case it is the "individual" as the opposite of social insurance as a commercial insurance can be collective types of insurance coverage, which, however, do not apply to social insurance. It states that in social insurance replacement operating principles of solidarity and subsidiarity. The principle of solidarity - the principle of allocation of funds as social assistance depending on of needs, without regard to the size of the citizens paid taxes and insurance premiums, for example, fixed social benefits [2, 728]. Subsidiarity principle - the principle of allocation of funds as social assistance depending on the extent, but given the fact that the size of insurance premiums and benefits are determined by policyholders and insurers set their own limits and income, of which insurers are required to pay fees [3, 112].

Accordingly, the principles which, in our opinion, characterize insurance, is only three: Paying, solidarity and equivalence refund. In the absence of at least one of them loses insurance system feature. Therefore, these three principles can be combined in combining the definition of "insurance principle". This is our idea is confirmed in the writings of other researchers [1].

Financing of this type of insurance in the social security system carried out in accordance with the Resolution "On approval of assignment of insurers to the class of professional risk considering the type of economic activity and inspections reliability of the submitted policyholders information on economic activities (including basic)" from 30.11. 2010 №30 by differentiation of insurance tariffs established depending on the class of professional risk insured. With integrated parameter determined by the level of professional risk to individual industries.

Tariffs are differentiated by groups of sectors (sub-sectors) of the economy depending on the class of professional risk defined by the integral index value of the formula:

$$I_{\text{crc}} = \frac{B\Phi_{\text{crc}}}{\text{BOП}_{\text{crc}}} * 100, \quad (1)$$

де I_{crc} - integral index, percent;

$B\Phi_{\text{crc}}$ - total expenditures relevant insurance sector aggregate economic activities related to providing insurance for the previous three years;

BOП_{crc} - the size of the payroll, which charged a single fee corresponding to the insurance sector aggregate economic activity over the previous three years [4].

The higher the integral index, under the higher class of professional risk, starting with the smallest. Determination of the number of classes of professional risk is done by grouping of integrated indicators. Currently, the rate is by establishing 67 professional risk classes for all different industries. Insurance rate is determined according to the class of professional risk and is calculated as the percentage of total payroll, which is to pay employer. Contribution rate set at between 36.76% of the wages for Grade 1 to 49.7% for the sixty-seventh grade. Entrepreneurs who have chosen a simplified taxation system do not pay contributions for this insurance, but do not receive payments from the Fund. Of public sector employees pay a reduced rate. Bet of insurance premium set according to certain administrative class industries and activities on a professional risk. If the insurer operates in several sectors of the economy, the company refers to the one that has the largest share in the volume of sales. If you change the technology works or type of business, Fund changes the ownership of this company to the class of professional risk [5].

When calculating insurance rates in social insurance against accidents at work is not determined by the probability of the insured event. That is the essential principle of insurance due probabilistic movement of cash value in these calculations is missing, making the same calculation method an uninsure. Insurance rate of social insurance against industrial accidents does not have the in its composition risk and price parts. He monopolitnyy and indivisible. It does not stand part, which would be used for formation of the necessary reserves not to mention the fact that the tariff does not have the in its composition risk premium, you can use the size of insurance reserves leveling sharp fluctuations in the loss ratio.

Table 1

The size of of the single contribution depending on the class of professional risk

KP	%	KP	%	KP	%	KP	%	KP	%	KP	%
1	36,76	13	36,93	25	37,33	37	37,87	49	38,28	61	39,76
2	36,77	14	36,95	26	37,39	38	37,96	50	38,45	62	39,9
3	36,78	15	37	27	37,45	39	37,97	51	38,47	63	40,19
4	36,79	16	37,04	28	37,51	40	37,99	52	38,52	64	40,4
5	36,8	17	37,06	29	37,58	41	38	53	38,54	65	42,61
6	36,82	18	37,13	30	37,6	42	38,03	54	38,57	66	42,72
7	36,83	19	37,16	31	37,61	43	38,05	55	38,66	67	49,7
8	36,85	20	37,17	32	37,65	44	38,1	56	38,74		
9	36,86	21	37,18	33	37,66	45	38,11	57	39,01		
10	36,88	22	37,19	34	37,77	46	38,19	58	39,02		
11	36,9	23	37,26	35	37,78	47	38,24	59	39,1		
12	36,92	24	37,3	36	37,86	48	38,26	60	39,48		

* Note. KP - class professional risk Source: [6]

The structure of the insurance fee not allocated cost of doing business on precautionary measures, but, in practice, every year for this purpose considerable amount planned in the budget of the Fund. Analyzing the given rates of single social contribution, depending on the class of professional risk causing misunderstanding of the fact that in assigning a higher class of professional risk gap increasing rates of single social contribution decreases. We believe this situation incorrectly, which increases the tax burden on those industries, where the level of occupational risk is lower. In social insurance against industrial accidents insurance rate multiplied installed by the amount of accrued wages in all income insured persons. In this kind of social insurance concept «sum insured» - acts as a limiter as possible insurance payments unavailable.

In the study of the insurance rate, depending on the class of professional risk and economic activity were analyzed our stock redistributive processes, which showed the following. Despite the large number of employees, contributions in small areas with low levels of occupational injuries at their expense provided the main flow of funds in the reserve funds of the Fund. While in areas relating to these classes of professional risk focused much of employed in the economy, their wages, which is the basis for calculating the premiums are very low. As a result, significant redistribution premiums between different sectors does not occurs.

In our view it is impossible to ignore the country's prospects for joining the European Union. The intentions of joining the European Union envisage including Ukraine using conventions and recommendations of the International Labour Organisation. According F.B. Wright, «general standards of health and safety promoting economic integration, because products can not circulate freely within the Community, if the price of similar products are different in different states - participants through various cost safety and health imposed on business» [7]. Thus, at the prospect of Ukraine joining the European Union expect stiffness monitoring the implementation of ILO Conventions, which it has already signed, or are assumed to be ratified. Also be expected change of social and labor norms and standards to European statistical base accounting accidents and occupational diseases. Ukraine's participation in European integration, in our view, there may be a serious impetus to the development of ethical aspects of safety. In this connection the statement is quite revealing D. Snowball, who, in particular, notes that «in many countries is growing public concern about the impact of work and working process. In many advanced legal systems is expressed as a goal that is that no one should suffer because of the need to work. This concern is also seen in the increased attention to the impact of industry and commerce on the environment and quality of life» [8].

Therefore, emphasis shortcomings methods *razrahunku* insurance rates in social insurance show that the provisions of the insurance theory in social insurance by the example of insurance specific technologies not included. And it's not even the fact that there are fundamental differences of calculation methods. Most methods of calculating tariffs in social insurance are only formally (by name) attitude towards insurance. There is a need to increase attention to forming methods for determining insurance rates in social insurance to really insurance that will meet the requirements of modern economic realities in our country and abroad.

Literature:

1. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні. Аналіт. доп. / О.П. Коваль. – К.: НІСД, 2014. - 38 с.
2. Основы страховой деятельности: Учебник / Под ред. Т.А. Федоровой, - СПб. Издательство БЕК, 2001.
3. Сливка А. В. Развитие обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: дис. канд. эконом. наук: спец. 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. В. Сливка. - Волгоград, 2008. – 174 с.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку віднесення страхувальників до класу професійного ризику виробництва з урахуванням виду їх економічної діяльності та проведення перевірок достовірності поданих страхувальниками відомостей про види економічної діяльності (у тому числі основний)» від 30.11.2010 р. №30. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1337-10>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку визначення страхових тарифів для підприємств, установ та організацій на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання» від 08.02.2012 р. №237. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 23.09.1999 №1105-XIV (із змінами).- [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1105-14>
7. ISSA. 1999. 2000. Trends in Social Security, No. 1/1999 and 3/2000. Geneva, International Social Security Association. Frank B. Wright (Безопасность и гигиена труда: Европейский союз)
8. Snowball D. Международная ассоциация инспекций по труду (LALI) [Электронный ресурс] <http://www.safework.ru/ilo/Enciclopedia>

Yukhumenko V.M.

1st year PhD student,

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF SOLVENCY SYSTEM OF INSURANCE UNDERTAKINGS IN THE EUROPEAN UNION

Юхименко В.Н.

аспирант 1^{го} года обучения,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченка, г. Киев

ЭВОЛЮЦИЯ ТРЕБОВАНИЙ К ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

This paper takes a retrospective look at the development of solvency of insurance undertakings in the Europe. The paper summarizes key points of Solvency II and gives clear description of permanent insurance risks, which insurance organizations face with. The structure of solvency system in the EU market is also presented in this article. The study describes crucial requirements for the insurers across the EU.

Key words: *European Union, solvency, Lamfalussy process, insurance organization; insurance risks; insurance market; regulation of insurance.*

В статье обобщается ретроспективный аспект развития системы платежеспособности страховых организаций на территории Европейского пространства. В статье обобщены ключевые моменты Solvency II, а также проанализированы страховые риски, с которыми сталкиваются страховые организации, и дана их характеристика. Также представлена Структура системы платежеспособности страховщиков на рынке ЕС. Исследованы основные требования, предъявляемые к страховщикам на всей территории ЕС.

Ключевые слова: *Европейский Союз, платежеспособность, процес Ламфалусси, страховая организация; страховые риски; страховой рынок; регулирования страховой деятельности.*

A top priority and basic task of the regulator of any country provides stability of insurance market and protects consumer interests. So, the key factor of this process is a sufficient level of solvency of each insurer. Because, only solvent insurance company can meet its obligations on time. Nowadays, the issues of harmonization of Ukrainian and European experience are becoming extremely important. Particularly, concerning upgrading solvency system of insurance companies in Ukraine. Also, it should take into account the interests of all entities of the insurance market.

The system of prudential supervision and solvency standards in the European Union (EU) are quite strict, but, at the same time, are the most effective. So, it is reasonable to review the positive experience of EU in the establishment and further development of the insurer's solvency system and study the best practices for Ukraine.

There are many native researchers in this area, particularly such scientists as: V. Bazylevych, N. Vnukova, O. Hamankova [9], L. Orlanyuk-Malitska [10], N. Patsuriya [11], R. Picus, R. Pukala [12], A. Suprun [13], N. Tkachenko, L. Shirinyan [14] and others. Besides, there are plenty of international scientists and experts, including Biljana Petrevska [2], Timo Broszeit, Casian Butaci [3], Aleksandr Schaub [1] etc. The researchings on solvency system were initiated in many countries. For example, United Kingdom (Daykin & Hey), Netherlands (Kastelijn & Remmerswaal), Finland (Pentikainen, Rantala), Norway (Norberg & Sundt) etc. Nevertheless, the exploration of the formation and development of EU insurers's solvency is not clear enough.

The margin of solvency is a buffer in an assets of company that covers a theoretical capital required by the regulator and solvency is the ability of an insurance company to pay future claims. This involves that the insurer must have sufficient assets to meet the liabilities but also satisfy statutory financial requirements. On the one hand, it is important for the regulator authority that the policyholders are protected, and on the other hand, it is also important to guarantee the stability on the financial market.

A fundamentally new concept of regulation of insurance organizations is planned for introduction in the EU. This concept is based on the principles of prudential supervision, considering the risks that insurance companies constantly face with. This approach is much more exacting and has considerable differences from current solvency requirements in Ukraine. This concerns about taking into account only premiums and payments while calculating solvency ratios, as well as partial consideration of reinsurance risk. This considerably sets too low regulatory solvency requirements for Ukrainian insurers.

Dynamic evolution of processes of globalization that took place in global markets has introduced to its entities new business environment. Also, the insurance market is not an exception. Particularly, EU insurance market provides a consecutive international integration of state regulation of the insurer's solvency system.

The EU had created mechanism of regulating different sectors of the financial system, which stipulated prudential supervision. It is based on the "supranational" interference. That because of connected internal market of the EU members. The organizational and legal mechanism regulates three main sectors of the European financial area for maintaining competitiveness across EU,

namely: securities market, banking and insurance. These sectors have disposition to similar systemic risks that requires form effective mechanism of control and supervision.

The EU has quite logical and consistent approach which examines solvency in the complex. Solvency requirements of insurance undertakings in the EU are formed and fixed in special legislative acts called Council Directives. The first from these acts was the Directive 73/239/EEC of 24.07.1973 - the Solvency I. It includes coordination of laws, regulations and administrative provisions of setting up and doing business in general insurance, because there are certain differences between national laws of various countries on supervision. However, the requirements of the Directive did not apply to:

- Life insurance;
- Annuities;
- Additional insurance providing by life insurance companies (insurance against personal injury including disability etc.);
- Part of the social insurance system;
- Health insurance on a long term basis, that can't be canceled (realized in Ireland and the United Kingdom).

Later, it was passed a Directive 79/267/EEC of 03.05.1979, which was harmonizing laws, regulations and administrative provisions of setting up and doing business of life insurance which also unified requirements of the national regulators in different countries.

This approach made a possibility to eliminate the difficulties with doing insurance business and to create a single insurance market between the EU members. However, many EU members decided that common European requirements were not effective. As a result, some countries have adopted their own insurance reform. Thus, interventions of each country has broken the sameness of law and development of single European insurance market. Therefore, it was decided to make a number of changes in the solvency requirements.

In 2002 the first Directive has increased the amount of minimum insurer's equity - up to 2 Million Euros. In addition, insurance supervision authorities got the power to ask for financial recovery plan from insurers in case of violation treatments of the policyholders rights. However, Solvency I has shown its inability in considering the risks of the insurer and qualitative factors. Particularly, it didn't take into account the investment risk, risk of reinsurance, market and credit risks. The system of risk assessment required changes in providing of more sophisticated risk management.

The global financial crisis has become a prerequisite for accelerated implementation of the new rules. The memorandum of the European Commission argues the necessity of adoption Solvency II regime. These new solvency requirements will be more risk-sensitive and more sophisticated than in the past, thus enabling a better coverage of the real risks run by any particular insurer. The new requirements move away from a crude "one-model-fits-all" way of estimating capital requirements to more entity-specific requirements. Solvency requirements will also be more comprehensive than they were in the past.

Solvency rules stipulate the minimum amounts of financial resources that insurers and reinsurers must have in order to cover the risks to which they are exposed. There is also very important point that the rules also lay down the principles that should guide insurers' overall risk management so that they can better anticipate any adverse events and better handle such situations [5].

It was mentioned above, the European financial area consists of such following areas: market securities, banking and insurance activities. The dynamic development of these areas requires on-time controlling mechanisms. So, the European Parliament started the so-called Lamfalussy process, named after Alexander Lamfalussy - first president of the European Central Bank, who prepared proposals to reform in these areas. It was established a new organizational and legal framework in the regulation of financial services market implemented in early 2001 by Alexander Lamfalussy the Head of Committee of Wise Men [1, p.112].

Lamfalussy process is based on a four-stage approach [6, p. 13-14]. Thus, in the first stage, the European Commission makes proposals for Directives and sends them to the Council and the European Parliament for consideration and approval.

The second stage aims to develop methods of implementing the regulation. Thus, the Commission refers to the Committee of European Securities Regulators (CESR), the Committee of European Banking Supervisors (CEBS) and the Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS) after the consultations with market participants and consumers gives recommendations regarding the technical aspects of regulations. The Commission considers its recommendations and, after publication of a working document, which includes the initial idea about the content of the draft regulation provides the above committees offers. After that, the Commission adopts the act.

Further, the third stage of the mentioned above committees prepare together recommendations for the understanding of a regulation in accordance with the guidelines and common standards, peer review, and compares regulatory practice. Thus cooperation between regulators improved through the implementation of the legal requirements on the first and second level.

At the fourth stage, the Commission assesses consistency and implements it around the EU. Also, they ensure whether all EU Member have submitted to EU legislation. The Commission can bring an action in court in case of infringement by the EU Member.

So, the Lamfalussy process around the EU insurance market has started the evolution on the new regulatory regime - Solvency II (Directive 2009/138/EU), Because, old system (Solvency I) isn't able to respond effectively changes in the environment.

The new prudential supervision - Solvency II developed in 2001 and is planning to introduce from 1 January 2016 around the EU member. Solvency II involves non-life insurance companies, life insurance companies and reinsurance organization.

The priority task of state regulation is shifting to Solvency II standards. The structure of the Solvency II looks like the solvency requirements of banks - Basel II. Also, this concepts (Solvency II and Basel II) can be presented in the vertical and in the horizontal way. In the vertical representation there is a structural system built on three Pillars (Figure 1), and the horizontal - like a part of an overall plan adaptation under the Lamfalussy process [3, p. 665]. Thus, Solvency II is a system for a comprehensive approach to ensure the solvency of insurers in the EU.

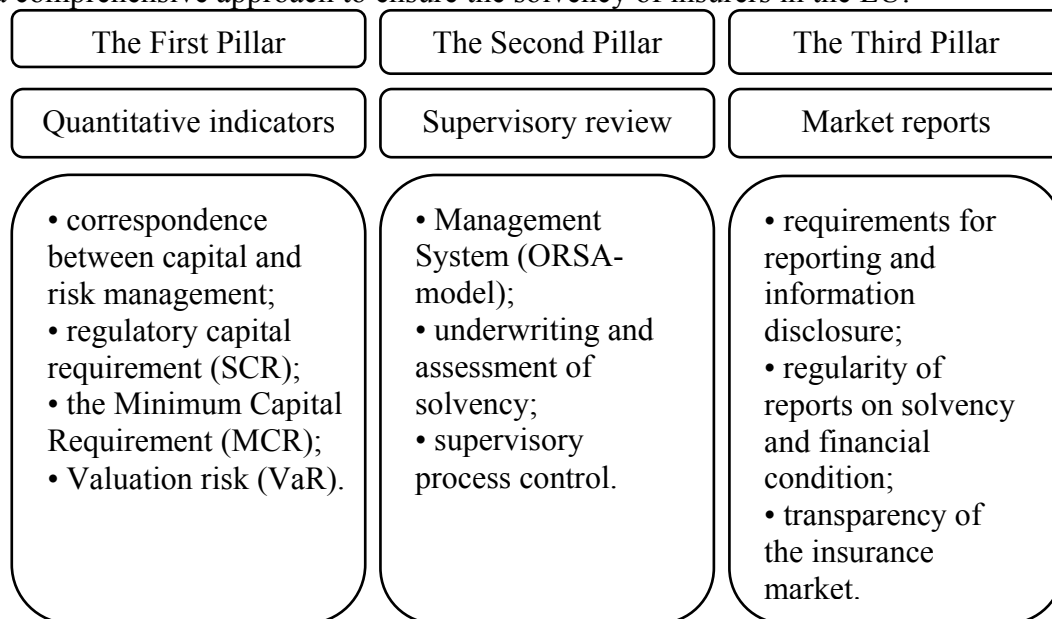


Fig.1. Structure of the solvency requirements under Solvency II*

** Source: compiled by the author from [7]*

The insurers often face the problem of comparison analysis of regulatory and actual solvency margin during the operational activity. Thus, insurance companies in different countries

could evaluate the assets under historical (actual) value and pointed it out as a market value. This led to an overestimate level of the insurer's assets and, consequently, its actual solvency margin. Regarding to this, the new Directive (Solvency II) takes into account a number of significant risks which correlated with insurance operation (Table 1).

Table 1

Types of risk under Solvency II*

<i>Type of risk</i>	<i>Formulation</i>
Market risk	the risk of loss or of adverse change in the financial situation resulting, directly or indirectly, from fluctuations in the level and in the volatility of market prices of assets, liabilities and financial instruments
Credit risk	the risk of loss or of adverse change in the financial situation, resulting from fluctuations in the credit standing of issuers of securities, counterparties and any debtors to which insurance and reinsurance undertakings are exposed, in the form of counterparty default risk, or spread risk, or market risk concentrations
Operational risk	means the risk of loss arising from inadequate or failed internal processes, personnel or systems, or from external events
Liquidity risk	the risk that insurance and reinsurance undertakings are unable to realise investments and other assets in order to settle their financial obligations when they fall due
Guarantee risk	the risk of loss or unfavorable change in the value of insurance liabilities, due to inadequate determination of tariff rates and volumes reservation

* Source: compiled by the author based on [7, Article 13]

According to the EU directive (Solvency II), the insurer's authorized capital will not be less than 2.2 Million Euros for non-life insurance companies and 3.2 Million Euros for life insurance companies [7]. Given this, the implementation of the Directive in Ukraine will have considerable impact on insurance companies with low capitalization and limited access to financial resources. So, the Ukrainian insurers still undercapitalized and it is a barrier to full entrance into the global insurance market.

A retrospective look at the development of the insurance solvency system across the European Union demonstrates the systematic and logic approach that takes into account reforming different areas of financial sector. This concept is planning to implement within Solvency II regime, which will have a significant impact on insurance market and will mean major change in methods and standards of supervision. Similarly, it is necessary for Ukraine to use complex reform measures including banking, insurance and stock market.

Reference:

1. Alexander Schaub. The Lamfalussy process four years on // Journal of Financial Regulation and Compliance. 2005 - Vol. 13 Iss: 2, pp. 110 - 120.
2. Biljana Petrevska. Solvency II - supervision of the insurance undertakings risk management systems // Iustinianus Primus Law Review. - 2014 - Vol. 5: 1 - pp. 2-13.
3. Casian Butaci. The new European prudential supervisory system of insurance «Solvency II» // Annals. Economics Science Series. - 2010, issue XVI, pp. 662-668
4. McNeil, AJ, Frey, R. and Embrechts, P. (2005), Quantitative Risk Management, Princeton Series in Finance, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
5. Memorandum EU IP / 07/1060. Solvency II: Frequently Asked Questions (FAQs). Brussels, 10 July 2007 // [electronic resource]. Access: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-07-286_en.htm?locale=en
6. Michel Noel, Challenges and Opportunities of EU-Ukraine Free Trade Agreement for the Development of Securities Markets and Non-Bank Financial Institutions in Ukraine // World Bank Working Paper, October 2008, 115 p.
7. Directive 2009/138 / EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the beginning and pursuit of the business of insurance and reinsurance (Solvency II) // [electronic resource]. Access: <http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html>
8. Law of Ukraine "On insurance" of 11 July 2014 №1586-18 // Supreme Council of Ukraine (BD). - 2014 [as amended] [Electronic resource] // The Verkhovna Rada of Ukraine: Access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
9. Hamankova A.A. Financial stability and solvency of the insurance company / A.A. Hamankova // Bulletin of KNU. Taras Shevchenko. Economy. - 2007 - Vol. 94-95, pp.18-23.
10. Orlanyuk-Malytskaya L.A. Solvency the insurance organization / L.A. Orlanyuk-Malytskaya. - Moscow: Ankyl, 1994. - 210 p.

11. Patsuriya, N. solvency of insurers as the direction of adapting Ukraine's legislation to EU / NA Patsuriya // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv: Jurisprudence - 2009. - №80. – pp. 19-22.
12. Pukala R. Do insurers need Solvency II / R. Pukala // Financial services. - 2012. - № 5. - pp. 38-40.
13. Suprun A. Problems solvency assessment insurance companies in the period post a crisis / AA Insurance // Suprun case. - 2011. - № 06. - pp. 14-22.
14. Shirinyan, L.V. Foreign experience solvency of insurance companies / L. Shirinyan // Economics: scientific research journal ChSTU. - 2009. - № 22. - pp. 40-45.

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Veysel A.A.

PhD in Economics, Certified Public Accountant, Registered Auditor, Certified Internal Auditor in the Public Sector, Associated Professor at
VUZF University – Sofia, Bulgaria

RESPONSIBILITIES FOR THE PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS – BULGARIAN PRACTICE

This article is dedicated to the responsibilities for the preparation of financial statements in Bulgaria. It presents the current Bulgarian regulations according to Accountancy Act. Attention is paid to “preparers of financial statements” and related requirements. To reveal the advantages of these regulations empirical study is used. Assessments of the benefits are made based on the results.

Keywords: *Financial statements, Preparers of financial statements, Accountancy Act, Bulgaria.*

1. Introduction

Financial statements are prepared and presented for external users. Their objective is to provide financial information about the entity that is useful to existing and potential investors, lenders and other creditors in making decisions. Those decisions involve buying, selling or holding equity and debt instruments, and providing or settling loans and other forms of credit. The management of an entity is also interested in financial statements, although it is able to obtain the financial information internally. Other parties, such as regulators and tax authorities, also use financial statements.

Responsibility for the preparation and presentation of the financial statements for all these users has the management. However, it is accountants, not managers, who physically prepare financial reports.

Many countries do not have requirements for accountants who may prepare financial statements. They have regulations only for audits. There are some interesting regulations for the preparation of financial statements in Bulgaria. Our primary purpose in the article is to present this rules and show the empirical results from their application.

2. Responsibilities for the preparation of financial statements according to Bulgarian law

Bulgarian accounting rules are governed by the Accountancy Act [1], developed on the basis of the European's Directives. According to this Act all entities are required to prepare annual financial statements for a financial year end of 31 December. To preparation, the contents, and the publication of financial statements responsibility have governing bodies of the enterprise.

Accountancy Act also requires enterprise's management to endorse:

- an individual chart of accounts;
- the form of accounting;
- procedures for inventory taking; and
- procedures for movement of accounting documents.

These documents are basics for organizing accounting and preparing financial statements. But according to Bulgarian Accountancy Act managers cannot prepare financial statements of their entities. The reason is there are requirements that apply to persons who draw up financial statements. In accordance with the requirements of the Accountancy Act, financial statements (interim, annual and consolidated) may be prepared only by “preparers of financial statements”.

Any individual or a specialized accounting enterprise (persons registered in accordance with the Bulgarian Commerce Act or with the legislation of another Member State of the European Union, having within its scope of business activity to organize accounting and to prepare financial statements) can be a preparer of financial statements provided that they meet the requirements of the Accountancy Act.

Preparers of financial statements may be a person meeting the qualification requirements for an obligatory minimum level of education and the professional experience. For master's degree in accounting is required 2 years experience in accounting, external or internal audit, financial

inspection, tax audits or as a lecturer in accounting and control. Required experience is 3 years for holders of a bachelor's degree and 4 years for holders of a specialist degree (university program with duration of three years). For other economic education (Finance, Marketing, Macroeconomics, Human Resources Economics, Entrepreneurship, Agrarian Business, etc.) is required 5 years similar experience. For secondary economic education (high school) is required 8 years experience.

According to the Accountancy Act preparers of financial statements are responsible for the organization of the accounting system at the enterprise.

The above requirements are applicable also for managers of specialized accounting enterprises.

With two responsible persons the financial statements of an entity shall be signed by:

- those individuals who manage and represent the entity; and
- the individual who has drawn up the financial statements, in cases where the financial statements have been drawn up directly by an individual, or manages the enterprise which is the preparer of the financial statements, in cases where the financial statements have been drawn up by a specialized accounting enterprise.

The financial statements shall also bear the first and the last names of the above persons, the stamp of the enterprise, and the stamp of the specialized accounting enterprise.

These regulations are interesting because the managers, who are responsible for the preparation and presentation of the financial statements of the entity, cannot prepare the financial statements if they are not preparers according to Accountancy Act.

3. Empirical research

In order to reveal if the current Bulgarian regulations for preparing of financial statements have some advantages collection method and statistical analysis are used. The empirical study is carried out in May 2015.

The targets of the research are Bulgarian companies. It is not possible to include all Bulgarian entities, because many of them not have legal liability to publish financial statements in Registry Agency, such as associations, foundations, political parties, registered religions, schools, community centers, government enterprises, sole traders and others. Thus, conclusions are made only for Bulgarian companies included in National Revenue Agency list of VAT registered companies [2] and published their financial statement in Registry Agency, i.e. limited liability companies, joint-stock companies, general partnerships, limited partnerships, partnership limited by shares, cooperatives and others. Undertakings in the financial sector – banks, insurance companies and pension funds are excluded from the scope of the study too, because they are subject of more rigorous reporting and control.

The sample consists of 200 units. The profile of the companies included in the sample may be presented as follows: 93 percent of the companies covered by the sample are limited liability companies; 4 percent are joint-stock companies; 2 percent – cooperatives; 1 percent – others.

The aim of the empirical study is exploring whether the financial statements of the Bulgarian companies are according to the applicable accounting standards. If they are according to the standards, we can say that the current Bulgarian regulations for preparing of financial statements, including the practice with the “preparers of financial statements”, are appropriate. Otherwise we can conclude that with the requirements for the “preparers of financial statements” the Bulgarian financial statements not become better.

It is difficult to check all aspects of the financial statements of the entities, included in the sample. To see whether the Bulgarian undertakings draw up financial statements according to the accounting standards, for the purposes of the present study, is enough to analyze the form of the financial statements.

4. Results of the empirical research

The results of the empirical research may be presented as follows:

1. 89,5 percent of the companies covered by the sample draw up financial statements, which are not according to the accounting standards. The misstatements include:

- 53,5 percent of the companies publish Report of the activity, which is for tax purposes; this report is similar to the financial statements but it is not the same;
- 36,0 percent of the companies violate basic requirements about the form of the financial statements (for example they publish tables similar to reports).

2. Only 10,5 percent of the companies included in the sample apply basic principles about the form of the financial statements in accordance with the accounting standards.

5. Conclusion

The results of the empirical study indicate that the Bulgarian companies have material misstatements in the preparation of the financial statements. That means the requirements for the “preparers of financial statements” cannot improve the financial reporting. We consider the reasons are understated requirements for the “preparers of financial statements” and their unclear responsibilities.

References:

1. Accountancy Act. Promulgated State Gazette No 98/16.11.2001, effective 01.01.2002, last supplemented SG No 100/19.11.2013.
2. National Revenue Agency. Full list of Bulgarian VAT registered companies, 2015. Available at: www.nap.bg [Accessed May 11, 2015].

Akimova N.S.

Associate Professor

Govorukha O.O.

Ph.D., Assistant

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Ukraine

WAYS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNT OF PROPERTY ASSET OF JOINT-STOCK COMPANY

Акімова Н.С.

професор

Говоруха О.О.

к.е.н., асистент

Харківський державний університет харчування та торгівлі, Україна

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

A normatively-legal base and practice of account of property asset of joint-stock companies are considered. The improvement of normatively-legal base is reasonable in theory, at the level of separate society, by development of layout of internal standard of enterprise the «Financial account of property asset», oriented types of activity of enterprise and feature of this form of ménage.

Key words: *account, taxation, joint-stock company, property asset.*

Розглянуто нормативно-правову базу та практику обліку власного капіталу акціонерних товариств. Теоретично обґрунтовано удосконалення нормативно-правової бази, на рівні окремого товариства, шляхом розробки макету внутрішнього стандарту підприємства «Фінансовий облік власного капіталу», враховуючи види діяльності підприємства та особливості даної форми господарювання.

Ключові слова: *облік, акціонерне товариство, власний капітал.*

На сучасному етапі розвитку вітчизняної ринкової економіки все більше посилюється роль і значення системи бухгалтерському обліку як системи, що відповідає за інформаційне забезпечення менеджменту підприємства, сприяє найефективнішому використанню всіх його наявних ресурсів, забезпечує повноту та достовірність відображення даних про фінансово-майновий стан підприємства.

Одним з найсуттєвіших показників, що характеризує фінансовий стан підприємства виступає власний капітал. Тому питання щодо його формування, використання та управління посідають важливе місце в управлінні діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Однак, відповідно до чинного законодавства, діюча система бухгалтерського обліку передбачає багатоваріантність відображення операцій з формування й зміни складових

власного капіталу підприємства, що зумовлює необхідність дослідження з метою з'ясування особливостей та специфіки даної ділянки обліку на підприємствах акціонерної форми власності та удосконалення бухгалтерського відображення зазначених операцій.

Організація обліку власного капіталу здійснюється відповідно до вимог законодавства України (кодекси, закони, стандарти та інші нормативні документи) і внутрішніх нормативів підприємства (накази, розпорядження, Положення, стандарти) та повинна забезпечувати власників і всіх зацікавлених користувачів інформації повною та достовірною інформацією про джерела формування капіталу та його структуру [1, 2, 3, 4, 5].

Проте, як показав аналіз діючої нормативно-правової бази та практики досліджуваних нами підприємств України, обліку власного капіталу не приділяється значна увага як з боку держави так, і з боку суб'єктів господарювання.

Зокрема досі на законодавчому рівні не існує окремого П(С)БО щодо обліку формування й зміни власного капіталу підприємства, а на рівні окремого товариства нормативна база обмежена лише декількома сторінками Плану рахунків (рахунків капіталу) та наказу (Положення) про облікову політику, де найчастіше викладено основні положення щодо організації обліку на підприємстві, що не дозволяє повною мірою здійснити належну оцінку даної категорії обліку, а, отже, визнати реальну вартість капіталу. Зазначене доводить необхідність розробки внутрішнього стандарту підприємства «Фінансовий облік власного капіталу», що входить до Положення «Про облікову політику» у вигляді окремого додатку (рис. 1).

Слід зазначити, що при розробці даного стандарту необхідно враховувати наступні положення:

- облік власного капіталу здійснюється за видами діяльності суб'єкта господарювання (основна, операційна, інвестиційна, фінансова, сумісна);

- правильно організувати облік капіталу неможливо без додержання наступних принципів: забезпечення діяльності підприємства капіталом; підтримка належного рівня капіталу, його збереження та примноження;

- резерви підприємства – це акумульований товариством нерозподілений прибуток. Зарезервовані кошти є важливим джерелом довгострокового фінансування бізнесу, що спонукає до створення необхідних резервів капіталу.

Розроблений стандарт «Фінансовий облік власного капіталу» базується на існуючих нормативних документах України та включає в себе 6 розділів:

1. Формування власного капіталу (за структурними елементами).
2. Зміни капіталу в результаті діяльності товариства (за видами діяльності).
3. Підтримка належного рівня капіталу та його примноження.
4. Контроль за використанням капіталу.
5. Організація та методика обліку капіталу.
6. Розкриття інформації про власний капітал у звітності.

Формування власного капіталу товариства є основою при створенні будь-якого суб'єкта господарювання та системи обліку. За Стандартом облік формування власного капіталу відбувається шляхом вкладення інвестицій акціонерами товариства (первісне формування) або шляхом накопичення в процесі діяльності. Зміни капіталу в результаті діяльності товариства є важливим чинником для управління власністю, капіталом, резервною системою підприємства та можуть як збільшуватися, так і зменшуватися.

Контроль за процесами підтримки належного рівня капіталу та його примноження забезпечується шляхом співставлення чистих активів та чистих пасивів підприємства, а також аналізу їх динаміки. Даний процес спрямований на забезпечення безперервної діяльності підприємства, відшкодування в разі необхідності великих збитків і дотримання встановлених вимог щодо здійснення діяльності.

Організація та методика обліку капіталу – є важливим процесом, оскільки забезпечує як державний так і незалежний контроль за джерелами походження капіталів підприємства, їх переміщення (в структурі) та вибуття.

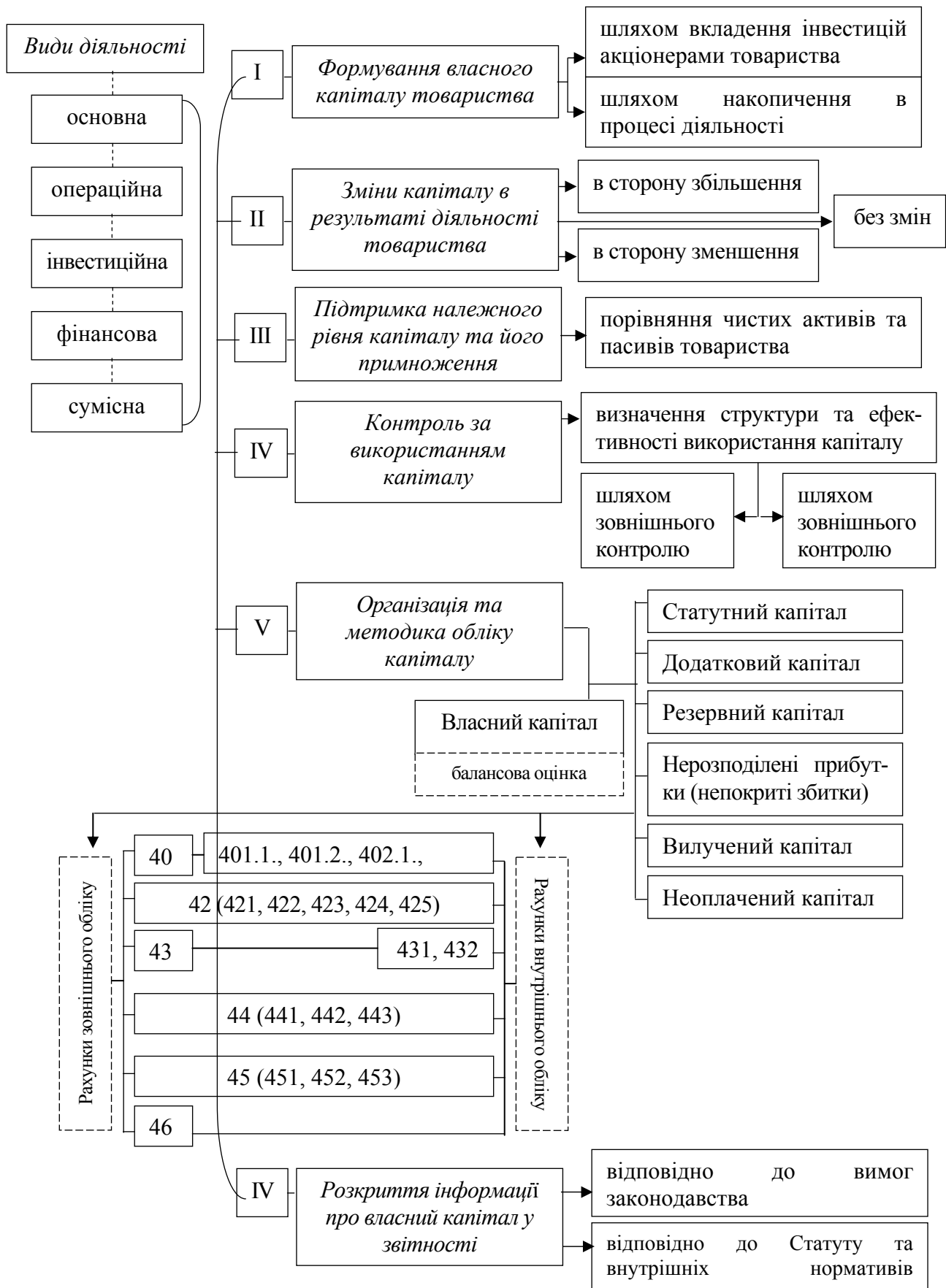


Рис. 1. Модель внутрішнього стандарту підприємства «Фінансовий облік власного капіталу»

Для полегшення управління власним капіталом підприємства та підвищення інформативності обліку пропонується у Стандарті рахунки власного капіталу розділити на рахунки зовнішнього та внутрішнього обліку.

Зовнішній облік здійснювати відповідно до діючого Плану рахунків бухгалтерського обліку; внутрішній – до робочого Плану рахунків у розрізі аналітики до складових власного капіталу, що підвищує інформативну місткість бухгалтерського обліку та забезпечує можливість більш детального аналізу інформації в інтересах системи управління.

Контроль за використанням капіталу – виключно важлива позиція як для бухгалтерського, так і управлінського обліку, оскільки відповідає за збереження капіталу, а отже, дотримання основного принципу бухгалтерського обліку – безперервності діяльності, а також забезпечує інформацією управлінців щодо капіталу (в структурі та за її межами) за різних економічних ситуацій.

Рекомендований внутрішній стандарт підприємства, з метою збереження капіталу, пропонує здійснювати як внутрішній (внутрішній аудит) так і зовнішній (незалежний аудит) контроль.

Розкриття інформації про власний капітал у звітності є підсумковим показником, що характеризує результати стану формування капіталу підприємства, зміни в його структурі, напрямків використання за видами діяльності та власників корпоративних прав.

З метою уніфікації та інтенсифікації процесу облікового відображення операцій з власним капіталом у звітності та прискорення процесу отримання інформації, необхідної для ефективного управління діяльністю акціонерного товариства, внутрішнім стандартом запропоновано використовувати внутрішні форми звітних документів.

Таким чином, організація обліку капіталу за запронованим внутрішнім стандартом «Фінансовий облік власного капіталу» забезпечує належну організацію бухгалтерського обліку і контролю в акціонерному товаристві в цілому, враховуючи види діяльності підприємства та особливості даної форми господарювання. Крім того, застосування даного стандарту іншими формами власності є цілком можливим, оскільки власний капітал складає основу фінансових ресурсів будь-якого суб'єкта господарювання, що підтверджує необхідність належної організації даної ділянки обліку.

Література:

1. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI : [зі змінами та доповненнями]. – Режим доступу : <<http://zakon.rada.gov.ua/>>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 0.12.2010 р. № 2755-VI : [зі змінами та доповненнями]. – Режим доступу : <<http://zakon.rada.gov.ua/>>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал» [Чинне від 31.03.99] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://zakon.rada.gov.ua/>>.
4. Порядок збільшення (зменшення) статутного капіталу публічного або приватного акціонерного товариства [затверджене рішенням НКЦПФР від 14.05.2013 р. – № 822] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://zakon.rada.gov.ua/>>.
5. Порядок розкриття інформації про діяльність публічних акціонерних товариств на основі міжнародних стандартів фінансової звітності : [затв. Рішенням ДКЦПФР від 30.11.2010 р. – № 1780] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://search.ligazakon.ua/>>.

Vasylyuk M.M.

candidate of economic sciences, associate professor

the State higher educational establishment of the Prykarpattya national university of the name of Vasyl Stefanika

INFLUENCE OF QUALITY OF AUDIT IS ON HIS PLACE IN PUBLIC ACTIVITY

Василюк М.М.

к.е.н., доцент

ДВНЗ Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, Україна

ВПЛИВ ЯКОСТІ АУДИТУ НА ЙОГО МІСЦЕ У СУСПІЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

The article contains theoretical research of maintenance of category of quality of audit, mechanism of forming and providing of quality of results of audit. The special attention is spared to the questions of control of quality of public accountant services and the described model of his organization. The conducted analysis of factors of influence is on quality of public accountant services and their place in public activity, that gave an opportunity to define and ground the even providing of quality of public accountant services. Certainly and the elements of the checking of quality system are grouped.

Keywords: *quality, public accountant services, providing of quality, factors of influence on quality of audit, checking of quality system, public accountant activity, market of public accountant services.*

Стаття містить теоретичне дослідження змісту категорії якості аудиту, механізму формування і забезпечення якості результатів аудиту. Особлива увага приділена питанням контролю якості аудиторських послуг та описана модель його організації. Проведений аналіз чинників впливу на якість аудиторських послуг та їх місце у суспільній діяльності, що дало можливість визначити та обґрунтувати рівні забезпечення якості аудиторських послуг. Визначено та згруповано елементи системи контролю якості.

Ключові слова: *якість, аудиторські послуги, забезпечення якості, чинники впливу на якість аудиту, система контролю якості, аудиторська діяльність, ринок аудиторських послуг.*

Завдання інформаційної та економічної безпеки громадян, бізнесу і держави в цілому забезпечується інститутом незалежного аудиту. Суспільна думка відіграє провідну роль у процесі визначення результатів очікування від якості проведеної аудиторами роботи. З причин відсутності єдиного підходу до мети аудиту та вимог, що висуваються до нього, часто виникає невідповідність інформації, наданої аудитором, із очікуваннями зацікавлених користувачів, що зумовлює складність оцінки якості аудиту.

Ключові питання якості аудиту досліджувалися багатьма вченими. Праці таких зарубіжних авторів, як Адамс Р., Аренс А., Робертстон Дж. К., Хірш М.Б. формують ґрунтовну базу теорії та практики аудиту. Серед вітчизняних учених вагомий внесок в удосконалення апарату аудиту зробили такі науковці, як Бутинець Ф.Ф., Давидов Г.М., Дорош Н.І., Усач Б.Ф., Редько О.Ю. та інші, проте результати їх досліджень потребують подальшого оновлення.

Сучасна практика надає перевагу підходу, зорієнтованому на виробництво, тобто першочерговим є необхідність дотримання професійних стандартів та етики, що, безумовно, важливо з точки зору підвищення ступеня довіри до професійного судження аудитора. Втім, у випадку, якщо стандарти не базуються на вимогах зацікавлених користувачів, такий підхід дозволяє лише спростити контроль за наданням послуг, але не дозволяє отримати суспільству в цілому та кожному конкретному замовнику того рівня якості, на який вони спрямували свої очікування. Водночас замовники виступають індикатором рівня задоволення суспільних інтересів до якості професійних аудиторів. Як підкреслено в праці «Аудит Монтгомері», професія аудитора пов'язана із суспільними зобов'язаннями, які виходять за межі послуг, що надаються конкретному клієнту. Це свідчить про суспільну користь, яка є набагато глибшою за місцеві (локальні) інтереси аудиторів. Часто позиції, які публічно відстоює в певних питаннях аудитор, суперечать інтересам одного або більше клієнтів, але професіонали повинні ставити інтереси суспільства вище за власні або інтереси конкретного клієнта. Отже, аудитори повинні визнавати свою професійну відповідальність перед суспільством в цілому [2].

Не дивлячись на суперечливість інтересів сторін аудиту, вони одночасно є взаємопов'язаними. Між аудитором та замовником існує зв'язок, що зумовлюється фінансовим інтересом аудитора та зацікавленістю замовника у позитивному висновку. Зв'язок між аудитором і третіми сторонами (користувачами аудиторського висновку) опосередковується відповідальністю аудитора перед суспільством та можливими втратами користувачів внаслідок прийняття неефективних інвестиційних рішень.

Зацікавленими у якісному підтвердженні достовірності фінансової звітності можуть бути не тільки інвестори. З урахуванням суспільних груп користувачів інформації, що представлена у фінансовій звітності, інтереси користувачів можна подати наступним чином (рис.1).

Проблема якості фінансової звітності та її підтвердження є ключовим фактором довіри користувачів інформації до керівництва підприємств та аудиторів. Кожен користувач має намір отримати достовірну інформацію про фінансову звітність, її господарську діяльність, функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю підприємства [6].

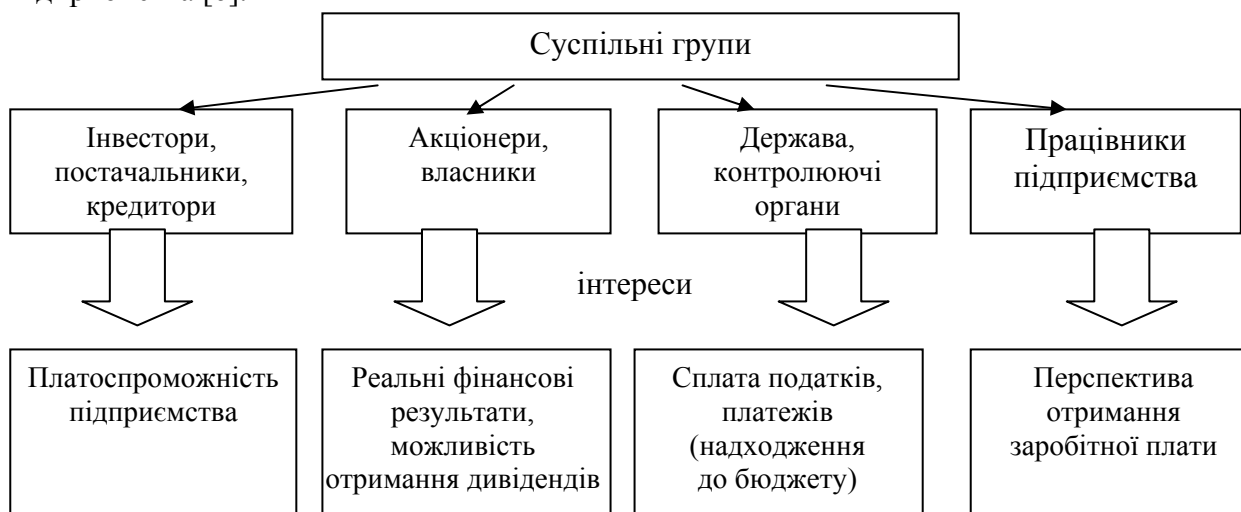


Рис.1. Користувачі фінансової інформації та їх інтереси

На сьогодні рівень якості вітчизняних аудиторських послуг є дещо низьким, порівняно із світовими стандартами. Основними негативними явищами у даній сфері є викривлення результатів аудиторської перевірки суб'єктів господарювання, що не підлягають обов'язковому аудиту шляхом корупційного стимулювання, а також неналежна регламентація аудиторської діяльності законодавчими та нормативно-правовими актами.

Система контролю якості аудиторських послуг в Україні формується Аудиторською палатою України й містить у собі регулярну звітність суб'єктів аудиторської діяльності; моніторинг із питань якості аудиторських послуг; додаткові процедури із забезпечення контролю якості та дисциплінарні заходи за наслідками контролю; інформування суспільства про функціонування галузі контролю якості аудиторських послуг в Україні [1].

Розглядаючи якість аудиторських послуг, доцільно враховувати рівні, на яких забезпечується якість аудиторських послуг (рис.2).

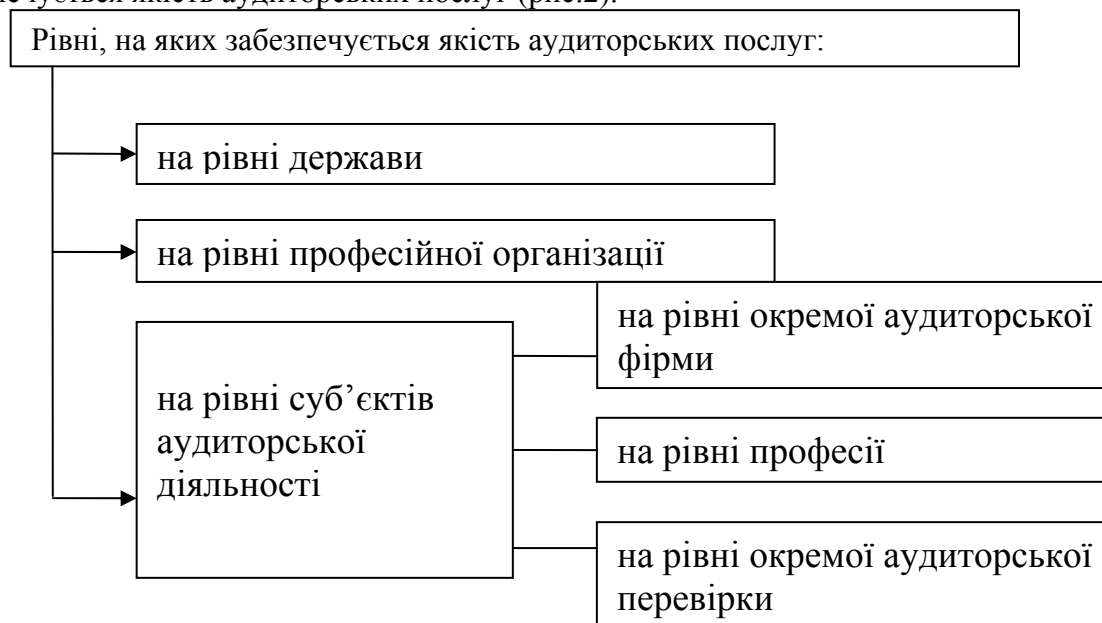


Рис. 2. Рівні забезпечення якості аудиторських послуг

Міжнародна практика аудиту засвідчує, що забезпечення якості аудиторських послуг можливе через запровадження нормативних вимог і внутрішніх стандартів та формування системи управління якістю в аудиторських фірмах.

Вбачаємо, також однією із умов забезпечення якості аудиторських послуг, є доцільність розробки національних стандартів щодо якості, реалізацію їх напрямків та елементів, введення методик якості аудиторських послуг та посилення контролю за сертифікацією аудиторів. За наведених обставин важливо пам'ятати про наявність певного конфлікту інтересів між власниками та найманим управлінським персоналом, між суб'єктом господарювання і суспільством, що не може не вплинути на аудитора. Тому у своїх дослідженнях Кондратева В. Є., Шевчук В. Р. зазначають, що система забезпечення якості аудиту є комплексом відповідних взаємопов'язаних елементів: кадрового потенціалу аудиторської фірми, автоматизованої інформаційної системи, діючої системи внутрішнього контролю якості аудиту, системи методології і внутрішньої стандартизації [4].

На нашу думку, категорія якості аудиторських послуг є залежною від рівня суспільних відносин та господарської практики країни. Тому підхід до якості аудиту через професійні організації вважаємо найбільш ефективним. При цьому критерії якості будуть визначатися членами професійних організацій, стаючи пріоритетними у конкурентній боротьбі на ринку професійних послуг.

Аналізуючи міжнародний досвід, відзначимо, що при забезпеченні якості аудиторської діяльності недостатньо обмежуватися процедурами контролю над виконавцями під час аудиту. Використані процедури контролю щодо якості повинні виявляти не тільки порушення, але й запобігати їм, визначати й усувати причини, сприяти постійному вдосконаленню методик і процедур роботи аудиторів.

У Положенні з національної практики контролю якості аудиторських послуг - 1 зазначено, що якісною визнається аудиторська послуга, яка надається аудиторськими фірмами з дотриманням професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність та задовільняє потреби користувачів [5].

Підсумовуючи відзначимо, що в Україні аудиторська діяльність включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне здійснення аудиторських перевірок та надання інших аудиторських послуг.

Крім того професія аудитора є саморегульованою, а це означає, що держава встановлює лише вимогу здійснення аудиту, а методику його проведення визначають професійні організації у стандартних положеннях, нормативах. Відтак встановлені основні чинники, що впливають на якість аудиторських послуг дають нам можливість стверджувати, що контроль якості забезпечує координацію роботи кадрового потенціалу, ключових підрозділів аудиторської фірми, тому важливо, щоб функція контролю якості була організована ефективно, економічно й охоплювала діяльність фірми на всіх рівнях управління, забезпечуючи інституту аудиту належне місце у суспільній діяльності.

Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. №3125 (зі змінами та доповненнями) [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12.;](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3125-12.)
2. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш; Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
3. Бондар В.П. Якість аудиту та фактори її підвищення // Вісник ЖДТУ. – 2008 – № 4 (46). – С. 22–27.
4. Кондратева В. Є., Шевчук В. Р. Організаційні аспекти впровадження аудиторськими фірмами та аудиторами систем контролю якості аудиторських послуг//http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca/Ekon/2009_30/16.pdf
5. Про затвердження Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг»: Положення № 182/4 від 27 вересня 2007 року зі змінами та доповненнями// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=vr2_4230-07.
6. Редько О.Ю., Редько К.О. Деякі методологічні аспекти суттєвості в аудиті звітності господарських товариств. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво № 4, 2002. Міжнародна науково-практична конференція “Держава та регіони”, “Актуальні проблеми теорії та практики аудиту в Україні” 25-26.04.2002. – 286 с.

Gedz M.Y.

Doctor of Science in Economics, Associate Professor
Cherkasy educational-scientific Institute of the Banking University, Ukraine

MODERN ASPECTS OF AUDITING CLASSIFICATION BY OBJECTS

The article research analyzes auditing classification by objects both in Ukrainian and international practice. Based on international practice, International Standards on Auditing IFAC, and Ukrainian legislation, key audit objects have been determined and audit itself has been classified by objects.

Keywords: *audit, auditing classification, auditing objects.*

Audit in Ukraine has passed the formation stage in a relatively short period. However, questions about the substance of auditing and its objects have not been fully answered. These questions lead to controversy about auditing classification among scientists. A number of unsolved problems slow down the development of scientifically justified audit methodologies.

Research and analysis of international and Ukrainian specialized economic audit literature, Ukrainian legislation and regulation, indicate the ambiguity in views of different experts on classification by objects. Thus, Adams R. [1, c. 24-27] highlights financial statements audit and ecology audit, Robertson Jack C. [2, c. 6] – financial and managerial, Arenc E.A., Lobbek J.K. [3, c. 11-16] – financial, operational, functional, organizational and special, authors of Montgomery's Auditing [4, c. 38-41] – financial and operational, Zubilevych S.Y., Holov S.F. [5, c. 19-23] – financial statements, operational and compliance, Honcharuk Y.A., Rudnytskyi B.S. [6, c. 29-32] – financial statements, managerial, compliance and ecology, Ukrainian legislation and regulation acts classify as financial statements, energy, ecology, technical etc [7,8,9,10].

The reason for different views among different experts on classification of auditing by objects is different because of various approaches to grouping of auditing objects and terminology inconsistencies with regards to functionality of auditing types. For example, American scientist Robertson Jack C. classifies financial statements and other financial information as a financial auditing, and auditing of other information, including internal audit, as managerial auditing. At the same time the authors of Montgomery's Auditing, Arenc E.A. and Lobbek J.K., understand operational auditing in the similar way as Robertson Jack C. understands managerial auditing, but in addition they also subdivide it into functional, organization and special. Adams R. in his work “Audit Framework” characterizes English auditing practice and emphasizes the importance of financial statements auditing as a cornerstone in historical context for the term “audit” in its modern meaning.

When classifying the types of audit western researches tend to follow the fundamental principle in western world of prevalence of substance over form. In their classifications of auditing the key factor is a functional purpose (goal) of one or another type of audit.

The reasons for substantial differences in views on types of auditing by objects among Ukrainian researches and practical auditors can be explained by ambiguity in perspectives on objects of auditing itself, lack of their grouping, terminology inconsistencies and inappropriate translation of English terms, which are usually translated word by word keeping the linguistic aspects but losing the substance.

The aim of the following article is to study auditing classifications by western and Ukrainian researches, theoretical justification and development of auditing classification by objects.

Based on Mautz R.K. and Sharaf H.A. (1961) statements and further theoretical and methodological researches, the object and methodology of audit has been substantiated.

The object of auditing is financial and non-financial information created during business entities operation.

The object of auditing can be subdivided into: individual accounts, financial statements, financial indicators; economic indicators; physical and other characteristics; systems and processes; behaviour.

Methodology in general is a study of methods to understand the object. Methodology consists of individual methods, methodology techniques and methodology approaches.

Methodology techniques in auditing are grouped into methodology procedures: 1) Risk assessment; 2) Evaluation of internal control efficiency; 3) Substantive procedures.

Methodology approaches in auditing is a scientifically substantiated mechanism of application of procedures and techniques to achieve the aim of research for a given auditing object. The selected methodology influences assurance engagement tasks carried out by auditor – reasonable assurance engagement and limited assurance engagement [11].

Thus, in order to be sure that the given task is an auditing task, one should have a certain level of confidence about the object of research. Audit is reasonable confidence about the object of study, while review is a limited confidence. Reasonable confidence can be achieved with a methodology, which takes into account procedures compliant with International Standards on Auditing IFAC, and corresponding relevant ethical requirements. The object of auditing can be both financial statements and other financial or non-financial information. The essential thing is not the object but a reasonable assurance level about the object.

Summarizing the above, it is possible to formulate two main requirements for audit classification by objects: 1) It should be substantiated on scientific and methodological basis 2) The classification should correspond to current practical development level of audit and it should streamline audit in the foreseeable future.

Given the above requirements we give our own classification of auditing by object (Tab. 1).

The given auditing types can be further sub classified if needed (second level classification), to cater for specific objects of research. For example, financial audit: financial statements audit, compliance audit; managerial audit: operational audit, administrative audit; technology: ecology, technical etc.

Table 1

Classification of Auditing by Object

Types of Auditing	Objects of research
Financial	Financial and other economic indicators provided in accounting registers and all other business entities reports. Information analyzed can be recognition, assessment, presentation and disclosure, compliance, liquidity, stability, productivity, efficiency etc.
Managerial	Systems and processes of internal control, information technologies, corporate management, human resource management etc. Information analyzed can be assertions about efficiency and/or compliance.
Technology	Physical and other characteristics of equipment, technology processes and systems, environment (power, energy consumption, toxicity, pollution). Information analyzed can be documented measurements and assertions about efficiency and/or compliance.

Auditing classification by objects will reinforce terminology alignment and correspondence of types of auditing and their substance.

References:

1. Adams R., Audit Framework, YUNITI, Moskva 1995.
2. Robertson Jack C., Auditing, KPMG, Moskva 1993.
3. Arenc E.A., Lobbek J.K., Auditing, Finansy i Statystyka, Moskva 1995.
4. Montgomery's Auditing /Philip L. DeFliese, Henry R. Jaenicke, Vincent M. O'reilly, Murray B. Hirsch, YUNITI, Moskva 1997.
5. Zubilevych S.Y., Holov S.F., Audit Framework, Dilova Ukraina, Kyiv 1996.
6. Honcharuk Y.A., Rudnytskyi B.S., Auditing, Svit, Lviv 2002.
7. The Law of Ukraine "On Auditing", 14.09.2006. № 140-V.
8. The Law of Ukraine "On environmental audit", 24.06.2004 p. № 1862-IV.
9. The Law of Ukraine "On Energy saving", 01.07.1994 p. № 74/94.
10. Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine "On budget policy guidelines for 2007", 27.07.2006 p. № 42-V.
11. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements, Volume I and II, 2013 Edition – International Federation of Accountants 529 Fifth Avenue, 6 th Floor, New York, New York 10017 USA.

Kalabukhova S.V.

PhD, Associate Professor

Kuzminska O.E.

PhD, Associate Professor

Abesinova O.K.

PhD

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

FOREIGN APPROACHES TO RATIOS CLASSIFICATION FOR FINANCIAL STATEMENTS ANALYSIS

Калабухова С.В.

к.е.н., доцент

Кузьмінська О.Е.

к.е.н., доцент

Абесінова О.К.

к.е.н.

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана, Україна

ЗАРУБІЖНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ КОЕФІЦІЄНТІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

In this article the foreign experience in selecting of financial ratios for financial statement analysis has been summarized. To apply an integrated approach to financial ratio analysis has been suggested.

Keywords: *financial ratio analysis, the traditional approach, inductive approach, deductive approach, confirmatory approach, integrated approach*

В статті узагальнено зарубіжний досвід відбору фінансових коефіцієнтів для проведення аналізу фінансової звітності суб'єктів господарювання. Запропоновано застосовувати інтегрований підхід до коефіцієнтного аналізу фінансової звітності суб'єктів господарської діяльності.

Ключові слова: *коефіцієнтний аналіз фінансової звітності, традиційний підхід, індуктивний підхід, дедуктивний підхід, конфірматорний підхід, інтегрований підхід*

Аналіз фінансової звітності (Financial Statement Analysis (FSA)) дозволяє визначити фінансові сильні і слабкі сторони організації шляхом встановлення взаємозв'язків між статтями балансу і звіту про фінансові результати. Результати аналізу фінансової звітності повідомляються вищому керівництву і раді директорів, що використовують цю інформацію в якості вхідних даних в процесі прийняття рішень. Результати аналізу фінансової звітності також використовуються зовнішніми сторонами, такими як інвестори і наглядові органи, щоб розібратися в діяльності організацій.

Історія аналізу фінансової звітності датується кінцем минулого століття (Horrigan, 1968). Двома найбільш поширеними видами аналізу фінансової звітності є: горизонтальний і вертикальний аналіз (Horizontal & Vertical analysis) та коефіцієнтний аналіз (Ratio analysis).

Фінансові коефіцієнти відіграють значну роль у прогнозуванні масштабів діяльності та уможливають припущення щодо безперервності діяльності суб'єктів господарювання. Серед вітчизняних науковців та практиків у сфері аналізу фінансової звітності центральним питанням є вибір оптимальної сукупності фінансових коефіцієнтів, що найповніше розкривають інформацію про перспективи розвитку господарської діяльності суб'єкта господарювання.

В зарубіжній теорії та практиці виокремлюють чотири основних підходи до класифікації коефіцієнтів для проведення аналізу фінансової звітності [1]:

1. Підхід, заснований на практичному емпіризмі (Pragmatical Empiricism - термін придумано засновником коефіцієнтного аналізу фінансової звітності Horrigan [2]).

2. Дедуктивний підхід (Deductive Approach), що ґрунтується на трьохфакторній моделі du Pont.

3. Індуктивний підхід (Inductive Approach), орієнтований на узагальнені статистичні середньогалузеві фінансові коефіцієнти.

4. Конфірматорний підхід (Confirmatory Approach), що вимагає підтвердження кореляції фінансових коефіцієнтів та уможливорює пошук латентних факторів впливу на результати господарської діяльності.

Охарактеризуємо ці підходи детальніше.

Підхід, заснований на практичному емпіризмі, наведено в підручниках Weston and Brigham (1972), Lev (1974), Foster (1978, 1986), Tamari (1978), Morley (1984), Bernstein (1989), White, Sondhi and Fried (1994), Brealey and Myers (1988, Ch. 27), а також в розділах довідників, складених такими вченими як Beaver (1977), і Holmes і Sugden (1990, Ch 24). Підхід, заснований на практичному емпіризмі представляє собою суб'єктивну класифікацію фінансових коефіцієнтів, що ґрунтується на особистому практичному досвіді дослідників у сфері проведення аналізу кредитоспроможності позичальників.

У найзагальніших рисах представники практичного емпіризму виокремлюють три класи фінансових коефіцієнтів для аналізу кредитоспроможності позичальників: коефіцієнти рентабельності, коефіцієнти довгострокової платоспроможності (тобто фінансової стійкості, що характеризують структуру капіталу) і коефіцієнти короткострокової платоспроможності (ліквідності). У праці представника практичного емпіризму Lev (1974) [3] представлено класифікацію фінансових коефіцієнтів за чотирма класифікаційними ознаками, що стали традиційними у сфері аналізу фінансової звітності: коефіцієнти рентабельності (profitability ratios), коефіцієнти ліквідності (liquidity ratios), коефіцієнти фінансової стійкості (Financial leverage (long-term solvency) ratios), коефіцієнти ділової активності (activity (efficiency) ratios).

Зауважимо, що в Україні при проведенні аналізу кредитоспроможності позичальника Положенням про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями від 25.01.2012 № 23 визначається, що банк здійснює оцінку фінансового стану юридичної особи (крім банку), якій надано кредит, шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи, що розраховується із застосуванням багатофакторної дискримінантної моделі. При цьому модель розрахунку інтегрального показника боржника - юридичної особи обирається залежно від виду його економічної діяльності. Перелік фінансових коефіцієнтів, що використовуються для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства включає 10 показників, які пропонуємо об'єднати в 4 класи (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація фінансових коефіцієнтів, що розраховуються українськими банками для оцінки фінансового стану юридичної особи (крім банку), якій надано кредит

<i>Номер класу</i>	<i>Основа класифікації</i>	<i>Члени класифікації</i>
Клас 1.	Коефіцієнти ліквідності	K ₁ – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня), K ₂ – проміжний коефіцієнт покриття
Клас 2.	Коефіцієнти фінансової стійкості	K ₃ – коефіцієнт фінансової незалежності, K ₄ – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом
Клас 3.	Коефіцієнти рентабельності	K ₅ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу, K ₆ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ), K ₇ – коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА), K ₈ – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком,
Клас 4.	Коефіцієнти ділової активності (оборотності, ефективності)	K ₉ – коефіцієнт оборотності оборотних активів, K ₁₀ – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за фінансовими результатами від звичайної діяльності.

Дедуктивний підхід до класифікації коефіцієнтів аналізу фінансової звітності ґрунтується на дедуктивному методі пізнання, за допомогою якого на основі загального логічним шляхом із необхідністю виводиться нове знання про окреме, тобто відбувається сходження від загального до одиничного. Розщеплювання загальних ключових показників

господарської діяльності на фактори (множники), їх складові, дозволяє визначити і дати порівняльну характеристику основних причин, що вплинули на зміну того чи іншого показника і визначити темпи економічного зростання підприємства.

В зарубіжній практиці дедуктивний підхід до класифікації коефіцієнтів аналізу фінансової звітності сходить до загальних положень системи трикутника du Pont та факторного аналізу ключового фінансового коефіцієнту рентабельності власного капіталу (Return on Equity – ROE), розробленого у 1919 році. Система фінансового аналізу Дюпон (The DuPont System of Analysis) у першу чергу досліджує здатність підприємства ефективно генерувати прибуток, реінвестувати його, нарощувати обороти.

Рівняння Дюпон є детермінованим факторним аналізом, що дозволяє визначити, за рахунок яких чинників відбувалася зміна рентабельності власного капіталу (іншими словами, зміна норми прибутку на авансований капітал). У основі мультиплікативної факторної моделі у вигляді деревовидної структури лежить коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE) як співвідношення чистого прибутку Net Income (Net Profit) до середньорічної вартості власного капіталу (Average Equity), а ознаки - характеризують фактори виробничої та фінансової діяльності підприємства.

Фактори, що впливають на ROE дробляться з метою з'ясування: які чинники значніше впливають на рентабельність власного капіталу. Основні три фактори рівняння Дюпон (формула 1): операційна рентабельність Net Profit Margin (NPM) – визначається як відношення чистого прибутку Net Profit до чистого доходу Net Sales (Revenue); оборотність активів Total Asset Turnover (TAT) - вимірюється як відношення чистого доходу Net Sales (Revenue) до середньорічної вартості активів (Average Assets); мультиплікатор фінансового левериджу (Equity Multiplier (EM) = [Average Assets] / [Average Equity], що у вітчизняній практиці характеризується як коефіцієнт фінансової залежності.

$$ROE = NPM \times TAT \times EM \quad (1)$$

Варто зауважити, що у більш пізніх дослідженнях стосовно дедуктивного підходу, зокрема у праці Courtis (1978) [4], наводиться схема деревовидної структури розкладання на множники коефіцієнта рентабельності власного капіталу (ROE), що включає 79 фінансових коефіцієнтів, які були віднайдені цим автором при огляді фахових публікацій та систематизовані на основі теоретичного встановлення функціонального причинно-наслідкового взаємозв'язку між коефіцієнтами. Доречним буде додати, що у праці Courtis (1978) також презентується піраміда фінансових коефіцієнтів, що ґрунтується на змішуванні підходу емпіричного досвіду, дедуктивного підходу, а також підходу у частині візуалізації приблизних середньогалузевих показників господарської діяльності.

Індуктивний підхід до класифікації коефіцієнтів аналізу фінансової звітності ґрунтується на індуктивному методі пізнання, з допомогою якого на підставі знання властивостей, зв'язків чи відношень окремих предметів роблять висновок про наявність цих властивостей (зв'язків чи відношень) усіх предметів чи явищ відповідної предметної сфери. В зарубіжній практиці акцент на окремих статистичних середньогалузевих показниках, розрахованих за даними фінансових звітів, для отримання узагальненого висновку про господарську діяльність окремого суб'єкта господарювання характерний для індуктивного підходу до класифікації фінансових коефіцієнтів. Центральним у цьому підході є емпіричні, а не теоретичні основи угруповання фінансових коефіцієнтів.

Основи класифікації коефіцієнтів аналізу фінансової звітності, засновані на емпіричних даних фінансових звітів підприємств однієї галузі закладені у праці Pinches, Mingo and Caruthers (1973) [5]. Ці автори застосували статистичний кореляційний факторний аналіз та прологарифмували 51 відомий фінансовий коефіцієнт, що розраховуються за показниками фінансових звітів. Вибіркова сукупність включала фінансові коефіцієнти 221 підприємства у кожних чотирьох кварталах протягом шести років (у 24-рх звітних періодах). В загальній дисперсії з 51-го фінансового коефіцієнту, вони ідентифікували сім груп емпіричних коефіцієнтів, що мали кореляційний зв'язок на 78-92% (залежно від року): коефіцієнти, що пов'язані з рентабельністю інвестицій (Return on Investment); коефіцієнти,

Таблиця 2

Основні зарубіжні підходи до класифікації коефіцієнтів аналізу фінансової звітності

Підхід	Класифікаційні групи	Інструментарій аналізу
Традиційний – «прагматичний емпіризм»	<u>4 групи:</u> 1) коефіцієнти рентабельності (Profitability Ratios); 2) коефіцієнти ліквідності (Liquidity Ratios), 3) коефіцієнти фінансової стійкості (Long-term Solvency Ratios), 4) коефіцієнти ділової активності (Activity (efficiency) Ratios)	Застосовуються відносні величини. Традиційний фінансовий коефіцієнт має форму співвідношення X/Y, де X та Y є цифрами, що отримані з фінансової звітності. Суть аналізу полягає у порівнянні з теоретично встановленими оптимальними значеннями фінансових коефіцієнтів кредитоспроможності. Рішення приймаються на основі відповідності оптимальному значенню
Дедуктивний	<u>4 групи:</u> 1) коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Return on Equity - ROE) - P ; 2) коефіцієнт операційної рентабельності (Net Profit Margin - NPM) – Φ_1 ; 3) коефіцієнт оборотності активів (Total Asset Turnover - TAT) – Φ_2 ; 4) мультиплікатор фінансового левериджу (коефіцієнт фінансової залежності) (Equity Multiplier - EM) – Φ_3	Застосовується факторний аналіз. Моделюється детермінована 3-х факторна мультиплікативна система: $P = \Phi_1 \times \Phi_2 \times \Phi_3$ Суть аналізу полягає у вимірі впливу факторів на зміну результативного показника ROE. Рішення про можливість підприємства генерувати прибуток, реінвестувати його, нарощувати оберти приймається на основі сходження від розрахунку загального коефіцієнту рентабельності власного капіталу до розрахунку окремих коефіцієнтів, що впливають на нього та характеризують операційну та фінансову діяльність
Індуктивний	<u>7 груп:</u> 1) коефіцієнти, що пов'язані з рентабельністю інвестицій (Return on Investment) - Φ_1 ; 2) коефіцієнти, що пов'язані з капіталомісткістю (Capital intensiveness) – Φ_2 ; 3) коефіцієнти, що пов'язані з матеріаломісткістю (Inventory intensiveness) – Φ_3 ; 4) коефіцієнти, що пов'язані з фінансовим важелем (Financial leverage) – Φ_4 ; 5) коефіцієнти, що пов'язані з дебіторською заборгованістю (receivables intensiveness) – Φ_5 ; 6) коефіцієнти, що пов'язані з короткостроковою ліквідністю (short-term liquidity) – Φ_6 ; 7) коефіцієнти, що пов'язані з грошовою позицією (cash position) – Φ_7	Застосовується факторний аналіз. Моделюється стохастична 7-ми факторна кореляційна система. Будується рівняння множинної регресії: $P = a_0 + a_1\Phi_1 + a_2\Phi_2 + a_3\Phi_3 + a_4\Phi_4 + a_5\Phi_5 + a_6\Phi_6 + a_7\Phi_7$ Суть аналізу полягає у прогнозуванні очікуваних значень господарської діяльності економічного суб'єкта (P) за допомогою коефіцієнтів рівняння множинної регресії, що показують ступінь середньої зміни результативного показника при зміні відповідного фактору на 1-цю. Узагальнення інформації про масштаби господарської діяльності та припущення щодо безперервності діяльності суб'єкта господарювання здійснюється на основі порівняння значень з сімома приблизними середньогалузевими фінансовими коефіцієнтами
Конфірматорний	<u>«Дерево класифікації»</u> з 79 фінансових коефіцієнтів, побудоване на основі розкладання на множники складових рівняння DuPont з використанням дедуктивного методу	Застосовується конфірматорний факторний аналіз, який складається з етапів: 1. Теоретичне структурне моделювання взаємозв'язків між факторами. 2. Побудова кореляційної матриці емпіричних даних. 3. Узгодження емпіричних даних та структурної моделі. 4. Визначення впливу латентних (прихованих) факторів
Підхід, що пропонуємо		
Інтегрований	4 групи традиційних коефіцієнтів (підхід «прагматичного емпіризму») + «Дерево коефіцієнтів», побудоване на основі розкладання на множники складових рівняння DuPont (дедуктивний та конфірматорний підходи) + 7 груп узагальнюючих середньогалузевих емпіричних коефіцієнтів (індуктивний підхід)	Порівняння з оптимальними значеннями відносних величин інтенсивності + детермінований факторний аналіз за мультиплікативними моделями + стохастичний факторний аналіз за множинною кореляцією + Порівняння з середньогалузевими показниками

що пов'язані з капіталомісткістю (Capital intensiveness); коефіцієнти, що пов'язані з матеріаломісткістю (Inventory intensiveness); коефіцієнти, що пов'язані з фінансовим важелем (Financial leverage); коефіцієнти, що пов'язані з дебіторською заборгованістю (receivables

intensiveness); коефіцієнти, що пов'язані з короткостроковою ліквідністю (short-term liquidity); коефіцієнти, що пов'язані з грошовою позицією (cash position).

Конфірматорний підхід вимагає практичного підтвердження теоретичних класифікацій коефіцієнтів аналізу фінансової звітності [1, 6]. Перші спроби такого практичного підтвердження помічені у праці Laurent (1979) [7], який розклав на множники основні типові компоненти 45-ти фінансових коефіцієнтів, розрахованих за один період (звітний рік) по вибірці з 63-х гонконгських компаній. Він порівняв свої результати з дедуктивною класифікацією Courtis (1978) і знайшов практичне підтвердження причинно-наслідковим взаємозв'язкам між фінансовими коефіцієнтами, що були теоретично структурованими на основі рівняння DuPont.

Pohlman and Hollinger (1981) [8] провели конфірматорний факторний аналіз на основі тестування попередніх схем класифікації коефіцієнтів, зокрема тієї, що вважається «традиційною» серед представників практичного емпіризму (зокрема, класифікацію Lev (1974)), а також класифікації, що ґрунтується на узагальненні середньогалузевих показників господарської діяльності підприємств за сімома факторними ознаками, розробленою Pinches, Eubank, Mingo and Caruthers (1975). Вони довели, що застосування при аналізі фінансової звітності дуже малої чисельності коефіцієнтів може бути небезпечним.

Узагальнення основних зарубіжних підходів до класифікації коефіцієнтів аналізу фінансової звітності представлено у табл.2. Підводячи ризик під вище сказаним, зауважимо, що розкладання на множники фінансових коефіцієнтів є частиною багатовимірного аналізування даних про економічні особливості фірм. Запропонований інтегрований підхід до класифікації коефіцієнтів аналізу фінансової звітності уможливило розкриття аналітичної інформації у трьох вимірах: для прийняття рішень щодо фінансової безпеки суб'єкта господарювання та його кредитоспроможності (на основі традиційного підходу «практичного емпіризму»); для прийняття рішень про стійкість економічного зростання та інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання (на основі дедуктивного та конфірматорного підходів); для ідентифікації ключових факторів успіху у галузі функціонування та розробки відповідної конкурентної стратегії (на основі індуктивного підходу).

Література:

1. Salmi T., Martikainen T.A. Review of the Theoretical and Empirical Basis of Financial Ratio Analysis // The Finnish Journal of Business Economics. – Finland, 1994. - №4. – pp.426-448.
2. Horrigan, J. O. Some Empirical Bases of Financial Ratio Analysis // The Accounting Review. – 1965. - Vol.40, №3. – pp. 558-568.
3. Lev, B. Financial Statement Analysis: a new approach. – New Jersey: Prentice-Hall, 1974. – 262 p.
4. Courtis, J.K. Modelling a financial ratios categoric framework // Journal of Business Finance and Accounting. – Lancaster, 1978. - №5/4. – pp.. 371-386.
5. Pinches, G.E., Eubank, A.A., Mingo, K.A., and Caruthers, J.K. The hierarchical classification of financial ratios // Journal of Business Research. – 1975. - № 3/4. – pp. 295-310.
6. Chen S., Olinsky A. An application of confirmatory factor analysis to the a priori classification of financial ratios // Advances in Business and Management Forecasting. - Amsterdam, 2006. – Vol. 4. – pp.57-76.
7. Laurent, C.R. Improving the efficiency and effectiveness of financial ratio analysis // Journal of Business Finance and Accounting. – Lancaster, 1979. - №6/3. – pp..401-413.
8. Pohlman, R.A., Hollinger, R.D. Information redundancy in sets of financial ratios // Journal of Business Finance and Accounting. – Lancaster, 1981. - № 8/4. – pp..511-528.

Pihosh V.A.

Ph.D., associate professor
Mukachevo State University, Ukraine

ADAPTATION PLAN ACCOUNTS TO NATIONAL BUDGET INSTITUTIONS OF ACCOUNTING

Пігош В.А.

к.е.н., доцент
Мукачівський державний університет, Україна

АДАПТАЦІЯ ПЛАНУ РАХУНКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ДО НАЦІОНАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

The article describes the changes of accounts of budget institutions in connection with the introduction of national regulations (standards) of accounting. The author worked assumptions change and the analysis of impacts on the plan accounts.

Keywords: chart of accounts, budget institutions, public sector.

У статті розглянуті зміни плану рахунків бюджетних установ у зв'язку з впровадженням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Автором опрацьовано зміни вихідних положень та проведено аналіз факторів впливу на зазначений план рахунків.

Ключові слова: план рахунків, бюджетні установи, державний сектор.

Визначений Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі [1] напрям удосконалення системи обліку, який полягає у розробленні та запровадженні єдиного Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, передбачає його гармонізацію та адаптацію до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у державному секторі.

Наказом Мініфіну «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 25.11.2014 № 1163 запроваджено з 01.01.2015 року дев'яти НП(с)БОДС: 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи», 123 «Запаси», 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», 127 «Зменшення корисності активів», 128 «Зобов'язання», 130 «Вплив змін валютних курсів»; 132 «Виплати працівникам»; 133 «Фінансові інвестиції» [2].

Також Наказом № 1163 внесені зміни до Плану рахунків бюджетних установ, затвердженого наказом Мініфіну від 26.06.2013 № 611, Порядку застосування Плану рахунків бюджетних установ, Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ [3].

Необхідно відмітити, що запровадження НП(с)БОДС спричинило появу змін у Плані рахунків, Порядку застосування Плану рахунків та Типовій кореспонденції. Адже внесення змін до цих ключових нормативних актів із бухгалтерського обліку має забезпечити дію НП(с)БОДС до набрання чинності новим Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженим наказом Мініфіну від 31.12.2013 № 1203 [4].

З упровадженням НП(с)БОДС у царині необоротних активів з'являються нові об'єкти обліку; змінюються підходи до формування первісної вартості необоротних активів, їх оцінка після визнання; уводиться операція з визначення результатів від втрати або відновлення корисності, та й загалом положення НП(с)БОДС багато в чому різняться з положеннями тих нормативів, що втратили чинність на 01.01.2015 року.

У зв'язку із запровадженням НП(с)БОДС, зокрема, НП(с)БОДС 121 та 122, кардинально змінилися правила формування первісної вартості об'єкта основних засобів та придбаного нематеріального активу [5].

Пунктом 5 розділу II НП(с)БОДС 121 визначено, що первісна вартість об'єкта основних засобів у разі придбання за плату складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків;
- витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів;
- витрати на транспортування, установку, монтаж основних засобів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

У зв'язку зі зміною правил формування первісної вартості необоротних активів змінюються і правила обліку придбання об'єктів основних засобів та нематеріальних активів.

Запроваджено рахунок 14 «Незавершені капітальні інвестиції в необоротні активи», який прийшов на зміну рахунку 14 «Незавершене капітальне будівництво».

Рахунок 14 «Незавершені капітальні інвестиції в необоротні активи» призначено для обліку капітальних інвестицій у будівництво, виготовлення (розробку), реконструкцію, модернізацію, придбання об'єктів необоротних матеріальних та нематеріальних активів, введення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулося.

Рахунок 14 має такі субрахунки: 141 «Капітальні інвестиції в основні засоби»; 142 «Капітальні інвестиції в інші необоротні матеріальні активи»; 143 «Капітальні інвестиції в нематеріальні активи».

Також відбулися зміни і в рахунку 40 «Фонд у необоротних активах». А саме, опис субрахунку 402 «Фонд у незавершеному капітальному будівництві» у складі рахунку 40 викладено в новій редакції. Субрахунок 402 «Фонд у незавершеному капітальному будівництві» призначений для обліку вкладень у капітальні інвестиції у сумі понесених витрат з придбання, виготовлення власними силами необоротних активів та за виконаними будівельно-монтажними роботами з капітального будівництва (виготовлення, створення), добудови, поліпшення (дообладнання, модернізація) об'єктів необоротних активів, які на дату балансу не введені в експлуатацію.

Саме цими змінами забезпечується приведення у відповідність до вимог НП(с)БОДС 121 та НП(с)БОДС 122 норм Порядку застосування Плану рахунків щодо формування первісної вартості придбаних необоротних активів на відповідних субрахунках рахунку 14 та їх оприбуткування [5].

Водночас термінологія, що застосовується у Плані рахунків, приведена у відповідність до термінології НП(с)БОДС та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора.

Зміна правил формування первісної вартості необоротних активів зумовила викладення у новій редакції окремих пунктів Типової кореспонденції.

Так суми, з яких формується вартість необоротних активів, накопичуватимуться на окремих субрахунках рахунку 14. Об'єкти визнаватимуть основними засобами, іншими необоротними матеріальними активами та нематеріальними активами і вводитимуть в експлуатацію за первісною вартістю, яку визначатимуть за даними бухгалтерського обліку про залишки сум на окремих субрахунках рахунку 14.

Абзацом першим пункту 5 розділу IV НП(с)БОДС 121 визначено, що вартість об'єкта основних засобів розподіляється протягом строку його корисного використання (експлуатації) шляхом нарахування амортизації на дату балансу [5].

У зв'язку з запровадженням механізму нарахування амортизації змінюються і правила обліку зносу (амортизації) необоротних активів. Тепер запроваджується рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», який прийшов на заміну рахунку 13 «Знос необоротних активів».

Рахунок 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» має такі субрахунки: 131 «Знос основних засобів»; 132 «Знос інших необоротних активів»; 133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів».

З огляду на введення в дію НП(с)БОДС, запроваджене нове правило щодо нарахування амортизації необоротних активів. А саме, на суму нарахованої амортизації збільшується не лише знос основних засобів та/або нематеріальних активів, а й витрати (п. 8 розд. IV НП(с)БОДС 121, 122) [5].

Тому клас 8 «Витрати» доповнено новим рахунком 84 «Витрати на амортизацію». Рахунок 84 має єдиний субрахунок 841 «Витрати на амортизацію необоротних активів». Його введено для обліку сум нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів, що використовуються в процесі організації та надання послуг, виготовлення продукції, виконання.

Зміна методологічних засад у перенесенні первісної вартості необоротних активів на витрати шляхом нарахування амортизації зумовила викладення у новій редакції Типову

кореспонденцію. Тож тепер знос (амортизація) необоротних активів нараховується через субрахунок 841 «Витрати на амортизацію необоротних активів».

Облік результатів переоцінки та втрат і відновлення корисності необоротних активів регламентують НП(с)БОДС 121, 122 і 133 (у частині довгострокових фінансових інвестицій) [5].

Одразу зазначимо, що методологія бухгалтерського обліку результатів переоцінки (дооцінки, уцінки) необоротних активів порівняно з Положенням №611 докорінно змінена.

Новації щодо обліку результатів переоцінки та втрат і відновлення корисності необоротних активів спричинили внесення змін до класу 4 «Власний капітал». Тепер запроваджується рахунок 44 «Капітал у дооцінках», яким замінено рахунок 44 «Результати переоцінок». Рахунок 44 «Капітал у дооцінках» має такі субрахунки: 441 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»; 442 «Інший капітал у дооцінках».

У НП(с)БОДС 123 «Запаси» з'являються нові об'єкти обліку запасів та змінюються підходи до формування первісної вартості запасів [5].

У пункті 2 розділу II НП(с)БОДС 123 зазначено, що для цілей бухгалтерського обліку запаси включають, зокрема: матеріальні цінності, що придбані (вироблені, отримані) та утримуються суб'єктом державного сектору з метою подальшого розподілу, передачі, продажу; активи, що становлять державні матеріальні резерви та запаси.

Таким чином склад об'єктів обліку запасів класу 2 «Запаси» розширено. У зв'язку із розширенням складу об'єктів обліку запасів призначення рахунків класу 2 «Запаси» доповнено описом нових об'єктів обліку, таких як матеріальні цінності та запаси. У класі 2 «Запаси» з'явився новий рахунок 26 «Запаси для розподілу, передачі, продажу».

Впроваджені зміни в структуру Плану рахунків бухгалтерського обліку враховує фактичний об'єктний склад бюджетного обліку та НП(С)БОДС, дає змогу забезпечувати реалізацію методу нарахування та принципу подвійного запису, з урахуванням положень НП(С)БОДС. Це допоможе сформувати дієве інформаційне забезпечення системи управління державним сектором економіки України.

Література:

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>
2. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 25.11.2014 р. № 1163. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1603-14>
3. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ: Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 р. № 611. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1214-13>
4. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 р. № 1203. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>
5. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>

Porokhnavets Ya.A.

Postgraduate

Ternopil National Economic University, Ukraine

ECOLOGIZATION OF ACCOUNTING SYSTEMS OF ENTERPRISES OF USES NATURAL RESOURCES

Порохнавець Я.А.

аспірант

Тернопільський національний економічний університет, Україна

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ОБЛІКОВИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВ-ПРИРОДОКОРИСТУВАЧІВ

The article says about the role and necessities of ecological accounting, that is considered on enterprises of uses natural recourses. Advantages and possibilities are exposed, that they are given by the ecologization of the accounting systems. The basic aspects of perfection of accounting are specified in industry of the use of natural resources.

Keywords: *ecological accounting, steady development, nature protection charges, ecological activity, the use of natural resources.*

В статті розглянуто роль та необхідність ведення екологічного обліку на підприємствах-природокористувачах. Розкрито переваги та можливості, що їх надає екологізація облікових систем. Конкретизовано основні аспекти вдосконалення бухгалтерського обліку в галузі використання природних ресурсів.

Ключові слова: *екологічний облік, сталий розвиток, природоохоронні витрати, екологічна діяльність, природокористування.*

В сучасних умовах розвитку економіки традиційні інструменти бухгалтерського обліку не надають вітчизняним керівникам можливості достовірно визначати з їх допомогою наскільки ефективними є екологічні стратегії, що проводяться підприємствами-природокористувачами і як економічна політика впливає на стан довкілля.

Зокрема, екологічні витрати – витрати, які необхідно здійснювати для підтримки усього комплексу природних ресурсів на тому рівні, що відповідає їх початковому стану, – як і раніше практично виключаються з обігу традиційних інструментів обліку.

Вирішальним поворотним пунктом стало проведення в 1992 р. Конференції Організації Об'єднаних Націй з питань навколишнього середовища і розвитку (зустрічі на найвищому рівні «Саміт Землі» в Ріо-де-Жанейро), на якій був прийнятий Порядок денний на ХХІ століття щодо забезпечення стійкого розвитку. Саме тут уперше була висунена концепція екологічного обліку як інструменту проведення послідовної політики в цій області.

Одним із базових елементів цього положення являється принцип посилення взаємозв'язку економіки та екології, формування єдиної еколого-економічної системи розвитку суспільства як системи повної та усебічної інтенсифікації, що забезпечуватиме безпечне екологічне стійке господарювання [1, с.5].

Законом України «Про охорону природного навколишнього середовища» відзначається, що перехід України на шлях стійкого розвитку визначає необхідність розробки нових механізмів управління природокористуванням. До таких механізмів належить економічний механізм природокористуванням, що представляє систему управління, спрямовану на забезпечення вимог екологічної безпеки суспільства, ефективне регулювання еколого-економічних взаємозв'язків та отримання максимальних прибутків при впровадженні природоохоронних заходів [2, с.3].

Система управління природоохоронними витратами включає екологічний облік, контроль, аудит і моніторинг господарської діяльності. Місце та значення екологічного обліку та контролю в процесі екологізації облікових систем зростає у зв'язку з переходом підприємств на екоефективний режим роботи, спрямований на зниження шкідливої дії на навколишнє природне середовище при одночасному підвищенні рентабельності виробництва. Екоефективність підприємства-природокористувача може бути оцінена та відображена тільки за допомогою ведення екологічного обліку, тобто надання точної та достовірної інформації щодо впливу господарської діяльності на довкілля.

Екологічний облік і контроль – науки, що динамічно розвиваються. Перший крок у сфері ведення екологічного обліку на рівні підприємств-природокористувачів був зроблений Міжурядовою робочою групою експертів з міжнародних стандартів обліку та звітності, якими було розроблено практичне роз'яснення для бухгалтерів щодо представлення екологічної інформації у фінансовій звітності.

Слід підкреслити, що термін «екологічний облік» різними авторами трактується по-різному. На національному рівні він тлумачиться як облік щодо фізичних запасів природних ресурсів, вартісної оцінки деградації навколишнього природного середовища і відповідних витрат на природоохоронні заходи. На рівні підприємств облік природоохоронної діяльності

може бути використаний у контексті методик управлінського обліку та фінансового обліку з метою подання зовнішньої звітності [3, с.196].

Конкретного визначення екологізації бухгалтерського обліку в спеціальній літературі не наведено. На нашу думку, до цього питання можна підійти з позицій характеристики бухгалтерського обліку як науки та її функції у сфері екології. Екологічний облік – це система, яка може використовуватися для виявлення, організації, регулювання і представлення даних та інформації про стан навколишнього середовища в натуральних і вартісних показниках. Екологічний облік ґрунтується на тих же принципах, що й усі системи обліку, відтак система екологічного обліку дає об'єктивну картину стану і динаміки природної спадщини, взаємодії між економікою і довкіллям, витрат на профілактичні заходи, охорону навколишнього середовища і відшкодування екологічного збитку.

Об'єднання питань екологізації облікових систем підприємств-природокористувачів дозволяє досягти наступних результатів:

- рахунки підприємств відбиватимуть взаємозв'язок підприємства та навколишнього середовища і демонструвати вплив витрат, пов'язаних з природоохороною діяльністю на фінансовий стан підприємства;
- інвестори матимуть в розпорядженні інформацію про витрати, пов'язані з охороною навколишнього середовища, що необхідно для прийняття інвестиційних рішень;
- менеджмент зможе виявляти та розподіляти природоохоронні витрати так, щоб продукція була правильно оцінена;
- підприємство-природокористувач може отримати вагому перевагу в конкурентній боротьбі за клієнтів, довівши, що товари, що ним випускаються, безпечніші з екологічної точки зору.

Таким чином, екологічний облік є чи не найважливішим інструментом реалізації концепції стійкого розвитку, тобто такого розвитку, який не знищує ресурси, необхідні для життя і розвитку майбутніх поколінь на Землі.

Очевидно, що ядром облікової інформації про природоохоронні витрати є дані бухгалтерського обліку. Але, на жаль, саме тут в найменшій мірі знаходять своє відображення результати природоохоронної діяльності та витрати на неї. Передусім це стосується поточних витрат. У переважній більшості випадків ці витрати повністю «розчиняються» в собівартості продукції. Тому облік їх ведеться в основному несистемно, за допомогою вибірок з первинних документів, даних оперативного обліку, статистичних розрахунків і експертних оцінок. Форму статистичної звітності «Звіт про екологічні збори та поточні витрати на охорону природи», де повинні бути відображені витрати (окремо по воді, повітрю, землі і т. д.), підприємство не в змозі обґрунтовано заповнити, оскільки основна частина поточних природоохоронних витрат не виділяється у відособлені статті бухгалтерського обліку і звітності. Таким чином, неможливість швидкого, прямого і достовірного обліку витрат і результатів природоохоронної діяльності знижує матеріальну відповідальність та зацікавленість колективів і окремих виконавців в охороні довкілля, робить практично неможливим застосування принципів екологізації облікових систем, а також унеможлиблює розрахунки економічної ефективності природоохоронної діяльності.

Відособлення в обліку екологічних витрат необхідне також для вирішення питань впорядкування розподілу їх між окремими видами виробів чи операцій. Нині екологічні витрати розподіляються разом з тими витратами, в яких вони приховані. Відповідно, у більшості випадків база розподілу не має ніякого економічно обґрунтованого зв'язку з цими витратами. Так, на практиці значна частина їх враховується в складі загальнопромислових витрат і розподіляється відповідно до середнього відсотку заробітної плати промислових працівників. Але ж витрати на природоохоронні заходи залежать від об'єму, токсичності і складності знешкодження відходів, що утворюються при виробництві тих або інших виробів, а не від трудомісткості останніх. В результаті повністю спотворюються пропорції, а це не

може негативно не позначитися на системі ціноутворення підприємства-природокористувача.

Складність введення екологізації процесу природокористування на підприємствах полягає у відсутності методичних розробок з цієї проблеми, в складності визначення ряду показників, що враховують стан і динаміку зміни компонентів природного середовища. На нашу думку, необхідною є розробка показників та норм природокористування, що відобразатимуть величину максимально допустимого антропогенного навантаження на екосистеми, визначення розміру природоохоронних витрат, необхідних для компенсації в повній мірі екологічного збитку та інші екологічні нормативи.

Слід зазначити, що скрутне фінансове становище багатьох українських підприємств-природокористувачів не повинно стримувати введення екологічного обліку.

Показники та дані, що їх надає екологізація облікових систем виступають в ролі важливого, корисного інструмента, що дозволяє оцінювати міру впливу виробничої діяльності підприємства на природне середовище. Проте не йдеться про введення принципово нової системи обліку соціально-економічного розвитку. З точки зору стійкого розвитку в обліковій системі недостатньо враховується екологічний чинник. У напрямі посилення обліку екологічного чинника цю систему і потрібно вдосконалювати. Усі показники соціально-економічного розвитку країни мають бути орієнтовані на забезпечення екологічної рівноваги.

Проте в Україні вся істотна інформація щодо природоохоронної діяльності підприємств-природокористувачів надається тільки в органи державної статистики, така звітність не підлягає обов'язковому аудиту і оприлюдненню і, отже, не отримує розповсюдження серед широкого кола зацікавлених користувачів. Що, в кінцевому результаті, не дозволяє користувачам визначити динаміку впливу екологічних проблем на фінансовий стан і результати діяльності підприємства, користувача природних ресурсів.

Література:

1. Декларація Ріо-де-Жанейро з питань навколишнього середовища і розвитку затверджена ООН від 14.06.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_455
2. Закон України «Про охорону природного навколишнього середовища» затверджений Верховною Радою УРСР від 25.06.1991 р. № 1264-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: від <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>
3. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку/ О.Вороновська// Галицький економічний вісник.- 2011. – №2(31). – С.195-200.
4. Замула І.В. Екологічні доходи та зобов'язання в системі бухгалтерського обліку/ І.В. Замула // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – №1(16). – С. 257-259.
5. Кирсанова Т.А. Экологический контроллинг: инструмент экоменеджмента [Текст]: монография/ Т.А. Кирсанова, Е.В. Кирсанов, В.А. Лукьянихин. – Сумы: Казацкий вал, 2004. – 222с.

Resler M.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Mukachevo State University, Ukraine

HUMAN CAPITAL: THE PROBLEMS OF ACCOUNTING IN RECOGNITION

Реслер М.В.

доктор економічних наук, професор
Мукачевський державний університет, Україна

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАННЯ В ОБЛІКУ

This article describes the process of accounting terminology unit of human capital and on the basis of his analysis made refinements and concluded that human capital can be considered as an object of accounting. An attempt to establish the mechanism of its relationship to the value of the enterprise as a whole. Outlined the need for the formation of a new accounting methodology that can objectively evaluate and take into account all the resources of the enterprise, which can be used for profit.

Key words: *human capital, accounting, cost, company*

У статті розглянуто термінологічний апарат процесу обліку людського капіталу і на основі його аналізу внесено уточнення та зроблено висновок, що людський капітал може розглядатися як об'єкт

бухгалтерського обліку. Зроблено спробу встановлення механізму його зв'язку із вартістю підприємства у цілому. Окреслено потребу у формуванні нової методології обліку, здатної об'єктивно оцінити та врахувати всі ресурси підприємства, які можуть бути використані з метою отримання прибутку.

Ключові слова: людський капітал, облік, вартість, підприємство

Поняття «людський капітал» набуває в даний час великого значення не лише для економістів-теоретиків, але й для окремих підприємств та економіки держави в цілому.

Різко зріс інтерес економічної науки до людських творчих здібностей, до шляхів їх становлення і розвитку. В більшості компаній починають надавати велике значення накопиченню людського капіталу, як найціннішого з усіх його видів. Одним зі способів накопичення людського капіталу є інвестування в людину, її здоров'я та освіту. Сьогодні вивчення проблем підвищення ефективності використання продуктивних сил людей, що реалізуються в сучасних умовах у формі людського капіталу, є не просто актуальним, а висувається в розряд першочергових завдань в структурі соціально-економічних дослідженнях.

Аналіз досліджень та публікацій. До цього часу залишаються дискусійними та не до кінця вивченими питання комплексного теоретичного осмислення суті і змісту поняття «людський капітал» в обліковому сенсі. У роботах українських вчених Н.В. Головай, Т.В. Давидюк, А.А. Колосюк, Н.М. Королюк, С.Ф. Легенчука, П.М. Майданевича, Л.М. Осмятченко, В.В. Сопко та інших учених досліджуються важливі теоретичні та методологічні проблеми бухгалтерського обліку людського капіталу.

Існує кілька визначень людського капіталу: вузьке, розширене і широке [1]. «Людський капітал», як соціально-економічна категорія формувалась поступово. І на першому етапі до складу людського капіталу включалися тільки інвестиції в спеціальну освіту. Іноді людський капітал у вузькому визначенні називають освітнім людським капіталом.

На другому етапі до складу людського капіталу поступово включили інвестиції у виховання, освіту, науку, в здоров'я людей, в інформаційне обслуговування, в культуру і мистецтво (рис.1).

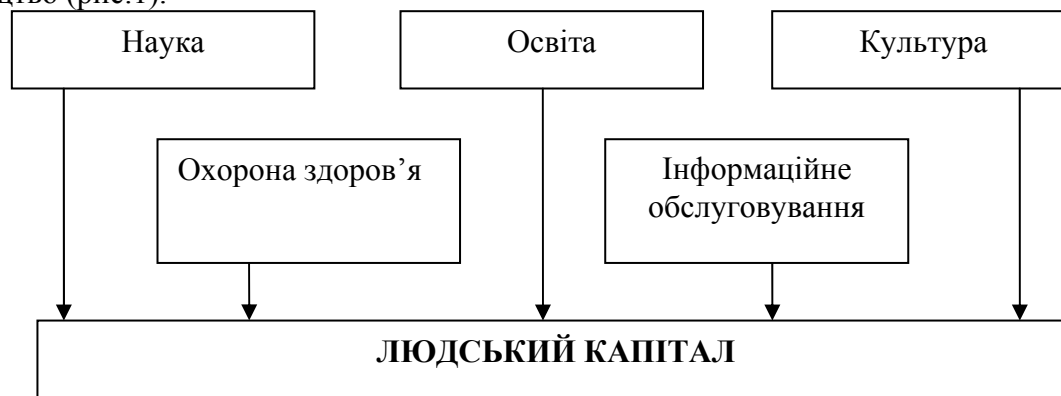


Рис. 1. Джерела накопичення людського капіталу

На третьому етапі розвитку соціально-економічної категорії людського капіталу були додані інвестиції в компоненти, щоб забезпечити безпеку людей, у підготовку ефективної еліти, у формування та розвиток громадянського суспільства, у підвищення ефективності інституціонального обслуговування людського капіталу, а також інвестиції в підвищення якості життя населення і в приплив капіталу ззовні в дану країну чи в регіон.

З вище наведеного випливає, що людський капітал - синтетична і складна соціально-економічна категорія на перетині різних дисциплін і наук: економіки, психології, соціології, інформатики, історії, медицини, педагогіки, філософії, політології та інших.

На всіх рівнях людського капіталу до його складу також включаються додаткові кваліфіковані трудові ресурси, якість життя, інструментарій та технології, що забезпечують реалізацію конкурентних переваг національного людського капіталу, його ефективне функціонування як інтенсивного фактора інноваційної діяльності та інтелектуальної праці і розвитку [2].

За традиційної та сучасної організації виробництва, будь-якої діяльності співвідношення між фізичним та інтелектуальним капіталом докорінно змінилося, в наукомістких галузях інтелектуальний капітал складає більше 80%. Такі зміни в першу чергу відбулися в наукових сферах діяльності, а потім і у виробничій сфері.

Науково-технічний прогрес став широко впроваджуватися в сферу бухгалтерського обліку, що призвело до широкого використання ІТ-технологій в галузях, які він обслуговує, і на цій основі технічний прогрес у матеріальному виробництві викликав відповідні процеси і в сфері бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу та контролю у двох основних напрямках:

- по-перше - розробка та впровадження структурованих планів рахунків, інструментів бухгалтерського, аудиторського та контрольного інжинірингу;

- по-друге - використання видів обліку, інтегрованих у систему обліку: фінансовий облік, управлінський облік, стратегічний облік, податкові розрахунки, оперативний облік, статистичний облік та соціальний облік.

Впровадження знань, отриманих у бухгалтерському обліку, проходило в першу чергу на базі розробки та реалізації патернів, моделей, комп'ютерних програм, біхевіористичних методів, інжинірингових механізмів і т. д.

Патерн дозволяє вирішити комплекс проблем, що включають теоретичне і методологічне обґрунтування, відповідний інструментарій, досліджувану проблему, контроль, аналіз, аудит [3].

У сучасних умовах метод моделювання одержав широке поширення в дослідженні а також і в обліку інтелектуальної власності.

Згідно з філософським енциклопедичним словником, моделювання - метод дослідження об'єктів пізнання на їх моделях, побудова та вивчення моделей реально існуючих предметів, явищ і конструйованих об'єктів для визначення або покращення їх характеристик, раціоналізації способів їх побудови, управління ними і тому подібне [4, с. 373].

Базова модель накопичення людського капіталу ґрунтується на раціональності економічної поведінки людини: передбачається, що при виборі якості і тривалості виду навчання особа орієнтована на максимізацію свого доходу протягом свого життя.

Однак базова модель оцінювання інвестицій в області людського капіталу підприємства не завжди відповідає цілям і задачам функціонування економічного суб'єкта, що формує свій людський капітал.

При дослідженні розвитку моделей бухгалтерського обліку М.М. Шигун дійшла висновку, що завершення розробки спеціальних методів формалізації у точних науках продовжилось активним поширенням фізико-математичного апарату в нових сферах знань, не винятком серед яких є бухгалтерський облік [5, с. 50]

Специфічною особливістю системи обліку є сполучення методів і прийомів бухгалтерського обліку з методами математичного моделювання.

Використання методологічного апарату ситуаційно-матричного моделювання дозволяє звести всю різноманітність процедур бухгалтерського обліку до компактних і зрозумілих інформаційно-технологічних образів, визначених у системі понять і операцій матричної алгебри. Отримана таким чином модель не залежить від особливостей планів рахунків та облікових систем. Тому ситуаційно-матричну модель бухгалтерського обліку можна вважати одним з найбільш ефективних інструментів вирішення проблем його реформування.

О.І. Кольвах вважає, що за допомогою мови бухгалтерських проводок була первісно сформована і продовжує видозмінюватися глобальна модель інформаційної технології двоїстих за своєю природою економічних відносин, відомих під назвою «бухгалтерський облік» [6].

Всі ці позиції привели до необхідності розробки і апробування генеральної моделі бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу (табл. 1).

Модель бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу

Блоки моделі Об'єкт обліку	Обліково-аналітичне забезпечення обліку	Модель інтелектуального капіталу	Патери інтелектуального капіталу	Фінансовий облік				Фінансовий облік	Аудит	Контроль	
				Структурований план рахунків	Облік формування інтелектуальної власності		Облік витрат обслуговування інтелектуальної власності				
					Традиційний облік	Міжнародна модель	Традиційний облік				Міжнародна модель
1. Структурний капітал (частково відображається у фінансовому обліку) 2. Споживчий капітал (у фінансовому обліку не відображається) 3. Людський капітал (у фінансовому обліку не відображається) 4. Гудвіл											

Отже, модель бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу розглядає об'єкти обліку (структурний, споживчий, людський капітал, гудвіл) з точки зору загальної побудови процесу дослідження даної проблеми, відображеної у вигляді блоків: обліково-аналітичне забезпечення; модель інтелектуального капіталу; патерн інтелектуального капіталу; комплекс визначальних проблем фінансового обліку (структурований план рахунків; традиційний фінансовий облік; міжнародна модель обліку), аудит, контроль.

В цілому вищезазначені підходи до відображення в обліку людського капіталу характерні для закордонних підприємств. На жаль, характерним для діяльності вітчизняних підприємств залишається застосування традиційної системи бухгалтерського обліку, що передбачає відображення нарахованої заробітної плати у вигляді затрат і не охоплює сформованого на підприємстві людського капіталу працівників.

Література:

1. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В. ; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М. : Машиностроение-1, Орел : Орел ГТУ, 2005. – 513 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордвина. – СПб. : Питер, 2009. – 848 с.: ил.
3. Thurow L. Investment in Human Capital. – Belmont, 1970.
4. Философский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
5. Шигун М.М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія: [монографія] / М.М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 632 с.
6. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия: модели и концептуальные решения. – Ростов-н/Д : СКНЦ ВШ, 1999.

Samborska-Muzychko I.O.

Graduate student of the Department of Credit and Budget Institutions Accounting and Economic Analysis Department,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

CUSTOMER TRUST INDEX AS AN INSTRUMENT OF STRATEGIC ANALYSIS

Самборська-Музичко Ю.О.

аспірант

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПОКАЗНИК ДОВІРИ КЛІЄНТІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ

In the article formed opinion competitiveness of the banking institutions. It was proposed to research the customers' confidence level as the main provider of bank's resources. A list of economic categories to analyze the index of trust clients are suggested in the article as well.

Keywords: *competitiveness, level of competitiveness, customer trust, confidence index*

У статті сформовано погляд на конкурентоспроможність банківської установи через призму рівня довіри клієнта, як головного постачальника ресурсів банку. Запропоновано перелік економічних категорій для оцінки рівня довіри клієнта банку.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, рівень конкурентоспроможності, довіра клієнта, показник довіри.*

Політична криза в країні, нестабільність економічних процесів, впровадження все нових та нових реформ, змушують банки України працювати в умовах підвищених ризиків. Така ситуація створює банківському сектору кризові умови функціонування. Все частіше банки визнаються банкрутами, а кількість тих, в які введена тимчасова адміністрація складає близько 15% усіх банків України. Часто, більшість таких випадків пов'язана з неадекватною оцінкою банками власного фінансового становища, а також надійності і стійкості їх основних клієнтів і партнерів по бізнесу. Особливим на сьогодні є конкурентний ринок банківських послуг в Україні, а тому більшість зарубіжних методик аналізу не можуть бути достатньо ефективними. Тому для українських банків в досить актуальним стає питання удосконалення і застосування власних ефективних методів аналізу фінансового стану банків, що відповідають умовам місцевого ринку.

Відомі зарубіжні та українські вчені присвятили власні дослідження питанню конкурентоспроможності банків: Гірченко Т. Д., Заруба Ю.О., Касьянов Н.В., Ткачук В. О., Тігіпко С.Л. Крім того, проблема аналізу конкурентоспроможності досліджувалися у роботах Савчука С.І., І Фоміна І., Медведєва М.В. та інших. Однак недостатньо уваги приділено саме важливості аналізу конкурентоспроможності з точки зору економічної вигоди від довіри клієнта певній банківській установі, як специфічної умови для формування ефективної банківської стратегії.

Дійсно, як стверджують дослідники проведення аналізу конкурентоспроможності банку необхідно виконати наступні кроки: оцінити стан і результати діяльності банку; порівняти стан і результати діяльності банку за аналізований період; проаналізувати конкурентів; сформувати (відредагувати) стратегію банку [1].

Основними показниками для проведення стратегічного аналізу виступають результати фінансової звітності. Крім того прийнято, також, аналізувати зовнішнє середовище у якому функціонує банківська установа. Але, також, необхідно пам'ятати, що постачальником капіталу банку у більшості виступає клієнт, купуючи послуги в установі. Тобто, конкурентоспроможність, як динамічна характеристика, формує розуміння якості функціонування установи в певному часовому проміжку. Вона є показником перспектив подальшого функціонування банку для споживача [2]. Саме тому, на мою думку, необхідно зосереджувати увагу також на показнику довіри клієнта банківській установі. Тобто, такі елементи, як активи чи капітал, як абсолютні показники, у сучасних умовах, вже не

виступають головними, але залишаються базовими складовими для аналізу рівня конкурентоспроможності банку.

Головним в аналізі конкурентоспроможності є можливість визначити вплив критерію довіри до банку споживачами, тобто рівень його «надійності», з точки зору клієнта. Саме клієнти, як джерело фінансового ресурсу може прийняти рішення, який з існуючих банків на даний момент та в найближчому майбутньому, на його думку, є «надійним» для збереження та примноження власних активів [3]. Іншими словами, споживач стане клієнтом саме того банку, якому довіряє, і вимірює клієнт цю довіру у грошовому еквіваленті. Тобто, сума на яку клієнт здійснить власні правовідносини з банком і будуть характеристикою його довіри до банку-партнера.

Зміст даного припущення полягає у тому, що споживач не просто здійснить одноразове придбання послуги банку, він в подальшому певний період часу (в довгостроковій перспективі) подовжить співпрацювати з банком, де об'єктом співпраці виступають фінансові активи, які виступають основною причиною вибору банку. Розрахунок аналітичних показників конкурентоспроможності банків можна вивчати будь-яку кількість разів, роблячи прогнози та корегування у стратегіях, але цифри не формують довіри клієнта до банку. Ці показники в більшій мірі лише можуть сформувати спеціалістам картину ефективності функціонування установи.

Важливо пам'ятати, що клієнт-позичальник не завжди буде звертати увагу на рівень надійності банку, а вкладник оцінить майбутні перспективи співробітництва. Але в обох випадках конкурентоспроможний банк має привертати до себе увагу обох клієнтів для розширення частки ринку споживачів. Саме тому, частка кредитно-депозитного ринку, що належить банку, а також темпи зростання цього показника можуть формувати критерій довіри клієнтів до установи банку, а отже бути основним для аналізу конкурентоспроможності установи.

Тобто, у сучасних умовах, на мою думку формулою конкурентоспроможності є співвідношення показників аналізу, побудови стратегії та «довіри» клієнта до банківської установи (рис. 1).

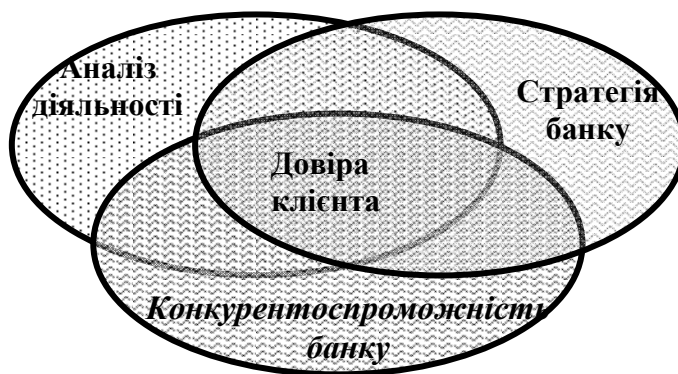


Рис. 1. Фактори формування показника конкурентоспроможності банку
[розробка автора]

Отже. Якщо банк несе власні кошти до банку, який на його думку є біль надійним та конкурентоспроможним, то це буде характеристикою рівня довіри клієнта до банку у фінансовому еквіваленті. А отже можна сформувати коефіцієнт довіри клієнта до банку (Kd). Він характеризує відношення загальної кількості грошових коштів клієнтів окремого банку до суми активів цього банку, тобто, показує частку клієнтських грошових коштів у його активах (формула 1).

$$Kd = \frac{C}{A}, \quad (1)$$

де C – загальна кількість грошових коштів клієнтів банку на рахунках;
A – розмір активів банку.

Окремо можливо провести аналіз за фізичними та юридичними особами, відповідно замінюючи чисельник на суму грошових коштів фізичних (юридичних) осіб. У такому випадку, це буде коефіцієнт довіри фізичних (юридичних) осіб клієнтів до банку.

Важливо пам'ятати, що дані показники характеризують лише довіру клієнтів досліджуваного банку до методів його роботи. Тому можна визначити яку середню суму грошових коштів клієнт довіряє власному банку (адже він – клієнт) може бути вкладником кількох банків). Відношення загальної суми грошових коштів до загальної кількості клієнтів банки – є **показником рівня фінансової довіри**. І він характеризує яку суму клієнт банку готовий довірити власному банку, клієнтом якого він є.

$$LD = \frac{C}{P} \quad (2),$$

де C – загальна кількість грошових коштів клієнтів в розпорядженні банку,

P – кількість клієнтів банку, що надали власні кошти у розпорядження.

Відповідно такий самий аналіз можливо проводити для фізичних та юридичних осіб окремо. Але як вже було зазначено, клієнт одного банку, одночасно може бути клієнтом й інших банків, тоді важливо визначити, яку суму грошей клієнт готовий довірити банку, у певних випадках, а саме при корегуванні стратегічної поведінки банку (**Показник перспективної довіри клієнта**). Для цього загальний показник доходу клієнтів (інформація береться з листків опитування у банку) ділимо на загальну суму клієнтів банку.

$$LDf = \frac{Cz}{P} \quad (3),$$

де Cz – сумарний показник середньорічного доходу клієнтів банку;

P – кількість клієнтів банку, що надали власні кошти у розпорядження.

Важливо зазначити, що даний показник є відносним та не може слугувати стовідсотковим фактором для формування стратегічних цілей у грошовому вимірі. Проте він може частково відобразити наявність можливості залучити більше грошових коштів власних клієнтів банку.

Але кожен з банків функціонує у банківській системі, а отже у конкурентній середі. Тому важливо визначити рівень довіри населення, але тої частини, що є клієнтами хоча б одного з банків (існуючих та потенційних клієнтів) до конкретного банку. Таким коефіцієнтом буде відношення показника загальної кількості вкладених грошових коштів клієнтів конкретного досліджуваного банку до загальної кількості грошових коштів клієнтів всієї банківської системи країни в якій функціонує банк (Загальний показник довіри клієнтів).

$$LDp = \frac{C}{Cb} \quad (4)$$

де C – загальна кількість грошових коштів клієнтів в розпорядженні банку,

Cb – загальна сума грошових коштів клієнтів банківської системи країни.

Відповідно дану формулу можливо використовувати для визначення показника окремо для фізичних та юридичних осіб.

Отже, стверджувати, що існує єдиний точний критерій аналізу конкурентоспроможності є недоцільним. Адже такий показник має містити в собі цілий ряд характеристик. Для здійснення аналізу конкурентоспроможності, менеджмент займається збором інформації (як стосовно власної установи, так і по конкурентам). аналіз наявної інформації і тієї, що знаходить в процесі надходження та оновлення впливає на формування та корегування стратегії банку. Важливо пам'ятати, що стратегічний аналіз, в тому числі і конкурентної позиції банку, зосереджується на комплексному дослідженні факторів, які банк може використати для свого розвитку в довготривалій перспективі. Тому не слід відкидати і вплив широкого переліку факторів на формування стратегії банку. Але показники довіри клієнта до банку є характеристикою розміру фінансових вливань, що здійснюються клієнтами банку. А тому. Використання в аналізі визначених показників надасть більш

грунтовну та все сторонню характеристику конкурентоспроможності банківської установи, що аналізується.

Литература:

1. Жарковская Е.П. Банковское дело, учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Финансы и кредит" / Е.П. Жарковская. - 7-е изд; испр. и доп. - М.: Издательство "Омега-Л", 2010. - 479с.
2. Колесов П. Ф. Модель оценки конкурентоспособности коммерческого банка [Текст] / П. Ф. Колесов // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 77-81.
3. Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // Социологический журнал. 1999. № 1/2. С. 171–181.

Tyutyunnyk Y.M.,
Ph.D., Associate Professor,
Dorohan-Pysarenko L.O.,
Ph.D., Associate Professor,
Tyutyunnyk S.V.
Ph.D., Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy, Ukraine

GENERALIZATION OF METHODOLOGICAL DIRECTIONS OF EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES

Тютюнник Ю.М.,
к.е.н., доцент,
Дорогань-Писаренко Л.О.,
к.е.н., доцент,
Тютюнник С.В.
к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто особливості алгоритму визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності, наведено зміст методичних прийомів горизонтального і вертикального аналізу грошових потоків, узагальнено напрями оцінювання їх ефективності.

***Ключові слова:** рух грошових коштів, операційна діяльність, прямий метод, непрямий метод, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз.*

The article examines peculiarity of decision cash flow in consequence operation activity. It examines gist of methodical method horizontal and vertical analysis of cash flow. It generalize method of assessment cash flow effectiveness.

***Key words:** cash flow, operation activity, direct method, indirect method, horizontal analysis, vertical analysis.*

Стійкий фінансовий стан суб'єктів господарювання можливий за умови ефективного контролю за рухом грошових коштів та поліпшення управління грошовими потоками.

Відповідно до НП(С)БО 1 рух грошових коштів – надходження і вибуття грошей та їхніх еквівалентів [2]. Грошові кошти (гроші) – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Еквіваленти грошових коштів – короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошей і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості (високоліквідні інвестиції в цінні папери на строк, що не перевищує двох місяців, наприклад, казначейські векселі, депозитні сертифікати).

Рух грошових коштів підприємства відображається у формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» або формі № 3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)». Метою його складання є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період. У звіті про рух грошових коштів розгорнуто наводяться суми надходжень і видатків грошових коштів підприємства, що

виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

З 2013 р. відповідно до НП(С)БО 1 у формі № 3 (З-н) «Звіт про рух грошових коштів» рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається з використанням прямого або непрямого методів, а рух грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності – прямого методу.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Операційна діяльність характеризується рухом коштів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), від надання права користування активами (оренда, ліцензії), сплати постачальникам, виплати працівникам тощо.

За прямого методу грошовий потік розраховується як різниця між надходженням грошових коштів і витратами, пов'язаними з їх витрачанням. Цей метод спрямований на одержання даних, що характеризують як валовий, так і чистий потік грошей підприємства. Перевагою прямого методу є те, що він дає змогу оцінити загальні суми надходження і витрачання грошових коштів підприємства, виявити статті, що формують найбільший рух грошей у розрізі видів діяльності. Інформація, отримана за умови застосування прямого методу, використовується для прогнозування грошових потоків.

Таблиця 1

Алгоритм визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності за прямим методом

№ з/п	Стаття	Рядок форми № 3
+	Надходження від:	
1.	реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000
2.	повернення податків і зборів	3005
	у тому числі податку на додану вартість	3006
3.	цільового фінансування	3010
4.	покупців і замовників авансів ¹	3015
5.	повернення авансів ¹	3020
6.	відсотків за залишками коштів на поточних рахунках ¹	3025
7.	боржників неустойки (штрафів, пені) ¹	3035
8.	операційної оренди ¹	3040
9.	отримання роялті, авторських винагород ¹	3045
10.	страхових премій ¹	3050
11.	Надходження фінансових установ від повернення позик ¹	3055
12.	Інші надходження	3095
–	Витрачання на оплату:	
13.	товарів (робіт, послуг)	3100
14.	праці	3105
15.	відрахувань на соціальні заходи	3110
16.	зобов'язань з податків і зборів	3115
	у тому числі: з податку на прибуток ¹	3116
	з податку на додану вартість ¹	3117
	з інших податків і зборів ¹	3118
17.	авансів ¹	3135
18.	повернення авансів ¹	3140
19.	цільових внесків ¹	3145
20.	зобов'язань за страховими контрактами ¹	3150
21.	Витрачання фінансових установ на надання позик ¹	3155
22.	Інші витрачання	3190
=23.	Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195

Додаткові статті (додаток 3 до НП(С)БО 1)

Непрямий метод базується на основному положенні бухгалтерського обліку, що активи мають дорівнювати сумі зобов'язань і власного капіталу (складовою якого є прибуток), і полягає в коригуванні фінансового результату на величини змін активів, зобов'язань та інших балансових рахунків. Перевагою непрямого методу є те, що він дає

можливість провести оцінювання грошових потоків на основі інформації звітності, практично не використовуючи дані аналітичного обліку, а з аналітичного погляду – пов’язати отриманий фінансовий результат і зміни грошових коштів.

Під час складання фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом із застосуванням відповідної форми звіту.

У звіті про рух грошових коштів, складеному за прямим методом, рух грошових коштів у результаті операційної діяльності (розділ I форми № 3) визначається за сумою надходжень від операційної діяльності та сумою витрачання на операційну діяльність грошових коштів за даними записів їх руху на рахунках бухгалтерського обліку (табл. 1).

У звіті про рух грошових коштів, складеному за непрямим методом, рух грошових коштів у результаті операційної діяльності (розділ I форми № 3-н) визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування (табл. 2).

Таблиця 2

Алгоритм визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності за непрямим методом

№ з/п	Стаття	Рядок форми № 3-н
1.	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	3500
+(-)	Коригування на:	
2.	амортизацію необоротних активів	3505
3.	збільшення (зменшення) забезпечень	3510
4.	збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	3515
5.	збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	3520
-6.	Фінансові витрати ¹	3540
+(-)7.	Зменшення (збільшення) оборотних активів	3550
+(-)8.	Збільшення (зменшення) поточних зобов’язань	3560
=9.	Грошові кошти від операційної діяльності	3570
-10.	Сплачений податок на прибуток	3580
-11.	Сплачені відсотки ¹	3585
=12.	Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195

Додаткові статті (додаток 3 до НП(С)БО 1)

Зміст наведених у табл. 1 і 2 статей розкривається у Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. [1].

Аналіз руху коштів передбачає розрахунок сум їх надходжень і витрачання у розрізі окремих видів діяльності, визначення загального залишку коштів на підприємстві, порівняння даних звітного періоду з попереднім, встановлення причин зміни надходжень і витрачання, виявлення можливостей внутрішнього фінансування.

Головна мета аналізу грошових потоків у результаті операційної діяльності полягає в оцінюванні здатності підприємства генерувати грошові кошти визначеного розміру та в установленні строки, що необхідні для здійснення запланованих витрат. Досягнення цієї мети передбачає вирішення таких завдань:

- вивчення обсягів і структури грошових коштів за джерелами надходження та напрямками витрачання;
- виявлення рівня достатності формування грошових потоків для нормального функціонування підприємства;
- вивчення факторів і прогнозування збалансованості та синхронізації додатного і від’ємного грошових потоків за обсягом і часом для забезпечення поточної та перспективної платоспроможності підприємства;
- інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень з оптимізації грошових потоків.

Основними методичними прийомами оцінювання грошових потоків є горизонтальний

і вертикальний аналіз.

Під час горизонтального (часового) аналізу визначаються обсяги формування додатного (позитивного) грошового потоку, від'ємного (негативного) грошового потоку та чистого грошового потоку, оцінюється динаміка та тенденції зміни їх величин (за показниками абсолютного приросту, темпів зростання та приросту). Горизонтальний аналіз дає змогу:

- визначити джерела надходження грошових коштів для формування додатного грошового потоку, кількісно оцінити обсяг надходження коштів з кожного джерела;
- встановити напрями використання грошових коштів (складові від'ємного грошового потоку), дати оцінку розміру витрачання коштів за кожним напрямом.

Вертикальний (структурний) аналіз додатного, від'ємного та чистого грошових потоків проводиться за окремими джерелами надходження і напрямками витрачання коштів, що дає можливість встановити частку кожного з них у формуванні загального грошового потоку, провести ранжирування джерел надходження і напрямів витрачання коштів за вагомістю та порівняти отримані результати.

Ранжирування джерел надходження грошових коштів дає можливість визначити місце (вагомість) кожного з них для забезпечення життєдіяльності підприємства, а отже, і ступінь зосередження уваги до його формування. Ранжирування напрямів витрачання грошових коштів дає змогу оцінити, який вид діяльності є найбільш грошемістким. Це зумовлює черговість розроблення заходів щодо пошуку резервів зменшення витрат та здійснення контролю за доцільністю витрачання грошових коштів.

Аналізуючи грошові потоки підприємства від операційної діяльності, необхідно враховувати наступне:

1) позитивне сальдо, тобто чисте надходження грошових коштів у результаті операційної діяльності, забезпечує стабільність функціонування підприємства у довгостроковій перспективі. Негативний грошовий потік у результаті операційної діяльності покривається за рахунок скорочення інвестиційних вкладень та/або джерел зовнішнього фінансування;

2) зростання негативного грошового потоку від операційної діяльності протягом тривалого часу, як правило, зумовлює різке зниження платоспроможності підприємства, навіть якщо грошові потоки від інвестиційної та/або фінансової діяльності є позитивними. Подібна ситуація у довгостроковому періоді може призвести до того, що підприємство буде не в змозі погашати свої зобов'язання, оскільки основним стабільним джерелом для цього є надходження грошових коштів саме від операційної діяльності;

3) дослідження динаміки грошового потоку в результаті операційної діяльності має здійснюватись одночасно з такими показниками, як темпи приросту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і прибутку від операційної діяльності. Темпи приросту додатного і чистого грошових потоків у результаті операційної діяльності характеризують масштаби зростання фінансового потенціалу підприємства та рівень дохідності, досягнутий за минулі звітні періоди, що дає змогу зробити висновки про тенденції подальшого розвитку підприємства. З іншого боку, грошовий потік від операційної діяльності є індикатором ділової активності підприємства та його здатності погашати свої зобов'язання.

Оптимізація грошових потоків здійснюється шляхом вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів з метою досягнення їх збалансованості, синхронізації та зростання чистого грошового потоку. Оцінювання результатів удосконалення системи управління грошовими потоками підприємства передбачає врахування:

- фактів неплатоспроможності підприємства в окремі дні або періоди, їх частоту і тривалість;
- рівня і динаміки коефіцієнта достатності чистого грошового потоку;
- обсягу і динаміки дефіциту грошових коштів;

- динаміки показників ритмічності та синхронності грошових потоків;
- узгодженості джерел надходження і напрямів витрачання грошових коштів за видами діяльності підприємства;
- отримання додаткового доходу за рахунок інвестування тимчасово вільних грошових коштів;
- наявності, у зв'язку з неефективністю управління грошовими потоками, штрафних санкцій за несвоєчасність виконання розрахунків тощо.

Література:

1. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р., із змінами [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р., із змінами [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

Shepel I.V.

Ph.D., associate professor

State University "Kherson State Agricultural University"

PROCEDURE INDEXING WAGES TO EMPLOYEES

Шепель І.В.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ ІНДЕКСАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПРАЦІВНИКІВ

In the article the basic legal documents governing the conduct of wage indexation. The basic rules for indexing in Ukraine and indicators to be followed. Displaying a list of transactions that may be subject to indexation and those that are not indexed according to the current legislation of Ukraine. Calculation of the amount of indexation of cash income accruing from an illustration wage indexation. Grounded rules to be followed during the indexation of wages and rates of use.

Key words: *indexation, wages, cost of living, the base month, cash income, minimum wage.*

У статті досліджено основні нормативно-правові документами, що регулюють порядок проведення індексації заробітної плати. Розглянуті основні правила проведення індексації в Україні та показники, яких необхідно дотримуватись. Відображено перелік операцій, які можуть підлягати індексації та ті, що не підлягають індексації згідно чинного законодавства України. Наведено розрахунок суми індексації грошових доходів громадян з наведенням прикладу нарахування індексації заробітної плати. Обґрунтовані правила, яких слід дотримуватись при проведенні індексації заробітної плати і показники їх використання.

Ключові слова: *індексація, заробітна плата, прожитковий мінімум, базовий місяць, грошові доходи, мінімальна заробітна плата.*

Впродовж останніх років ціни на товари та послуги в Україні та і в усьому світі постійно змінюються. Такі зміни викликані великою різноманітністю факторів, тому вони відбуваються безперервно. Ціни на товари можуть зростати та можуть падати. Коли товари та послуги дешевшають, це, звісно, є сприятливим для людей, адже за ту заробітну плату, яку людина отримує щомісяця, вона може купити більше. Коли ж ціни зростають (в умовах нестабільної економіки або кризи таке зростання може бути дуже суттєвим), це негативно впливає на купівельну здатність звичайного громадянина, оскільки вона зменшується та призводить до скорочення його витрат. Для того, щоб зберегти купівельну здатність громадян в умовах зростання цін на товари та послуги існує індексація грошових доходів. Сутність індексації полягає у збільшенні номінальних доходів громадян в залежності від збільшення індексу споживчих цін або індексу інфляції. Індекс споживчих цін – це головний показник, з яким пов'язаний механізм індексації.

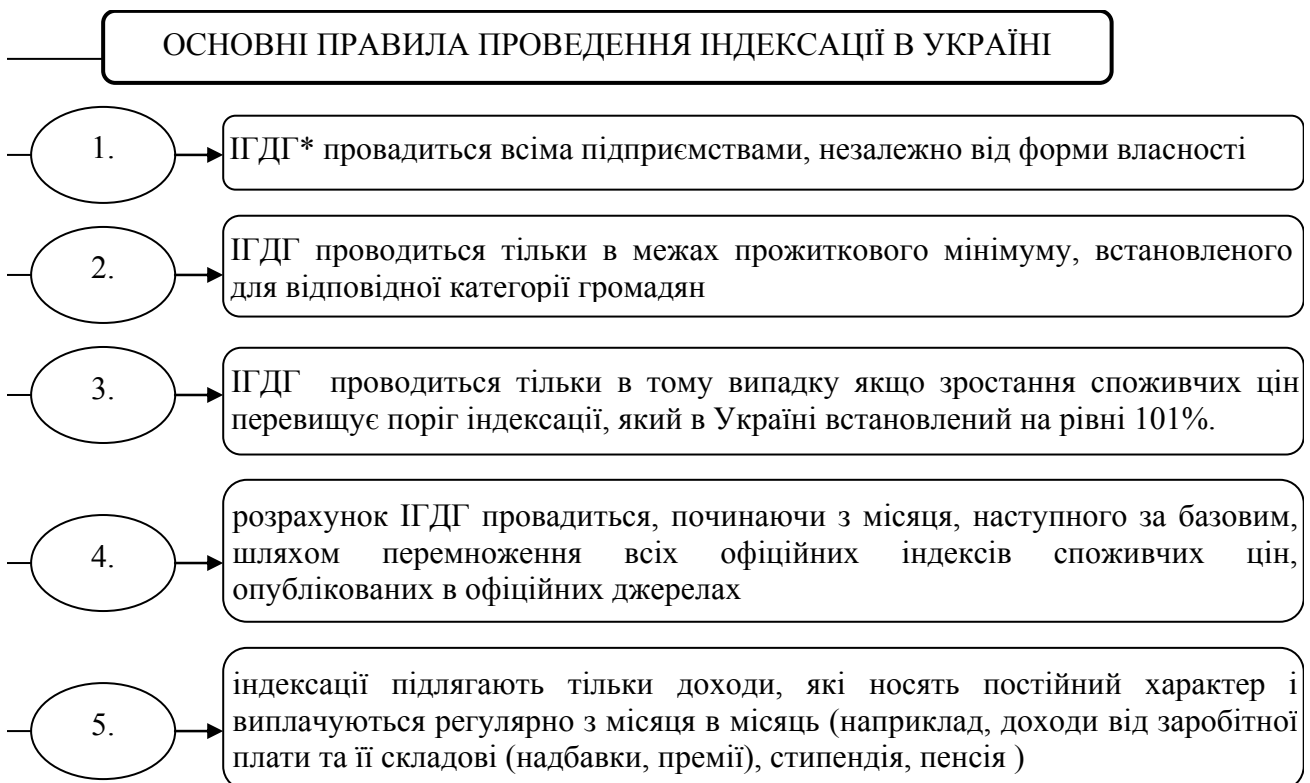
Відповідно до Закону України «Про оплату праці» в період між змінами розміру мінімальної заробітної плати індивідуальна заробітна плата підлягає індексації згідно з чинним законодавством [1]. Основні нормативно-правові документи, що регулюють порядок проведення індексації заробітної плати наведено на рис. 1. Отже, для проведення індексації заробітної плати відповідного року, потрібно враховувати наступні показники:

– індекс інфляції за відповідний місяць, який встановлюється офіційними джерелами повідомлення, наприклад, в газеті «Урядовий кур’єр».

– розмір прожиткового мінімуму для працездатної особи за відповідний рік, який прописується у Законі про державний бюджет України на поточний рік.



Рис. 1. Основні нормативно-правові документи, що регулюють порядок проведення індексації заробітної плати



* ІГДГ – індексація грошових доходів громадян

Рис. 2. Основні правила проведення індексації в Україні

Правила обчислення індексу споживчих цін та сум індексації заробітної плати визначено Порядком проведення індексації грошових доходів населення (Порядок № 1078) [2], згідно якого індексації підлягає оплата праці найманих працівників підприємств, установ, організацій у грошовому вимірі, яка включає оплату праці за виконану роботу

згідно з тарифними ставками (окладами) і відрядними розцінками, доплати, надбавки, премії, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені законодавством, що не мають разового характеру.

Порядком № 1078 визначено, що у разі підвищення розмірів мінімальної заробітної плати, а також у разі зростання грошових доходів населення без перегляду їх мінімальних розмірів, місяць підвищення вважається базовим при обчисленні індексу споживчих цін для проведення індексації. Значення індексу споживчих цін у базовому місяці приймаються за 1,0 або 100,0 % і індексація у цьому місяці не проводиться. Для нарахування подальшої індексації індекс нараховується наростаючим підсумком з наступного за базовим місяця. Основні правила проведення індексації в Україні, які передбачають нормативні документи на даний момент [1, 2], наведені на рис. 2.

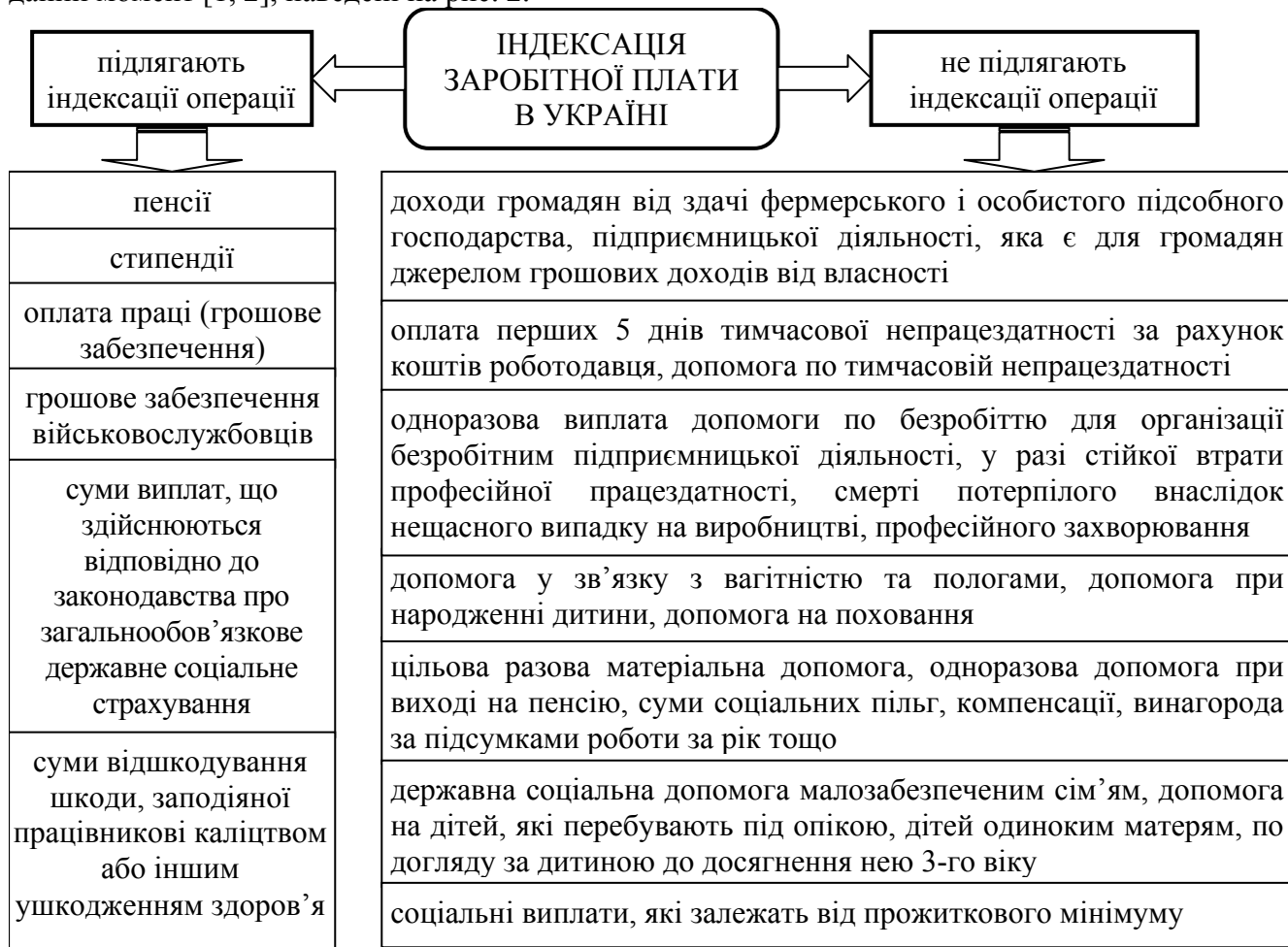


Рис. 3. Індексція заробітної плати в Україні

Згідно п.2 Порядку проведення індексації грошових доходів населення [2] та ст.2 Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» [1] індексації підлягають (не підлягають) операції, наведено на рис. 3. Індексція заробітної плати проводиться у межах прожиткового мінімуму встановленого для працездатних осіб. Частина заробітної плати, що перевищує прожитковий мінімум не підлягає індексації. Наприклад, якщо заробітна плата працівника складає 3000 грн. на місяць, та перевищено поріг індексації, індексації підлягає сума у 1218,0 грн. (прожитковий мінімум станом на 01.01.2014 р.). Решта суми заробітної плати не підлягає індексації. Важливим моментом при індексації заробітної плати є визначення базового місяця. Він визначається для кожного працівника окремо, саме від нього залежить, як буде рахуватися коефіцієнт індексації.

Базовим місяцем вважається місяць, у якому: працівника прийнято на роботу; йому підвищено заробітну плату; перевищено поріг індексації, який становить 101%. Сума індексації грошових доходів громадян визначається як результат множення грошового

доходу, що підлягає індексації, на величину приросту індексу споживчих цін, поділений на 100 %.

Якщо підприємство не індексує заробітну плату працівників, а також допускає помилки під час розрахунку сум індексації та їх відображення в бухгалтерському і податковому обліку, до підприємства можуть висунути претензії щодо дотримання законодавства про індексацію грошових доходів населення.

Порядок проведення індексації заробітної плати в Україні наведено на рис. 3.

Отже, при проведенні індексації заробітної плати виділяють наступні правила: 1) індексація грошових доходів населення проводиться в межах прожиткового мінімуму для відповідних соціальних і демографічних груп населення; 2) індексація зарплати проводиться в межах прожиткового мінімуму; 3) індексація заробітної плати проводиться виходячи з індексу інфляції за два місяці, що передують місяцю, за який індексується зарплата; 3) необхідно знати базовий місяць (місяць прийняття на роботу чи місяць підвищення заробітної плати), який визначається окремо для кожного працівника.

Таким чином, якщо не здійснюється або неналежно здійснюється індексація заробітної плати працівника підприємства, він може звернутися зі скаргою на неправомірні дії підприємства до органів Міністерства праці та соціальної політики України, фінансових органів, органів державної фіскальної служби, професійних спілок, інших органів (організацій), що представляють інтереси найманих працівників. Вищий нагляд за додержанням законодавства про оплату праці здійснює Генеральний прокурор України та підпорядковані йому прокурори. Приховування від зазначених органів будь-якої інформації з питань оплати праці не допускається.

Література:

1. Закон України «Про індексацію грошових доходів населення» № 1282-ХІІ, 03.07.1991 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1282-12>
2. Порядок проведення індексації грошових доходів населення, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 17.07.2003 № 1078 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1078-2003-%D0%BF>.

6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Palaz E.B.

Ph.D Student

University of Economics Varna, Bulgaria

NON-RESIDENT RENTAL INCOME TAXATION IN GERMANY AND THE UK

The article analyzes the rental income taxation rules for non-residents in Germany and the United Kingdom. By comparing the different taxation rules applying in both countries, the author intends to outline some useful tips and show the benefits and problem issues of being a non-resident landlord in these two countries.

Key words: non-resident landlord; “cash” and “accrual” basis taxpayer; tax deductible expenses; rental income taxation.

The examination of the Rental income tax structures by countries illustrates the relative importance of the different tax instruments used in raising revenue. State governments are allowed to tax not only the income of their residents but also the income of non-residents if that income is derived from sources within the State in question.

All of the EU States are charging income tax on sources of income from rental activity, and have set specific rules that require non-residents to file a return. These obligations create a number of issues for non-resident individuals. Generally, all the individuals must comply with the local tax system or they will be subject to penalties for failing to do so.

Within the scope of the study, rental income taxation (RIT) rules are specifically examined, as far as they are subject to increased attention/special focus. In this article the author will give priority to the research of rental income taxation for non-resident individuals letting out properties in Germany or in the UK, where an Individual is considered non-resident if he/she does not spend 183 days or more in any tax year in the relevant country, or does not have their primary residence there.

Comparison and analysis

This chapter discusses the different aspects of reporting rental income and expenses for a residential rental activity - comparison between the German and UK side in particular. Generally, each year you will report all income and deduct all out-of-pocket expenses in accordance with the established taxation rules within the countries in question.

Rental income - Generally, rental income from letting out a residential property comprises of all payments made to you by your tenant in respect of the use or occupation of the property. This may include rent paid as well as expenses reimbursed by the tenant. However, it is worth to be pointed out that payments such as deposit payments, are not treated as income for tax purposes.

Reporting the rental income – How you report rental income on your tax return generally depends on whether you are a “cash” or an “accrual” basis taxpayer. The German approach requires you to definitely stick to the cash basis rule. When you are a cash basis taxpayer you report income on your return in the year you actually receive it, regardless of when it was earned or receivable.

On the other hand, if you let out a residential property in the UK [1], you are required to report the rental income as non-resident (same rule for residents) by applying the *accrual method* of reporting, or as it is called – *arising basis*. How does it work - if you are an accrual basis taxpayer, you generally report income when it was receivable, rather than when you receive it. In similar manner you deduct your expenses when you incur them, rather than when you actually pay them.

Author’s opinion is that the Precaution/ Prudence concept in accounting is responsible for the implementation of “cash” basis approach in Germany - do not overestimate the amount of revenues recognized or underestimate the amount of expenses/losses. The benefits of the cash method are that it is simple, flexible and takes cash flow in consideration /Income is not taxed unless it is received/. However, there is no control of accounts receivable and accounts payable, especially when long-term accounts are involved, therefore UK side prefers the accrual basis as it gives a long-term picture, and the main followed principle here is “A true and fair view”.

Table 1

Comparison between rental income taxation rules for non-residents in Germany and the United Kingdom

Criteria	German side	UK Side
Tax year	01 January 2014 - 31 December 2014	6th April 2014 - 5th April 2015
Deadlines for tax return submission	-31 May 2015	-Paper TR - 31st October 2015;
	-31 December if through a tax advisor	-Online TR - 31 January 2016
Income tax rates	-Progressive rate - 14% to 45% -5.5% Solidarity surcharge on the income tax liability, applicable in some cases -Additional 8% church tax on the income tax liability, applicable in some cases	-Basic rate 20% - £0 to £31,785 -Higher rate 40% - £31,786 to £150,000 -Additional rate 45% - Over £150,000
When you pay tax	1. After the German tax office issues Assessment notice	1. In full through self-assessment
		2. With tax already deducted by your letting agent or tenant
If you have overpaid taxes	As a refund from GTO (no claim required)	Claim the refund in your self-assessment tax return
When a Notice of Assessment is issued	Within three months after the submission	In the moment of submission of your Tax return
Requirement of supporting documentation along with the return submission	Always /for paper submissions/	Not required
Reporting the income	-Cash basis	-Arising/ accrual basis
		-Remittance basis
Reporting the expenses	-Wholly and Exclusively, including all Capital expenses too	-Wholly and Exclusively
		-Capital or Revenue
		-10% Wear and tear allowance relates to the furniture and fittings
Depreciation allowance	3% annually	N/a
Personal tax free allowance	N/a	£10 600 net income for 2014 - 2015 tax year
Penalties for non compliance	Set by GTO for each individual	Starting from £100 up to £1600 only for the 1st year

Here is the moment to mention that there is a specific scheme applicable for UK non-residents - the Non-Resident Landlord (NRL) scheme [2]. HMRC has had difficulty in persuading taxpayers who live abroad to pay their tax bill on their UK rental income, therefore they instruct the tenant or letting agent to withhold basic rate (20%) tax from the rent paid. If the non-resident landlord prefers, he can make an application to HMRC to receive this rental income gross, and if there is an approval of the application, the landlord can still receive their rental income gross (to get the rent without tax taken off).

Reporting the expenses - In most cases, the expenses of renting your property, such as maintenance, insurance, taxes, and interest, can be deducted from your rental income. Regardless of whether the property is situated in Germany or the UK, this all is applicable in both countries. But what is the difference?

If the German tax law allows almost any property-related expenses, that was wholly and exclusively related to the rental activity, to be considered in your German tax return [3], this is not the same with UK tax regulations in this regard.

Basically, the “wholly and exclusively” means that the expenditure must be incurred wholly and exclusively in regard to the rental activity as mentioned above. However, the difference in UK and Germany is that when it comes for Capital expenditure in UK, taxpayers are not allowed to claim such expenditure against their rental income. UK non-resident taxpayers are allowed to claim 10% wear and tear allowance only in regard to any furniture and fittings in the property such as a

couch, appliances, TV set, ect. They are not allowed to claim any depreciation though for the building or renovation the building which is not the case in Germany.

Personal tax-free allowance for non-residents is only applicable in the UK – £10 660,00 is the current threshold for 2014-2015 tax year. This means that any rental income below that threshold will not be subject to income tax in the UK. Germany allows no such relief for non-residents. Moreover, every euro profit in Germany is taxed in accordance with the progressive tax rates [4] and the only applicable relief in this regard is the “age relief” (25,6% currently for 2014TY [5]).

The deduction to recover the cost of your rental property—*depreciation*—can also be taken over a prescribed number of years. As the depreciation is considered as capital expenditure, it is not allowable for taxation purposes by the HMRC. It is only applicable for Germany where building depreciation less land costs is tax allowable and tax deductible at 3% annual basis.

Vacant rental property – considering that the only income a taxpayer receives in the relevant country as non-resident is the rental income, the German Finanzamt says that if a taxpayer holds a property for rental purposes and for some reason it remains vacant, he/she is not allowed to deduct their ordinary and necessary expenses, as he/she is actually not required to file an income tax return at all; while the UK HMRC would recommend that it’s always better for a taxpayer to submit a tax return simply to declare the status as more formal way to state their position.

Penalties - You’ll usually pay a penalty for late filing if you file your return after the prescribed filing deadline for the year in both countries. In addition, you might be subject to a penalty for late payment of your income tax. You can appeal a penalty only if you have a reasonable excuse. [6]

So, figuring the net income or loss for a residential rental activity may involve more than just listing the income and deductions. Moreover dealing with tenants and maintenance issues directly can be stressful and time consuming. It’s an even bigger hassle if you happen to live in a different time zone, therefore in most cases landlords will have to use an agent who can help out with checking the property and organizing the maintenance issues. Many expats rent out their German/UK properties instead of selling them when they move abroad. This can provide income, make sure they have a base to return to and make it easier to obtain further mortgages later on.

As a summarized overview, we can say that it is not a secret that there is not so much in common between the UK and the German taxation system. However, it is presently possible to point out some mutual characteristics as reporting the income; losses from German/UK rental properties can be carried forward to set against future profits from your German/UK properties; you’ll usually have to pay capital gains tax when you sell the property you have been letting out, etc.

And as an outcome of the research, the following advantages can be outlined.

On the German side of the issue:

- You can receive full amount of German rental income i.e. tenants do not deduct tax from the rent payable.
- Capital expenditure allowed. When reporting the Expenses in your German income tax returns - all the renovation work done is considered in one category - expenditure directly related with the maintenance & upkeep of the property.
- Although foreign taxpayers in Germany don’t have such a privilege as the personal allowance, the German system of income tax is known for endless exceptions and potential deductions. The main principle is that you claim everything you can think of, and you have the proof of.
- Non-compliance with deadlines – The German Finanzamt does not have such frustrating fines in this regard as the set rules by HMRC – UK definitely has higher penalties for late delivery of tax returns - starting from £100 up to £1600, and this is only for the first year.
- Less random audits as the German tax authorities usually require all back-up documentation to be submitted along with the filed tax return.

- Carrying the loss backward is only possible in Germany - up to one year into the past. No option for the accumulated loss in UK to be carried back.
- In case of no rental activity during a tax year – no tax return submission is required; while in the UK it's always better to submit a tax return to declare the status as more formal way to state your position.

UK side:

- A taxpayer in the UK is not required to provide supporting documentation when filing their tax returns.
- Applying the personal tax-free allowance.
- Notice of Assessment is issued immediately after the submission.
- The tenants are required to deduct tax and remit it to the HMRC on behalf of the landlord. When the landlord files his return the tax deducted is treated as a tax credit against the income tax due.
- Less tax administrative burden such as filing partnership returns as in Germany

Note: It is inevitable that EU citizens investing, working or operating across borders will have to contend with two or more sets of tax rules that can differ quite considerably. This is because EU Member States exercise sovereignty in the tax area, and in order to avoid one taxpayer to be charged similar taxes more than once on the same income for the same period, both Germany [7] and the UK [8] have reached tax treaties with about 128 countries to avoid double taxation.

Conclusion:

Considering plenty enough of Rental Income Tax regulations, it is possible to conclude that although a taxpayer is usually entitled to use a tax credit on his home State's tax return for income taxes paid in other States, complying with different tax systems and filing tax returns in multiple jurisdictions is a challenge. Each country has its own tax legislation, own tax assessment rules and own tax forms with constantly changing tax rates and tax computational methods. Unfortunately, those are burdens that individuals will continue to face for now as the efforts of the European union at simplification and unification process across all States in term of taxation seem more like unattainable goal than a reality.

NOTE: Tax rules presented in this article are continually changing as a result of new legislation, judicial decisions, and administrative pronouncements. Many of the rules are complex and exceptions exist. The information contained herein is of a general nature and based on authorities that are subject to change. Applicability of the information to specific situations should be determined through consultation with a tax advisor.

References:

1. <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/pimmanual/index.htm>;
2. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/420961/notes-letting-agents-tenants.pdf ;
3. http://www.gesetze-im-internet.de/estg/_9.html
4. <https://www.bmf-steuerrechner.de/ekst/>
5. <http://www.steuertipps.de/lexikon/a/altersentlastungsbetrag>
6. <https://www.gov.uk/tax-appeals/reasonable-excuses>
7. http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Internationales_Steuerrecht/Staatenbezogene_Informationen/doppelbesteuerungsabkommen.html
8. <https://www.gov.uk/government/collections/tax-treaties-signed-and-in-force>

Kmit V.M.

Ph.D., Associate Professor,

Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine

TOPICAL PROBLEMS OF REFORMING OF THE TAX SYSTEM IN UKRAINE

Кміть В.М.

к.е.н., доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

In the article is made an attempt to analyze the key problems of reforming of the tax system in Ukraine. Also is made an assessment of the main innovations, which are suggested by the Cabinet of Ministers and the Ministry of Finance of Ukraine within the tax reform.

Key words: taxation system, tax reform, Tax Code, taxpayers.

В статті зроблено спробу проаналізувати ключові проблеми реформування системи оподаткування в Україні. Здійснено оцінку основних нововведень, які пропонуються Урядом та Міністерством фінансів України в рамках податкової реформи.

Ключові слова: система оподаткування, податкова реформа, Податковий кодекс, платники податків.

Проблеми реформування системи оподаткування в Україні залишається наріжним каменем з часів проголошення незалежності. Високі ставки податків, непомірне і нерівномірне податкове навантаження, необґрунтовані перевірки бізнесу, впровадження додаткового імпортного збору і зростання акцизів, велика частка контрабанди на ринку, корупція, неоднозначність чинного законодавства, неякісний сервіс і непрозорість окремих процедур адміністрування податків призвели до посилення конфліктності відносин між платниками та Державною фіскальною службою України (далі – ДФСУ), а також іншими контролюючими органами.

Враховуючи затяжну економічну кризу, через яку суб'єкти підприємництва знаходяться у дуже складному фінансовому стані, створення належних умов для ведення бізнесу, збереження спрощеної системи оподаткування як для фізичних, так і для юридичних осіб, причому в максимально зручному, доступному і простому варіанті, має стати пріоритетом для держави.

Так зміни в оподаткуванні, які відбулися з 1 січня 2015 року, принесли підприємцям чергові непорозуміння, неточності та додаткові втрати. Замість обіцяних реформ, внаслідок яких мала скоротитися кількість діючих податків, Уряд додав нові акцизи й мита, зобов'язав підприємців використовувати у своїй роботі касові апарати, повністю переформатував звичну систему адміністрування ПДВ і навіть надав ДФСУ право контролювати бухгалтерську та фінансову звітність. Однак на цьому реформування не скінчилося.

Сьогодні Уряд України активно займається написанням нового Податкового кодексу України (далі – ПКУ) і створенням проекту податкової реформи в країні. З цього приводу регулярно збирається Національна рада реформ, яка досягла домовленостей щодо мораторію на зміни податкового законодавства. Однак, на який саме період буде введено мораторій поки що невідомо. До кінці вересня епопея з розробкою нового ПКУ повинна закінчитися: Міністерство фінансів України (далі – Мінфін) обіцяє представити свій варіант ПКУ[1] і альтернативний, який Верховна Рада України (далі – ВРУ) має розглянути і прийняти вже до кінця цього року.

Також Мінфін найближчим часом планує подати на розгляд Уряду та ВРУ проект нової податкової реформи, до розробки якої були залучені представники громадськості, бізнес-асоціацій, українські та іноземні експерти. Треба віддати належне Міністру фінансів Н. Ярьсько, яка зробила спробу доволі глобально та системно підійти до вирішення тих питань, які викликають численні нарікання щодо функціонування податкової системи з боку підприємців. З цією метою було проведено десятки зустрічей із представниками різних сфер бізнесу, із небайдуючою громадськістю в рамках так званих індустріальних і відкритих платформ. Підсумки цього обговорення Мінфін презентував на своєму офіційному веб-сайті.

Представлена Презентація податкової реформи [2], дає змогу громадськості детальніше ознайомитись із найважливішими проблемами, які необхідно вирішити найближчим часом (із можливими варіантами їх вирішення), аби спростити умови ведення бізнесу, усунути чисельні суперечності, що мають місце в діючому ПКУ[3] та інших нормативно-правових актах.

За словами радника Мінфіну, колишнього Міністра фінансів та "батька" податкової реформи Словаччини І. Міклоша, хоча в Україні й існує загальна згода, що податкова реформа повинна бути радикальною, не всі розуміють, що саме це означає. "Справжня

радикальна реформа означає запровадження податкової системи, яка є відносно фіскально нейтральною протягом певного нетривалого періоду (перший рік), але при цьому створює передумови для відчутного економічного зростання, притоку інвестицій, створення нових робочих місць та покращення умов для підприємницької діяльності", – зазначає І. Міклош [2].

На думку першого заступника голови ДФСУ С. Белана, "податкова реформа повинна базуватися на спрощенні, прозорості та справедливості. Перші два пункти в основному стосуються усунення неточностей і неоднозначностей у чинному законодавстві, поліпшення податкових правил і термінології. Останній пункт передбачає єдині правила для всіх, виняток неправомірних пільг і пошук балансу інтересів бізнесу і держави" [4].

Отож, зараз нам залишається очікувати на іншу альтернативну Концепцію податкової реформи, яку пообіцяла представити Голова Комітету ВРУ з питань податкової і митної політик Н. Южаніна [5].

Оскільки про конкретні і обґрунтовані пропозиції Мінфіну та Комітету ВРУ українці зможуть дізнатися лише після прийняття відповідного законодавчого рішення, то доцільно спробувати проаналізувати та систематизувати ті, що винесені на обговорення:

1. Мінфін вирішив об'єднати податок з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО) з єдиним соціальним внеском (далі – ЄСВ) у єдиний податок і знизити базову ставку. Це б дозволило спростити адміністрування цих податків, і, ймовірно, вивести зарплати українців із "тіні".

ПДФО + ЄСВ мало б скласти не більше 20-30%, однак при поточному рівні витрат таке зниження оподаткування зарплат українців може призвести до колапсу. Крім того, ЄСВ зменшать з 42% до 28% і введуть більш прогресивний ПДФО з максимальною ставкою 25%. Планується також ліквідація подвійного оподаткування доходів, отриманих за кордоном.

2. Спрощену систему пропонують залишити лише для фізичних осіб-підприємців. Для третьої групи ставку єдиного податку можуть підвищити з 4% до 20% і переглянуть ставку для 2-ї групи. Причому останнім планують знизити обсяг обороту до 2 млн. грн. на рік. 1-шу групу "єдинників" пропонують залишити із обмеженням в 300 тис. грн. доходу.

Для агропромислового сектору економіки спрощений режим планують ліквідувати повністю.

Що стосується податку на прибуток підприємств (далі ППП), то передбачається перехід на "естонську модель" – ППП буде стягуватися з перерозподіленого прибутку. Крім того, уніфікують правила податкового та бухгалтерського обліку, однак ставку ППП залишають на рівні 18%.

3. Впродовж наступних п'яти років українців очікує поступове підвищення ставок акцизу на тютюн та алкоголь до рівня Євросоюзу. Також можуть з'явитися електронні акцизні марки. Можливе підвищення ПДВ до 21-22% замість діючих 20%, зате спроститься режим відшкодування ПДВ, а для аграріїв спеціальний режим повністю анулюється.

4. Щодо податку на транспорт, то пропонують за авто не старше 5 років платити податок 800-1000 грн. на рік, а для авто вартістю більше 1 млн. грн. платити підвищену ставку (як податок на розкіш).

Також нагадаємо, що Президент України П. Порошенко виступив із ініціативою оподатковувати багатство та розкіш. Погоджуємось із думкою Міністра фінансів Н. Ярецько, яка вважає, що нині оподатковувати предмети розкоші дуже складно, оскільки більшість із них не зареєстровані в Україні. Крім того, пошук та адміністрування тих осіб, котрим вони належать, обійдеться державі дорожче, ніж сума податків, які б отримала країна. Тобто, наразі "плюсів" від цих податків практично немає.

Щодо податку на нерухомість, то його пропонують стягувати лише із власників великих квартир і будинків: понад 350 кв. м і 500 кв. м відповідно. Пропонується ввести податок на нерухомість у розмірі 3% від мінімальної заробітної плати за 1 кв. м житла. Кількість пільг по сплаті податку на нерухомість пропонують значно скоротити або ж відмінити узагалі.

5. В рамках інституційної реформи також передбачено повне перетворення ДФСУ із

контролюючого органу на сервісну службу. Вперше в історії служби планується її радикальна адміністративна реформа – у липні 2015р. змінилася організаційна структура, що дозволило запровадити зміни у функціонуванні ДФСУ, зокрема усунути дублюючі функції і підвищити ефективність її роботи. Також затверджено нову регіональну структуру ДФСУ, яка передбачає значне скорочення кількості територіальних органів. Зокрема, планується майже вдвічі зменшити кількість районних податкових інспекцій, натомість будуть відкриватися центри із обслуговування платників податків.

В цілому, ми спробували проаналізувати основні принципові зміни, яких слід очікувати українцям найближчим часом. Однак, більш ніж переконані, що на цьому "податковій сюрпризи" від Мінфіну та Уряду не закінчаться.

Так із 1 вересня 2015 року вже набрав чинності Закон "Про внесення змін до ПКУ щодо зменшення податкового тиску на платників податків" [6].

Разом із фахівцями "Дт-Кт"[7] та ДФСУ[8] спробуємо проаналізувати і систематизувати основні нововведення від цього закону, і з'ясувати чи насправді податковий тиск на бізнес в Україні зменшиться:

1. *Змінено ознаки безнадійної заборгованості.* Безнадійною пропонується визнавати лише ту заборгованість, яка не тільки не перевищує розмір сукупних вимог кредитора, за якою не перевищує мінімально встановленого законодавством розміру безспірних вимог кредитора для порушення провадження у справі про банкрутство (365,4 тис. грн.), а для фізичних осіб – заборгованість, яка не перевищує 50% однієї мінімальної заробітної плати (у розрахунку на рік), встановленої на 1 січня звітного податкового року (у разі відсутності законодавчо затвердженої процедури банкрутства фізичних осіб), але й є простроченою понад 180 днів. Також не потрібно збільшувати фінансовий результат до оподаткування понад суму резерву сумнівних боргів, якщо заборгованість фізичної або юридичної особи є простроченою і не погашена внаслідок недостатності майна зазначеної особи, за умови що дії щодо примусового стягнення майна боржника не привели до повного погашення заборгованості. Окрім того, додано нову ознаку: заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією. За такою заборгованістю теж не доведеться збільшувати фінансовий результат.

2. *Вартість основних засобів (далі – ОЗ) для цілей податкового обліку підвищено з 2 500 до 6 000 грн.* Крім того, звертаємо увагу, що у податковому обліку різниці, які виникають при нарахуванні амортизації ОЗ за новими вартісними критеріями, визначаються із 1-го числа місяця набрання чинності Закону №655-VIII[5]. Тобто, новий вартісний критерій у 6 тис. грн. діятиме при визнанні активу ОЗ у податковому обліку лише за умови введення його в експлуатацію після набрання чинності згаданого закону. ОЗ, які визнані такими у податковому обліку до запровадження цих норм, продовжують амортизовуватися, незважаючи на їх невідповідність новому вартісному критерію.

3. Платник податків, для котрого ПКУ[3] встановлено обов'язок подання звітності в електронній формі, *подає доповнення також в електронній формі.* Найцікавішим є те, що доповнення до звітності, як зазначено вище, складають за довільною формою. Як саме це працюватиме на практиці, в умовах, коли жорсткі шаблони електронної звітності розробляє і затверджує ДФСУ і будь-яких довільних електронних форм не може бути апіорі, покаже час. Адже, найімовірніше, такі зміни мають бути враховані у програмному забезпеченні для формування податкової звітності в електронній формі.

4. Уточнено, що податкова декларація має бути підписана фізичною особою-платником податків або його представником (*вилучено уточнення "законним"*). Тобто, підписання звітності іншою особою не вимагає від фізособи-платника нотаріального засвідченого доручення на це. Підприємець має право видати доручення для підписання податкової звітності (разово або на певні податкові періоди) і засвідчити його власноручно підписом і, за наявності, печаткою.

5. Якщо податкова декларація надсилається поштою, платник податку зобов'язаний

здійснити таке відправлення на адресу ДПП *не пізніше ніж за 5 днів* до закінчення граничного строку подання податкової декларації (раніше – не пізніше 10 днів).

6. Повноваження з надання *узагальнюючих податкових консультацій* (далі – УПК) передано Мінфіну, який проводитиме періодичне узагальнення індивідуальних податкових консультацій, які стосуються значної кількості платників податків, створюватиме на їх базі УПК, які затверджуватиме наказом і оприлюднюватиме, у т.ч. на веб-сайті Мінфіну, впродовж 5 календарних днів з дати затвердження.

Консультація, надана в письмовій або електронній формі, обов'язково повинна містити:

- опис питань, що порушуються платником податків, із урахуванням фактичних обставин, вказаних у зверненні платника податків,
- обґрунтування застосовуваних норм законодавства;
- висновок з питань практичного використання окремих норм податкового законодавства.

Окрім того, платники податків тепер можуть оскаржити до суду не тільки отриману індивідуальну податкову консультацію, але й УПК. Своєю чергою, Мінфін або ДФСУ зобов'язаний протягом 30 календарних днів із дня набрання законної сили судовим рішенням про скасування консультації надати платнику податків оновлену, з урахуванням висновків суду.

Консультації, крім узагальнюючих, надаються:

- в усній формі – контролюючими органами;
- у письмовій або електронній формі – контролюючими органами в АР Крим, містах Києві та Севастополі, областях, міжрегіональними територіальними органами, центральним органом виконавчої влади, що реалізують державну податкову і митну політику, та підлягають обов'язковому розміщенню на сайті контролюючого органу, який надав консультацію, протягом 10 календарних днів після дня їх надання без зазначення найменування (прізвища, ім'я, по батькові) платника податків та його податкової адреси.

7. Тимчасово, до 31 грудня 2016 року включно, платникам податків з обсягом доходів або операцій до 20 млн. грн. *штрафи*, нараховані на суму податкового зобов'язання, яке платник податків сплатив без оскарження податкового повідомлення-рішення, *скасовуються протягом 10 днів з дня сплати податкового зобов'язання*. Також платникам податків дозволено не нараховувати пеню при самостійному нарахуванні суми грошового зобов'язання протягом 90 днів, наступних за останнім днем граничного строку сплати грошового зобов'язання.

8. *Податкове повідомлення-рішення* (далі – ППР) вручатиметься й у разі встановлення факту заниження або завищення суми податкового зобов'язання, або суми податкового кредиту, заявлених у податковій декларації з ПДВ, крім випадків, коли зазначене заниження або завищення враховано при винесенні інших ППР за результатами перевірки. Таким чином, рішення про ППР – обов'язок контролюючого органу. Крім того, *заборонено* контролюючим та іншим державним органам *використовувати Акт перевірки в якості підстави для висновків щодо взаємовідносин платника податків з контрагентами в разі, якщо платнику податків за результатами складання акта не вручено ППР*. Це сприятиме реалізації права платника податків на оскарження рішення контролюючого органу.

Закон також запроваджує загальний порядок прийняття контролюючими органами ППР у разі наявності кримінального провадження. Це дозволить платнику податків, не чекаючи закінчення досудового розслідування по кримінальному провадженню, здійснювати оскарження прийнятих рішень за результатами перевірки в межах адміністративної юрисдикції, яка є спеціалізованою в податкових спорах.

9. *Конкретизовано вимоги до змісту наказу про проведення перевірки*, копія якого пред'являється платникові. Тепер платнику буде зрозуміло, з якою метою вона проводиться, і чи має вона законні підстави. Зокрема, підстави для проведення перевірки мають бути чітко визначені нормами ПКУ, а в копії наказу має бути чітко видно, який період діяльності суб'єкта господарювання перевірятиметься. До речі, вичерпний перелік підстав для

проведення перевірки передбачено лише для документальних позапланових перевірок. Підстави проведення перевірок платників податків у межах кримінального провадження, як і раніше, нормами ПКУ жодним чином не обмежені.

10. За наявності *письмового звернення* від платника замість документальної невиїзної перевірки *може проводитися документальна виїзна перевірка*.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що, якщо чиновники разом із запропонованими реформами системи оподаткування приймуть рішення про мораторій на зміни до податкового законодавства, то надії на виправлення нинішніх помилок не варто очікувати.

Сьогодні ми спостерігаємо, що замість активного і відкритого обговорення представлених законопроектів, Мінфін все ще розглядає різні пропозиції і варіанти змін. Як наслідок, платники податків знову опиняться перед фактом, не отримавши ні альтернатив, ні часу для корективів, оскільки бюджетний процес вимагає нового удосконаленого ПКУ як основи податкової стабільності. Довіра до влади, яка сьогодні у величезному дефіциті, формується саме в результаті активних дій із визначення наявних проблем і з'ясування природи їх виникнення, а також виконання обіцянок напередодні виборчого процесу, що вже розпочався в Україні.

У ЗМІ податки часто називають сферою, в якій можна досягти швидких реформ. Замість реального поступу влада проводить "фейкові" реформи, а за такого підходу, на нашу думку, не уникнути масових конфліктів, які призведуть до нового "податкового майдану". Усім нам треба навчитися розрізняти дії, які можна здійснити вже зараз – і вимагати їхнього негайного впровадження від влади, та дії, які доведеться реалізовувати еволюційним шляхом, зважаючи на усі "за" і "проти". Сподіваємося на рішучість Мінфіну та на здоровий глузд депутатів ВРУ, а, отже, на очікуваний компроміс і консенсус у процесі обговорення різних проектів на шляху прийняття єдино правильного рішення, яке допоможе змінити критичну податкову ситуацію та забезпечити успішне виконання податкової реформи в Україні, а, відтак, підґрунтя для фінансової стабільності у довгостроковій перспективі.

Література:

1. Презентація проекту Податкового кодексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/file/link/273702/file/PodKod.pdf
2. Презентація "Податкова реформа – не лише про ставки податків..." // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=424368&cat_id=406607
3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010р. №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Оратовская А. По пути ли украинцам с новыми налогами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://asn.in.ua/ru/news/publishing/11427-po-puti-li-ukraincam-s-novymi-nalogami.html>
5. Самева Ю. Зачароване коло податкових недореформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dtki.ua/ua/taxation/common/35204>
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків: Закон України від 17.07.2015р. №655-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/655-19>
7. Зменшено податковий тиск на бізнес: аналіз Закону // Журнал "Дебет-Кредит" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.dtki.ua/ua/state/entrepreneurship/35036>
8. Роз'яснення основних змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків // Прес-служба Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentri/novini/213068.html>

Kuzmenko V.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Molodykh V.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
North-Caucasus Federal University, Russia

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF USING FISCAL INSTRUMENTS TO COUNTER THE UNDERGROUND ECONOMY

Кузьменко В.В.

д.э.н., профессор

Молодых В.А.

к.э.н., доцент

Северо-Кавказский федеральный университет, Россия

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ*

The article provides a comparative analysis of foreign experience of using fiscal policy instruments to counter the expansion of the informal sector. The estimation of appropriateness of its application in the Russian Federation, proposed recommendations for improving fiscal control in terms of increasing the transparency of the tax climate.

Keywords: shadow economy, tax policy, fiscal stimulus

В статье проведен сравнительный анализ зарубежного опыта использования инструментов налоговой политики по противодействию расширению теневого сектора экономики. Дана оценка целесообразности его применения в Российской Федерации, предложены рекомендации по совершенствованию механизмов фискального контроля в части повышения прозрачности налогового климата.

Ключевые слова: теневая экономика, налоговая политика, фискальное стимулирование

Изучение положительного зарубежного опыта снижения размеров теневого сектора экономики, на наш взгляд, представляет особый научно-практический интерес для Российской Федерации, так как позволяет определить комплекс наиболее эффективных мер реализации фискальной политики в этом направлении. Проведение сравнительного анализа применяемых зарубежными государствами мер в борьбе с теневой экономикой, дает возможность верно обосновать наиболее результативные из них. Географическая характеристика в данном случае является второстепенной, так как не оказывает определяющего воздействия на параметры внезаконного сегмента в сравнении с воздействиями экономической природы.

Стимулирование деятельности хозяйствующих субъектов в границах официального сектора экономики является, безусловно, одной из самых эффективных мер. В последнее десятилетие многие страны Восточной Европы, включая Болгарию, Чехию и Венгрию, предоставляют различные налоговые льготы, устанавливая достаточно низкие ставки налога для юридических и физических лиц. Согласно данным Всемирного банка, снижение налоговой нагрузки в Болгарии в 2008 г. с 35,8% до 33,9% привело к увеличению налоговых поступлений на 5,24% в год, что свидетельствует о росте экономических показателей официального сектора экономики [1].

Наибольшее распространение получили несколько групп реализуемых мер. К первому типу относится, например, снижение корпоративного подоходного налога, применяемое в Венгрии, Польше и Словакии. Эстония, в целях сокращения уровня теневой экономики, использует освобождение бизнеса от налога на реинвестированные доходы. В Нидерландах и Великобритании существует практика предоставления налоговых льгот бизнесу для создания новых рабочих мест. Реализованное в Словакии снижение индивидуального подоходного налога на 3,7% в период налоговой реформы привело к снижению уровня теневой экономики в стране на 1,7% [7].

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00322а)

Вторая группа мер направлена на ослабление налогового прессинга на конкретные слои населения – социально незащищенные, как в Венгрии, или на новых работников, как в Германии [2]. Это позволяет сократить риски перехода людей с низким достатком во внезаконный сектор. Сюда же можно отнести группу мер по снижению налогового бремени в некоторых секторах экономики. Такие страны, как Швеция и Франция, предоставляют налоговые льготы в отраслях с высоким процентом незарегистрированных работников, что является значительным стимулом для их перехода в официальный сектор.

Введенные в 2009 г. во Франции налоговые льготы в отраслях с высоким процентом незарегистрированных работников, отразившиеся, к примеру, на снижении НДС для ресторанного бизнеса с 19,6% до 5,5%, повлияли на увеличение официально занятых работников на 0,78% [7]. На наш взгляд, особый интерес представляет опыт Турции в проведении налоговой амнистии 2005-2010 годов, которая позволила перевести большое количество фирм из категории незарегистрированных в официальные.

Некоторые страны в качестве инструмента экономической политики государства в отношении теневой экономики при снижении налогового бремени используют не ставку налога, а уровень необлагаемого дохода. Увеличение порога необлагаемого дохода также приводит к снижению совокупной налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты, что при прочих равных условиях благоприятно влияет на уровень теневой экономики в данных странах. К примеру, увеличению налоговых поступлений в государственный бюджет Болгарии на 6,1% от ВВП с 2002 по 2006 гг. сопутствовало повышение порога необлагаемого дохода со 100 до 180 денежных единиц [6]. Рассматривая административные методы, следует отметить, что многие государства в проведении налоговой политики делают акцент на упрощение и стандартизацию института налоговой системы. Гармонизация налоговых систем стран Евросоюза, а также установление единой ставки налога для нерезидентов в Черногории являются примерами реализации рассматриваемого направления в борьбе с теневой экономикой.

На наш взгляд, важную роль в реализации экономической политики в отношении теневой экономики играет упрощение регистрации предприятий и введение электронной онлайн-системы оплаты налогов, так как это позволяет снизить входные административные барьеры в официальный сектор производства и распределения товаров и услуг.

В качестве примеров успешной замены НДС и подоходного налога на единый налог, считаем возможным привести опыт стран Латинской Америки. К примеру, принятие данной меры позволило увеличить величину налоговых поступлений в Аргентине в период с 1999 по 2005 гг. с 16,1 до 26,9% от ВВП, что свидетельствует о росте уровня официальной и снижении теневой экономики в стране [5].

В Бразилии в 2012 г. с целью сокращения уровня теневой экономики была внедрена интегрированная система налогов и взносов SIMPLES NATIONAL, качественно изменившая существующую ранее налоговую систему страны. Ее технологическая база дает возможность оперативного расчета и уплаты шести различных федеральных, одного государственного и одного муниципального налога в едином налоговом платеже под названием PGDAS. Подобная гибкость делает ее наиболее удобной для налогоплательщиков, так как сокращает финансовые и временные расходы, что, в свою очередь, является значительным стимулом для увеличения официального и, соответственно, снижения теневого оборота товаров и услуг.

После внедрения Бразилией интегрированной системы налогов и взносов SIMPLES совокупная налоговая ставка по восьми видам налогов для некоторых предприятий сократилась в среднем до 13,5%. При этом регистрация фирм в государственных реестрах учета увеличилась в среднем на 20%, значительно уменьшился уровень найма работников без трудового договора [3]. Однако, в Чили подобные меры упрощения создали большое количество различных схем налогообложения, что уменьшило положительное влияние этих реформ преимущественно там, где доступ к информации и уровень образования предпринимателей ограничены. Из этого следует, что при упрощении налоговой системы в

Российской Федерации, осуществляемой в настоящее время главным образом в сфере малого бизнеса, необходимо проводить широкое информирование населения о вводимых коррективах в налоговое законодательство.

Передовыми странами в борьбе с уклонением от налогообложения можно также считать Португалию и Турцию. Португалия определила необходимым наличие расчетно-кассовых аппаратов, а также введение электронных сертифицированных программ для компаний с выручкой более 100 тысяч евро. В Турции была введена система перекрестной проверки деклараций по НДС с операциями по кредитным картам. В стране было увеличено количество налоговых проверок в 2012 г. на 188%, что привело к росту числа налогоплательщиков на 30,5% [4].

Таким образом, используемые в настоящее время различные налоговые преференции, среди которых можно выделить пониженные налоговые ставки, упрощенный порядок подачи отчетности, льготные условия налогообложения для новых предприятий и ряд других мер не всегда дают однозначный положительный эффект.

Принимая во внимание необходимость снижения теневого сектора экономики в нашей стране, считаем, что данную задачу необходимо решать на основе улучшения прозрачности налогового климата, особенно в масштабах наиболее чувствительного его сегмента – малого бизнеса. Это обусловлено тем, что деятельность субъектов малого предпринимательства всегда сопряжена с высокими рисками, которые влияют на качество отчетности и возможность уклонения от уплаты налогов.

Учитывая текущую экономическую ситуацию в нашей стране, считаем, что, наряду с борьбой с теневыми формами бизнеса, необходимо расширять многообразие форм консультационной помощи налогоплательщикам, что также будет способствовать улучшению прозрачности налогового контроля в государстве. Кроме того, необходима переориентация контрольной деятельности налоговых органов на новые области риска несоответствия, которые представляют наибольшую опасность по сбору доходов, а также улучшение клиентоориентированности взаимодействия с налогоплательщиками по всем направлениям и сферам деятельности. Решение указанных задач станет возможным в условиях адаптации риск-ориентированного подхода к национальным особенностям противодействия расширению теневого сектора экономики.

Литература:

1. Всемирный банк. - URL: <http://data.worldbank.org/indicator>.
2. Реформа немецкого рынка труда: особый случай или пример для подражания. Препринт WP3/2013/10 Серия WP3 Проблемы рынка труда. - Изд-во НИУ ВШЭ. - М, 2013. - 43 с.
3. Doing business in Brasil. August 2012. - URL: http://file:///C:/Users/Downloads/mazars_-_doing_business_in_brazil_2012.pdf.
4. European Comission. Statistics by theme. - URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>.
5. Schneider, F., Buehn, A., Montenegro, C. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 / F. Schneider, A. Buehn, C. Montenegro // Policy Research Working Paper 5356/ - 2010 - July. - P. 5.
6. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2013: A Further Decline by Friedrich Schneider. - URL: http://www.econ.jku.at/members/schneider/files/publications/2013/shadeceurope31_jan2013.pdf.
7. The Shadow Economy in Europe, 2013. About Visa Europe and Friedrich Schneider. - URL: http://www.atkearney.com/ru/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192.

Saydulaev D.

candidate of economic Sciences, associate Professor

Kurbanov S.A.

candidate of economic Sciences, associate Professor

Federal State budgetary educational institution of the "Chechen State University", Russia

THE ROLE OF TAX INCENTIVES IN THE STATE'S ECONOMY

Сайдулаев Д.Д.

кандидат экономических наук, доцент

Курбанов С.А.

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», Россия

РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ЭКОНОМИКЕ ГОСУДАРСТВА

The article deals with the concept, types and forms of tax incentives and their role in the economy of the country. In the work of the classification tax incentives, and the author's definition of tax incentives.

Keywords: *taxes, tax credits, tax deductions.*

В статье рассматриваются понятие, виды и формы налоговых льгот и их роль в экономике страны. В работе дана классификация налоговых льгот, и приведено авторское определение налоговых льгот.

Ключевые слова: *налоги, налоговые льготы, налоговые вычеты.*

Государство является одним из участников экономической деятельности и осуществляет регулирование экономической системы, позволяющее обеспечивать динамичное социально-экономическое развитие, и придавать ей дополнительную устойчивость, что делает ее социально более безопасной и эффективной.

Одним из методов государственного регулирования субъектов экономической деятельности является создание рациональной налоговой системы и благоприятного режима налогообложения, в том числе за счет предоставления им определенных налоговых льгот.

Налоговые льготы могут предоставляться в различных целях: социально выравнивание материального положения, в качестве поощрения за особые заслуги перед государством, в целях привлечения иностранных инвестиций в страну, а также для стимулирования экономического роста в различных сферах экономики. Они являются важнейшим инструментом государственного регулирования субъектов предпринимательской деятельности: организаций и индивидуальных предпринимателей, а также реальных доходов физических лиц. Налоговые льготы, обеспечивают снижение безработицы, за счет стимулирования предпринимательской активности в стране и повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Научно-практические исследования в области налоговой льготы продолжают оставаться наименее изученными и дискуссионными. Это признают известные современные специалисты по налогообложению.

Правовое понятие «налоговая льгота» дана в Налоговом кодексе РФ. В соответствии с п. 1 ст. 56 НК РФ льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере [1].

В Налоговом кодексе дано лишь определение понятия налоговых льгот и отсутствует перечень их видов что противоречит пониманию налоговых льгот как инструмента налогового регулирования. Определение налоговой льготы, сформулированное в Налоговом кодексе РФ, закрепляет в значительной степени обобщенное ее понимание как преимущества, предоставляемого отдельным налогоплательщикам перед другими. При этом результаты этого преимущества проявляются в уменьшении совокупного налогового бремени (то есть уменьшение суммы налога подлежащая к уплате в бюджет).

Многочисленные споры по поводу правомерности применения налоговых льгот связаны в основном с различным пониманием целей их установления, полномочий по их введению в действие и правил их использования.

Данное в Налоговом кодексе определение относительно сущности налоговых льгот нуждается в уточнении и дополнении. Большинство трактовок, сформулированных в научных и учебных трудах, отличается от определения налоговой льготы, сформулированной в Налоговом кодексе РФ, лишь по форме, а не по определению.

Например, по мнению Панскова В.Г. под налоговой льготой понимается целевое преимущественное право предоставленное налогоплательщику, или целевое исключение из налоговой базы и объекта налогообложения, по которым имеется возможность установить экономическую, бюджетную, фискальную или социальную эффективность [2]. А другой автор Зарипов В.М. считает, что под налоговой льготой признается предусмотренное законодательством о налогах и сборах освобождение организации или физического лица от уплаты налога с полученной добавленной стоимости, прибыли, чистого дохода, природной ренты или иной экономической выгоды [3]. Д.Б. Волков утверждает, что налоговые льготы отдельный вид налоговых стимулов, которые отличаются от преференций добровольностью их применения со стороны налогоплательщиков [4].

Мы считаем, что понятие налоговых льгот нужно рассматривать двояко – с позиций государства и с позиции налогоплательщика. Поэтому на наш взгляд, под налоговой льготой следует понимать с одной стороны упущенную выгоду в виде недополученных доходов государственного бюджета, а с другой стороны приобретенную финансовую выгоду налогоплательщикам в виде сэкономленных средств, причитавшихся к уплате в бюджет или возвращенных из бюджета

Все это наглядно демонстрирует, как в последние годы постепенно начинают меняться теоретические подходы к определению понятия «налоговая льгота». Делается попытка, не просто уйти от установки Налогового кодекса РФ, а выделить из общей массы налоговых освобождений собственно налоговые льготы. Но, к сожалению, пока не удалось четко установить критерии, которые позволили бы выделить налоговые льготы среди других видов налоговых освобождений. Если науке не удастся теоретически обосновать отличие налоговых льгот (налоговых расходов), от других форм налоговых освобождений, то и на практике в бюджете не выделяются собственные налоговые льготы, не проводится постоянный мониторинг их эффективности.

К сожалению НК РФ четко не регламентирует ни процедуры отказа, ни процедуры приостановления использования налоговой льготы, что создает проблемы полной реализации данного права субъекта налогообложения. Отказ от налоговых льгот предусматривает решение субъекта экономики впредь вовсе не использовать предоставленного ему государством преимущества. Представляется, что приостановление использования налоговой льготы на один или несколько периодов подразумевает под собой тот же отказ, только не окончательный, а временный, позволяющий налогоплательщику в дальнейшем воспользоваться предоставленным ему законом преимуществами [5].

Вместе с тем, содержащиеся в НК РФ понятие «налоговая льгота» не устанавливает всех необходимых признаков этой экономической категории. К примеру, не указывается, является ли использование налоговой льготы правом или обязанностью налогоплательщик.

Некоторые виды получаемых российскими налогоплательщиками преференции и налоговых исключений отмечены как элементы налогообложения, т.е. отнесены категории налоговых льгот, а другие, не смотря на то, что имеют выраженный характер налоговых льгот таковыми не обозначаются. Так же не ясно для каких целей необходимо отделять льготы от других схожих налоговых преференций, которые обеспечивают дополнительные налоговые преимущества для налогоплательщиков. Все эти налоговые послабления подразумевают дополнительные влияния в экономику и семейные бюджеты, что соответственно ведет к прямым сокращениям доходов государства.

Следует подчеркнуть, что понятие «налоговая льгота» в том смысле, как ее понимают Налоговый кодекс РФ, и российская научная теория не отражает в полной мере экономической сути данного понятия. Ведь по существу предоставленные отдельным категориям налогоплательщиков дополнительные преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками представляют скрытую форму финансирования домашних хозяйств и организаций из бюджета. Поэтому, эти налоговые преференции необходимо объединить в единый понятийный аппарат, обеспечив в этом понятии их экономическую сущность.

Однако, налоговые льготы, как элемент социальной политики государства могут обеспечивать достижение социальных целей (к примеру, посредством применения вычетов по НДФЛ, прогрессивной шкалы налогообложения по налогу на имущество физических лиц или вычетов предполагаемого к введению налога на недвижимость). Кроме того налоговые льготы в определенной степени позволяют обеспечить баланс между конституционной обязанностью платить налоги и законными интересами субъекта налогообложения в сохранении своего капитала.

Вопрос о систематизации налоговых льгот впервые был поставлен в Бюджетном послании Президента России «О бюджетной политике в 2012-2014 годах» от 29.06.2011. Затем этот вопрос рассматривался на разных площадках: в Госдуме, Совете Федерации, на заседании государственного совета. Международная практика так же выработала достаточно однородный перечень налоговых льгот и преференций, которые можно классифицировать по определенным признакам.

Выделяют пять групп налоговых льгот:

1) привязка к налоговой базе – здесь налоговые льготы возможны в виде определенных вычетов, а также списаний денег из общего объема налоговой базы;

2) привязка к налогоплательщику - в данном случае налоговая льгота предоставляется в виде освобождения от уплаты конкретного налога некоторых категорий налогоплательщиков;

3) привязка к объекту налогообложения – в этом случае налоговое законодательство дает возможность изымать из налогооблагаемого оборота определенных частей объекта налога;

4) привязка к ставке налога – налоговая льгота выступает в виде уменьшения, вплоть до нулевой, ставки налогообложения. Здесь Налоговый кодекс предусматривает право законодательных органов власти Российской Федерации уменьшить до 13,5% установленную Налоговым кодексом России ставку налога на прибыль;

5) привязка к срокам уплаты налога – в указанном случае льгота предоставляется путем изменения сроков уплаты или в виде отсрочки, рассрочки, налогового кредита и периодичности. Так же в Российской налоговой системе предусмотрен особый вид льгот – специальные налоговые режимы. Для них налоговая льгота привязана к налогоплательщику, к налоговой ставке, к налоговой базе. В данном случае, получение плательщиком инвестиционного налогового кредита обеспечивает изменение срока уплаты налога.

Отечественная и международная практика выделила семь основных форм налоговых льгот: налоговые освобождения, налоговые скидки, налоговые изъятия, налоговые вычеты, налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки, льготные налоговые режимы и налоговые каникулы.

Налоговые освобождения бывают двух видов – первый вид подразумевает собой полное или частичное освобождение из-под налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков, а так же плательщиков, которые соответствуют законодательно определенным критериям; второй вид налоговых освобождений представляет исключение из налоговой базы по конкретному налогу определенных объектов налогообложения.

Налоговые скидки – это уменьшение или установление нулевой ставки налога как для отдельных лиц налогоплательщиков, так и по отдельным объектам налогообложения. Налоговые скидки подразделяются на лимитированные (размер скидок ограничен) и не

лимитированные (разрешается уменьшить налогооблагаемую базу без ограничения на всю сумму социальных, благотворительных, природоохранных и пр. расходов).

Налоговые изъятия представляют собой выведение из-под налогообложения отдельных элементов объекта налога. Такие изъятия в налоговой системе России достаточно часто встречаются по многим налогам, а в особенности по налогу на добавленную стоимость.

В отношении налогов на прибыль и доходов изъятия выражаются в том, что прибыль или доход, полученный плательщиком от определенных видов деятельности, изымается из состава налогооблагаемой прибыли (дохода), т.е. не подлежит налогообложению.

Косвенные налоги также используют этот вид льгот. Изъятия могут быть постоянными или предоставляться на ограниченный срок, а так же использоваться как всеми плательщиками налога, так и отдельной их категорией. Отдельной льготой по НДС являются применение ставки 0% и 10%

Налоговые вычеты – это суммы в определенных размерах, на которые налогоплательщик вправе уменьшить налоговую базу (по НДС и НДФЛ). Для физических лиц данное право реализуется в случае желаний налогоплательщиков получить эти вычеты – т.е. в заявительном порядке.

Налоговые кредиты, отсрочки и рассрочки - это группа условных льгот, которые предполагают сокращение налоговых обязательств, для того чтобы оказывать нуждающимся предприятиям как финансовые поддержки, так и стимулирование пользователей в производственном и социальном развитии предприятий и территорий, исключение двойного налогообложения.

Перенос уплаты налога на более поздний срок в виде отсрочки и рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита установлен ст. 64-68 1 части НК РФ. Льготы в виде отсрочки/рассрочки, инвестиционного налогового кредита предоставляется на платной основе, вследствие чего снижается значимость данной налоговой преференций.

К льготным налоговым режимам относятся к режимам свободных экономических зон, а в некоторых случаях и специальные режимы. На территории РФ применяется пять видов специальных налоговых режимов, ставшими льготными режимами налогообложения: ЕСХН, ЕНВД, УСН, ПСН и СРП. Особенность этих льгот состоит в том, что со дня их введения на территории соответствующих субъектов Федерации с налогоплательщиков, как правило, прекращается взимание большинства налогов, предусмотренных НК РФ.

Налоговые каникулы - установленный законом срок, в течении которого определённая группа предприятий, фирм, организаций, освобождаются от уплаты того или иного налога. Данный вид применяется государством для создания налогоплательщикам налоговых преференций в тех моментах, когда налаживание нужного для страны производства является нерентабельным.

С 2015 года предусмотрены поправки в статью 346.20 и главу 26 НК РФ. Согласно документу, регионы смогут предоставлять налоговые каникулы на два года для вновь созданных ИП, перешедших в течение двух лет со дня регистрации на упрощенную или патентную систему налогообложения. Регионы получают право самостоятельно устанавливать ограничения на применение нулевой ставки, в том числе предельный размер доходов предпринимателей, среднюю численность работников, виды деятельности по ОКВЭД, подпадающие под налоговые каникулы. Освобождение от уплаты налогов будет действовать в 2015-2020 годах.

Проведенные в данной статье исследования позволяют сделать следующие основные выводы и рекомендации.

Использование налоговых льгот в регулировании экономики имеет многостороннее применение, и предоставляются для обеспечения социального выравнивания материального положения, в качестве меры поощрения, в целях привлечения иностранных инвестиций в страну и т.д.

В условиях определенного ухудшения социально-экономических показателей в связи с применением экономических санкций и роста государственных расходов, одним из резервов дополнительных поступлений в бюджеты рассматривается оптимизация налоговых льгот, как на федеральном, так и на региональном и местном уровне, в связи, с чем необходимо решение следующих задач:

- нормативно-законодательное назначение органа, ответственного за мониторинг эффективности налоговых льгот, установленных Налоговым кодексом, а также предусмотренных законами субъектов РФ и решениями органов местного самоуправления;
- уточнение или новое понимание дефиниции «налоговая льгота» и на этой основе выделение объекта оценки и мониторинга;
- совершенствование методики проведения оценки эффективности налоговых льгот, как действующих, так и планируемых к введению, а также уточнение условий их предоставления;
- формирование достаточной статистической базы и накопление информации для правильного расчета показателей эффективности налоговых льгот.

Для этого потребуются внесение изменений в формы и перечень отчетностей налоговых органов, Налоговый паспорт субъектов РФ, декларации и расчеты налогоплательщиков, а также документы, предоставляемые органами исполнительной власти.

Литература:

1. The tax code of the Russian Federation (part one) from 31.07.1998 No. 146-FZ (as amended on 08.06.2015): [electronic resource]: access Mode: http://www.consultant.ru/popular/nalog1/2_15.html. Article 56
2. Pankov V.G. some theoretical aspects of the concept of "tax benefit" // finances and credit. 2014 № 4. S. 48.
3. Zaripov V.M. Legal instruments to enhance the effectiveness of tax incentives // Law. 2014 № 2. S. 108
4. Volkov D.B. Types of tax incentives // Finance. 2011. No. 3.
5. The magazine "Finance and credit" № 42 // Musayeva. H.M. the Article «Tax incentives in the Russian legislation: the nature, forms, priorities and effectiveness». 2013. – P. 49-50.

Pukhyr S.T.

Ph. D., Associate Professor

Lviv Institut of the Banking University

NORMATIVE BASE IN THE SYSTEM OF PROVIDING REFORMS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

Пухир С.Т.

к.е.н., доцент, докторант

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

НОРМАТИВНА БАЗА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

It was analyzed in the article the modern is normatively legislative normative base in the system of providing reform of local self-government in Ukraine. It was proved that suggested normative base requires subsequent active forming. It was concluded that the thought out, consequent and systemic steps are required in the relation to the process of reforming and decentralization in practical frame and to the introduction of the implementing this mechanism of co-ordination.

Key words: *normative base, decentralization, State regional policy, local self-government, territorial community, local budgets.*

У статті проаналізовано сучасне нормативно-правове забезпечення реформи місцевого самоврядування в Україні. Визначено, що створена нормативна база вимагає подальшого активного формування, зроблено висновок про те, що необхідні виважені, поступальні і системні кроки щодо процесів реформування та децентралізації в практичній площині, запровадження механізму координації проведення цієї реформи.

Ключові слова: *нормативна база, децентралізація, місцеве самоврядування, територіальна громада, місцеві бюджети.*

Формування та становлення якісно нової моделі взаємодії та перерозподілу владних повноважень на користь органів місцевого самоврядування, невід'ємним компонентом якої є

децентралізація функцій на принципах субсидіарності у системі розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування, що ґрунтуються на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача є дуже актуальним.

Однак, розширення прав територіальних громад в Україні щодо самоорганізації та самоуправління місцевим розвитком, як це має місце у багатьох європейських країнах, та передача основних повноважень у сфері місцевого розвитку органам місцевого самоврядування носить в значній мірі нормативний характер.

Отже, розглянемо основні нормативно-правові акти установчого та програмного змісту, які спрямовані на децентралізацію як ключову складову модернізації місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Комплексний підхід до реформ місцевого самоврядування, представлений у Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року за № 333-р [1]. У ній визначено проблеми, які потребують розв'язання, мету Концепції, шляхи і способи розв'язання проблем, принципи реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, основні завдання реформи, зокрема:

- забезпечення доступності та якості публічних послуг;
- досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади;
- визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади з метою забезпечення доступності та належності якості публічних послуг, що надаються такими органами;
- створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень. А також етапи реалізації та очікувані результати.

Для забезпечення виконання цих завдань було розроблено та затверджено в червні 2014 року План заходів, які за своєю суттю є проектами законів України і нормативно-правових актів, що формують нормативну базу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Відповідно до проекту цього Плану, період реалізації заходів мав охоплювати 2014 – 2016 роки. Однак, розпорядженням Кабінету Міністрів України за № 591-р від 18.06.2014 р. терміни виконання обмежені одним роком.

Проаналізуємо його виконання протягом 2014 року та восьми місяців 2015 року. Зокрема, в червні було прийнято Закон України «Про співробітництво територіальних громад» [2], яким визначено організаційно-правові засади співробітництва, його принципів, форм та механізмів, що дозволяє окреслити «точки дотику» між окремими територіальними громадами, визначити їхню потенційну здатність до об'єднання та його можливі наслідки. Адже співробітництво передбачає об'єднання ресурсів відповідних громад у вирішенні спільних програм та більш ефективного надання публічних послуг населенню суміжних територіальних громад.

Розвиваючи цей напрямок у реформуванні місцевого самоврядування та територіальної організації влади, для вирішення інституційно-правових аспектів добровільного об'єднання територіальних громад, 5 лютого 2015 року Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3].

Важливим для забезпечення реформ місцевого самоврядування було прийняття 28 грудня 2014 року Законів України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [4] та «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [5], які повинні забезпечити побудову нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та встановити нові підходи у взаємовідносинах державного бюджету з місцевими бюджетами.

Проте, передані на рівень місцевих бюджетів та введені нові податки, викликають серйозні застереження щодо спроможності цих джерел наповнити місцеві бюджети в необхідному обсязі для забезпечення виконання децентралізованих повноважень. І хоча Президент у своєму виступі на засіданні Ради регіонального розвитку (9.09.2015 року) [6] наголошує, що територіальні об'єднання, які утворюються, як це передбачено у Законі України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», зможуть отримувати податок на доходи фізичних осіб на рівні 60%, треба наголосити, що процес добровільного об'єднання є дуже складним і тривалим (Президент обмежив цей період у два роки). Сільські ради, які не об'єднуються, або будуть на шляху до об'єднання опиняться у дуже складній ситуації щодо наповнення місцевих бюджетів. Особливо це стосується громад сіл, селищ та міст районного значення, які втратили надходження від податку на доходи фізичних осіб (ПДФО), що для багатьох таких спільнот складає понад 90 % усіх бюджетних доходів. Водночас новостворені територіальні громади, особливо враховуючи суб'єктивні моменти певний час також не забезпечать необхідного рівня наповнення своїх бюджетів для реалізації переданих повноважень.

Необхідно зауважити, що фінансування заходів з реалізації Концепції здійснюються з державного та місцевих бюджетів у межах асигнувань, що передбачаються у бюджетах відповідних територіальних громад на відповідний рік. Враховуюче, що на практиці наповнення місцевих бюджетів для багатьох рад є проблематичним, такий підхід щодо фінансування ускладнить успішне виконання визначених заходів.

У рамках реалізації організаційних заходів Плану, за рахунок міжнародної технічної та фінансової допомоги, для донесення інформації щодо нововведень, Швейцарсько-українським проектом «Підтримка децентралізації в Україні DESPRO» і Уряду Великобританії та Українською асоціацією районних та обласних рад було організовано новий е-курс «Місцеві бюджети в контексті реформи бюджетного процесу», що проходив на веб-платформі Спільноти практик проекту DESPRO з 4 березня по 7 квітня 2015 року. У цей час за участю урядових експертів з Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, Міністерства фінансів, Міністерства охорони здоров'я, Міністерства освіти і науки, і Державної фіскальної служби та керівництва обласних, районних, міських, сільських і селищних рад пройшли регіональні круглі столи у Дніпропетровську, Одесі, Львові, Івано-Франківську, Харкові та Києві, які охопили всі регіони України.

Рекомендації та пропозиції від представників органів місцевого самоврядування, за результатами цих заходів, були узагальнені і опрацьовані експертами та повинні бути враховані в процесі подальшого розвитку законодавчої бази у сфері бюджетної децентралізації.

На виконання зазначеного Плану, постановою Кабінету Міністрів України затверджено Методику формування спроможних територіальних громад (за № 214 від 8.04.2015 року), якою визначено механізм та умови формування спроможних територіальних громад, а також порядок розроблення і схвалення Перспективного плану формування територій і громад Автономної Республіки Крим, області. Разом з цим, на нашу думку, при такій несвоечасності прийняття нормативних актів, забезпечити вибори до місцевих рад в жовтні 2015 року на нових територіальних засадах буде проблематично.

Значним кроком щодо запровадження децентралізації в Україні стало оприлюднення Законопроекту "Про внесення змін до Конституції України щодо децентралізації влади", яким передбачається створення інституту префектів, реформування системи адміністративно-територіального устрою, засад управління територіальними громадами та їх матеріально-фінансового забезпечення. Необхідно наголосити, що Венеціанська Комісія схвально оцінила зміни до Конституції України в частині децентралізації, однак рекомендувала внести дві зміни, зокрема щодо повноважень Президента в частині звільнення старост і кількісного складу категорій адміністративно-територіальних одиниць.

Верховною Радою України 31 серпня 2015 року попередньо схвалено законопроект "Про внесення змін до Конституції України щодо децентралізації влади", що свідчить про необхідність прийняття зважених, і водночас рішучих подальших кроків.

Водночас треба зазначити, що прийняті протягом останнього часу нормативно-правові документи законодавчого та стратегічного характеру є підґрунтям для обраного курсу на децентралізацію та реформування місцевого самоврядування. Проте, проблема полягає у відсутності або недостатності конкретних дій у практичній площині.

Висновки. З урахуванням викладеного, спробуємо сформулювати основні завдання сучасного етапу щодо нормативно-правового забезпечення децентралізації та реформи місцевого самоврядування в Україні. До них, на наш погляд, доцільно внести таке:

- першочерговим завданням для Уряду та Верховної Ради України є внесення необхідних змін щодо децентралізації та удосконалення адміністративно-територіального устрою до Основного закону держави, як це передбачено Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні;

- доцільно визначити завдання, які покладатимуться на модернізовані адміністративно-територіальні одиниці, а тоді, при формуванні спроможних територіальних громад необхідно оцінювати їх здатність фінансувати ці завдання;
- відповідно до Методики формування спроможних територіальних громад забезпечити розроблення і затвердження Перспективного плану формування територій громад та його впровадження;
- законодавчо врегулювати нову систему адміністративно-територіального устрою держави.

Підсумовуючи, слід підкреслити, що прийняття на державному рівні та запровадження механізму координації проведення зазначеного реформування, а на погляд автора - Комплексної програми з децентралізації та реформи місцевого самоврядування, синхронізації дій на центральному, регіональному та місцевому рівнях з урахуванням наукових напрацювань регіоналістики, з чітким визначенням конкретних заходів, виконавців, відповідальних за виконання, термінів виконання, обсягів та джерел фінансових ресурсів, очікуваних результатів, а також запровадження моніторингу результативності та ефективності виконання цих заходів, сприятиме втіленню в життя поставленої мети, цілей та завдань.

Література:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету Міністрів України від 1.04.2014 р. за № 333-р [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D0%80/print> 1391002642718171
2. Про співробітництво територіальних громад. Закон України від 17.06.2014 за № 1508-VI // Відомості Верховної Ради (ВВР).- 2014.- № 34.- Ст. 1167.
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Закон України від 5.02.2015 за № 157-VIII// Відомості Верховної Ради (ВВР).- 2015.- № 13.- Ст. 91.
4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин. Закон України від 28.12.2014 за № 79-VII// Відомості Верховної Ради (ВВР).- 2015.- № 12.- Ст. 76.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи. Закон України від 28.12.2014 за № 71-VII// Відомості Верховної Ради (ВВР).- 2015.- № 7-8, 9.- Ст. 55.
6. Виступ Президента на Раді регіонального розвитку від 9.09.2015р. [Електронний ре-35947сурс].- Режим доступу: www.president.gov.ua/.../vistup-prezidenta-na-radi-regionalnogo-rozvitku.

Tverdokhlibova D.V.

Candidate of Economic Sciences

State Institution "Institute of Economics and Forecasting of NAS Ukraine", Ukraine

ASSESSMENT OF REVENUES OF THE UKRAINE'S CONSOLIDATED BUDGET FROM CREDIT AND DEPOSIT TRANSACTIONS

Твердохлібова Д.В.

к.е.н.

Державна установа "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ОЦІНКА ДОХОДІВ ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ВІД КРЕДИТНИХ ТА ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Credit and deposit transactions are taxed and thus influence the revenues of the consolidated budget of Ukraine. To make decisions on fiscal policy it is necessary to quantify the magnitude of such influence. The article analyzes the assessment of revenues of Ukraine's consolidated budget from credit and deposit transactions, calculated for 2006-2015 years.

Keywords: revenues of Ukraine's consolidated budget, taxation of credit transactions, taxation of deposit transactions, corporate income tax, personal income tax, military tax

Кредитні та депозитні операції обкладаються податками і, таким чином, впливають на доходи Зведеного бюджету України. Для прийняття рішень з питань бюджетно-податкової політики необхідно кількісно оцінити величину такого впливу. У статті аналізуються оцінки доходів Зведеного бюджету України від депозитних та кредитних операцій, обчислені за 2006-2015 рр.

Ключові слова: доходи Зведеного бюджету України, оподаткування кредитних операцій, оподаткування депозитних операцій, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, військовий збір.

Таблиця 1

Оцінка доходу Зведеного бюджету України від кредитних та депозитних операцій, млн грн

Період	Оцінка доходу Зведеного бюджету України					
	від кредитних операцій	у тому числі		від депозитних операцій	у тому числі	
		у національній валюті	в іноземній валюті		у національній валюті	в іноземній валюті
2006	608,7	402,9	205,9	-2 336,5	-1 530,6	-805,9
2007	1 795,0	802,5	992,5	-3 405,1	-2 259,9	-1 145,1
2008	4 429,2	2 769,2	1 660,0	-5 120,5	-4 114,0	-1 006,5
2009	33 206,7	3 345,4	29 861,3	-19 367,7	-5 018,6	-14 349,1
2010	9 477,4	2 854,4	6 623,0	-7 947,6	-5 216,4	-2 731,2
2011	5 808,3	1 523,3	4 284,9	-7 832,3	-5 090,3	-2 742,0
2012	7 674,4	3 930,5	3 743,9	-9 006,6	-6 332,4	-2 674,2
2013	9 375,6	5 117,9	4 257,8	-11 704,2	-8 399,0	-3 305,2
2014	3 240,8	3 206,6	34,2	-9 643,2	-7 154,2	-2 489,0
Січень-червень 2015	26 600,2	6 443,1	20 157,1	-33 931,5	-1 087,8	-32 843,7

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [2]

Кредитні та депозитні операції¹ обкладаються податками і, отже, впливають на доходи Зведеного бюджету України. Для прийняття рішень з питань бюджетно-податкової політики необхідно кількісно оцінити величину такого впливу.

Кредитні операції оподатковуються одним податком – податком на прибуток підприємств, а депозитні – трьома: податком на прибуток підприємств, податком на

¹ Під кредитними операціями у межах статті розуміються операції з кредитування банками – резидентами України корпоративного сектору України (фізичних осіб – резидентів України, суб'єктів господарювання – резидентів України та банків – резидентів України) у національній валюті України та іноземній валюті. Під депозитними операціями розуміються операції із залучення банками – резидентами України депозитів корпоративного сектору України у національній валюті України та іноземній валюті.

доходи фізичних осіб та військовим збором.² [1] Кредитні та депозитні операції впливають на кінцевий фінансовий результат господарської діяльності тих учасників цих операцій, які є платниками податку на прибуток, збільшуючи їх доходи та/або витрати. Тим самим вони збільшують або зменшують їх прибутки і, отже, суми податку на прибуток, сплачувані до Зведеного бюджету України. Податок на доходи фізичних осіб та військовий збір справляються з доходів фізичних осіб у вигляді процентів.

Розрахунки показали, що кредитні операції збільшують доходи Зведеного бюджету України, а депозитні операції – зменшують їх (див. табл. 1). Так, оцінка доходу Зведеного бюджету України від кредитних операцій у 2013 р. становила (+9,4) млрд грн, а від депозитних – (-11,7) млрд грн.

Абсолютні значення оцінок були найбільшими у 2009 р. та будуть такими у 2015 р. У 2009 р. вони дорівнювали (+33,2) млрд грн від кредитних операцій та (-19,4) млрд грн від депозитних операцій, а у першому півріччі 2015 р. вже дорівнюють (+26,6) млрд грн від кредитних операцій та (-33,9) млрд грн від депозитних операцій.

Великі абсолютні значення оцінок у 2009 р. та 2015 р. були забезпечені тією частиною кредитних і депозитних операцій, яка проводилася в іноземній валюті. У 2009 р. оцінка доходу Зведеного бюджету України від кредитних операцій в іноземній валюті склала (+29,9) млрд грн, а від депозитних операцій в іноземній валюті – (-14,3) млрд грн. У першому півріччі 2015 р. вони дорівнювали, відповідно, (+20,2) млрд грн та (-32,8) млрд грн. Як покаже подальший аналіз, причиною цього стало суттєве зростання валютного курсу у попередніх, 2008 р. та 2014 р. (див. рис. 1).

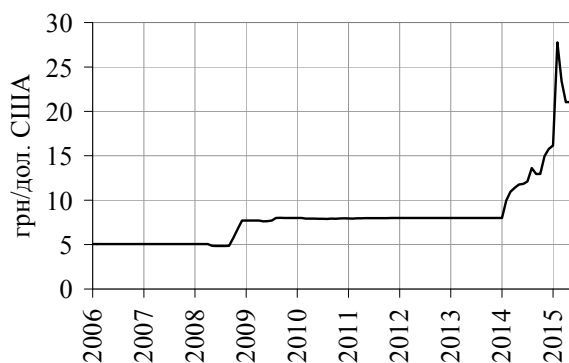


Рис. 1. Офіційний курс долара США, встановлений Національним банком України на кінець місяця

Основну частину доходів Зведеного бюджету України від кредитних та депозитних операцій складає податок на прибуток підприємств. Це єдиний податок, який справляється з кредитних операцій. Він також має найбільшу частку у доході Зведеного бюджету України від депозитних операцій (до 2014 р. він був єдиним податком, який справлявся з депозитних операцій) (див. табл. 2).

Оцінка суми платежів з податку на прибуток підприємств з кредитних операцій формується за рахунок наступних складових: нарахованих *процентів* за користування кредитами, наданими банками – резидентами України фізичним особам – резидентам України та іншим суб'єктам господарювання – резидентам України, що не є платниками податку на прибуток підприємств; *курсової різниці* за заборгованістю по таких *кредитах*, наданих в іноземній валюті³; *курсової різниці* за заборгованістю по *процентах* за користування такими кредитами, наданими в іноземній валюті; приросту *страхових резервів* за кредитами, наданими банками – резидентами України корпоративному сектору України

² Податок на доходи фізичних осіб із доходу у вигляді процентів справляється з серпня 2014 р., а військовий збір з доходів фізичних осіб у вигляді процентів – з січня 2015 р.

³ *Курсова різниця* за заборгованістю в іноземній валюті за період розраховується як різниця між заборгованістю в іноземній валюті, перерахованою у гривні за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим НБУ на початок періоду, та тією самою заборгованістю, перерахованою у гривні за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим НБУ на кінець періоду.

(див. табл. 3). Зазначений набір складових впливає із формули розрахунку фінансового результату корпоративного сектору України.

Таблиця 2

Оцінка доходу Зведеного бюджету України від депозитних операцій у розрізі видів податків, млн. грн.

Період	Оцінка доходу Зведеного бюджету України від депозитних операцій	у тому числі за рахунок		
		податку на прибуток	податку на доходи фізичних осіб	військового збору
2006	-2 336,5	-2 336,5	-	-
2007	-3 405,1	-3 405,1	-	-
2008	-5 120,5	-5 120,5	-	-
2009	-19 367,7	-19 367,7	-	-
2010	-7 947,6	-7 947,6	-	-
2011	-7 832,3	-7 832,3	-	-
2012	-9 006,6	-9 006,6	-	-
2013	-11 704,2	-11 704,2	-	-
2014	-9 643,2	-11 769,0	2 125,9	-
Січень-червень 2015	-33 931,5	-38 219,5	3 988,8	299,2

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [2]

Таблиця 3

Оцінка суми платежів з податку на прибуток з кредитних операцій у розрізі складових, млн. грн.

Період	Оцінка суми платежів з податку на прибуток підприємств з кредитних операцій	у тому числі за рахунок ⁴		
		нарахованих <i>процентів</i> за користування кредитами, наданими фізичним особам – резидентам України та іншим суб'єктам господарювання – резидентам України, що не є платниками податку на прибуток підприємств	<i>курсової різниці</i> за заборгованістю <i>по кредитах</i> , наданих в іноземній валюті фізичним особам – резидентам України та іншим суб'єктам господарювання – резидентам України, що не є платниками податку на прибуток підприємств	приросту <i>страхових резервів</i> за кредитами, наданими корпоративному сектору України
2006	608,7	1 725,0	0,0	-1 116,3
2007	1 795,0	3 695,1	0,0	-1 900,0
2008	4 429,2	7 694,8	-1 101,8	-2 163,7
2009	33 206,7	11 583,7	20 483,1	1 139,8
2010	9 477,4	10 067,6	-506,5	-83,7
2011	5 808,3	8 399,1	264,5	-2 855,4
2012	7 674,4	7 709,8	67,2	-102,6
2013	9 375,6	9 373,0	8,3	-5,6
2014	3 240,8	7 583,5	-6,5	-4 336,2
Січень-червень 2015	26 600,2	4 052,4	13 802,3	8 745,5
2015	38 221,4	7 956,1	18 978,1	11 287,2

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [2]

У 2009 р. та 2015 р. найбільший внесок у величину оцінки доходу Зведеного бюджету України від кредитних операцій мала та її складова, яка була пов'язана з курсовою різницею, а саме: з *курсовою різницею* за заборгованістю *по кредитах*, наданих в іноземній валюті фізичним особам – резидентам України та іншим суб'єктам господарювання – резидентам

⁴ Складова оцінки суми платежів з податку на прибуток підприємств з кредитних операцій, сформована за рахунок *курсової різниці* за заборгованістю *по процентах* за користування кредитами, наданими в іноземній валюті фізичним особам – резидентам України та іншим суб'єктам господарювання – резидентами України, що не є платниками податку на прибуток підприємств, не розраховувалася через відсутність необхідних статистичних даних.

України, що не є платниками податку на прибуток підприємств. У 2009 р. при величині оцінки (+33,2) млрд грн вона становила (+20,5) млрд грн., а у першому півріччі 2015 р. при величині оцінки (+26,6) млрд грн – (+13,8) млрд грн.

Оцінка суми платежів з податку на прибуток підприємств з депозитних операцій формується за рахунок наступних складових: нарахованих *процентів* за депозитами фізичних осіб – резидентів України та інших суб'єктів господарювання – резидентів України, що не є платниками податку на прибуток підприємств, розміщеними в банках – резидентах України; *курсової різниці* за заборгованістю *по* таких *депозитах*, розміщених в іноземній валюті; *курсової різниці* за заборгованістю *по процентах* за такими депозитами, розміщеними в іноземній валюті; приросту *страхових резервів*, сформованого за депозитами банків – резидентів України, розміщеними в інших банках – резидентах України; *збору* до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, нарахованого за депозитами фізичних осіб – резидентів України (див. табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка суми платежів з податку на прибуток з депозитних операцій у розрізі складових, млн. грн.

Період	Оцінка суми платежів з податку на прибуток підприємств з депозитних операцій	у тому числі за рахунок ⁵			
		нарахованих <i>процентів</i> за депозитами фізичних осіб – резидентів України та інших суб'єктів господарювання – резидентів України, що не є платниками податку на прибуток підприємств, розміщеними в банках – резидентах України	<i>курсових різниць</i> за заборгованістю <i>по депозитах</i> фізичних осіб – резидентів України та інших суб'єктів господарювання – резидентів України, що не є платниками податку на прибуток підприємств, розміщеними в іноземній валюті в банках – резидентах України	<i>збору</i> до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за депозитами фізичних осіб – резидентів України	приросту <i>страхових резервів</i> , сформованого за депозитами банків – резидентів України, розміщеними в інших банках – резидентах України
2006	-2 336,5	-2 246,9	0,0	-80,5	-9,1
2007	-3 405,1	-3 286,1	0,0	-119,3	0,4
2008	-5 120,5	-5 582,6	685,5	-181,8	-41,6
2009	-19 367,7	-7 659,7	-11 521,9	-233,0	46,9
2010	-7 947,6	-7 972,4	340,1	-237,6	-77,6
2011	-7 832,3	-7 174,6	-242,6	-282,3	-132,7
2012	-9 006,6	-8 639,4	-86,1	-300,5	19,4
2013	-11 704,2	-11 500,4	-14,3	-366,7	177,1
2014	-11 769,0	-10 771,4	11,3	-665,4	-343,5
Січень-червень 2015	-38 219,5	-5 727,5	-32 810,5	-367,9	686,5
2015	-55 904,0	-11 033,5	-45 114,4	-662,0	906,0

Джерело: розраховано автором за даними НБУ [2].

У 2009 р. та 2015 р. найбільший внесок у величину оцінки доходів Зведеного бюджету України від депозитних операцій, як і у випадку такої оцінки від кредитних операцій, мала та її складова, яка була пов'язана з курсовою різницею, а саме: з *курсвою різницею* за заборгованістю по депозитах фізичних осіб – резидентів України та інших суб'єктів господарювання – резидентів України, що не є платниками податку на прибуток

⁵ Складова оцінки суми платежів з податку на прибуток підприємств з депозитних операцій, сформована за рахунок *курсової різниці* за заборгованістю *по процентах* за депозитами фізичних осіб – резидентів України та інших суб'єктів господарювання – резидентів України, що не є платниками податку на прибуток підприємств, розміщеними в іноземній валюті в банках – резидентах України, не розраховувалася через відсутність необхідних статистичних даних.

підприємств, розміщених в іноземній валюті в банках – резидентах України. При величині оцінки (–19,4) млрд грн вона становила (–11,5) млрд грн у 2009 р., а при величині оцінки (–38,2) млрд грн – (–32,8) млрд грн у першому півріччі 2015 р.

Отже, як видно з рисунку 1 та таблиць 3 і 4, великі абсолютні значення оцінок доходів Зведеного бюджету України від кредитних та депозитних операцій у 2009 р. та першому півріччі 2015 р. пояснюються різким зростанням валютного курсу долара США на кінець, відповідно, 2008 р. та 2014 р. Це зростання призвело до виникнення значних курсових різниць, які у 2008 р. та 2014 р. збільшили фінансовий результат корпоративного сектору України за результатом кредитних операцій, та зменшили його за результатом депозитних операцій. Завдяки чинному порядку сплати податку на прибуток підприємств (рівномірна сплата податку протягом наступного року у вигляді авансових внесків, розрахованих за підсумками попереднього року) цей ефект позначився на доходах Зведеного бюджету України у наступному 2009 р. та наступному 2015 р.

Таким чином, аналіз оцінок доходів Зведеного бюджету України від кредитних та депозитних операцій показав, що вплив цих операцій на доходи Зведеного бюджету України значний. Причому у випадку кредитних операцій величина такого впливу додатна, а у випадку депозитних операцій – від’ємна. У роки після різкого зростання курсу долара США – 2009 р. та 2015 р., – оцінки таких доходів були дуже великими за рахунок курсових різниць за заборгованістю по кредитах та депозитах фізичних осіб – резидентів України та інших суб’єктів господарювання – резидентів України, що не є платниками податку на прибуток підприємств, наданих та залучених банками – резидентами України в іноземній валюті.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
2. Статистичний бюлетень (електронне видання) [Електронний ресурс]. Доступний з : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897>.

Tokmacheva N. V.

Candidate of Economic Sciences, associate professor
The South Russian Institute of Management - branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Russia

MODERN PROSPECTS OF DEOFFSHORIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY: REASONS, PURPOSES, MECHANISMS

Токмачева Н.В.

к.э.н., доцент

Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия

СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕОФФШОРИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРИЧИНЫ, ЦЕЛИ, МЕХАНИЗМЫ

The problem of offshore globally affected the Russian economy. The main objective of the summit is considered measures to exit the domestic capital from offshore zones. The article presents the Russian legal instruments to counter offshore business planning.

Keywords: *Offshore jurisdictions, evasion of taxes, return of the capitals, tax relations, deoffshorization of the Russian economy*

Проблема оффшоров глобально затронула российскую экономику. Главной задачей на высшем уровне считается принятие мер по выходу отечественного капитала из оффшорных зон. В статье представлены российские правовые инструменты противодействия оффшорному бизнес-планированию.

Ключевые слова: *Оффшорные юрисдикции, уклонение от уплаты налогов, возврат капиталов, налоговые отношения, деоффшоризация российской экономики*

Процесс деоффшоризации – это уменьшение роли оффшорного фактора в российском бизнесе (то есть уменьшение количества оффшорных зон, которые используются отечественным бизнесом и уменьшение схем ухода от налогообложения в оффшорные зоны, часто нелегальные и незаконные).

Можно выделить две основные причины, которые должны способствовать развитию антиоффшорного законодательства в Российской Федерации [1, с. 63]:

1. Внутренние причины, то есть те, которые влияют на страну в целом и на регионы в частности со стороны оффшорной экономики. К ним можно отнести следующие факторы:

- рост угрозы национальной экономической безопасности,
- финансовое «истощение» бюджета страны в связи с серьезными рисками снижения доходов. Бюджет недополучает значительные суммы налогов, и возникает недобросовестная конкуренция: зарегистрированные в оффшорных зонах компании уплачивают налоги в бюджет чужих стран, причем на порядок меньше тех организаций, которые ведут свою деятельность в России, получая тем самым необоснованные преимущества,

- усилившееся неприятие в обществе «оффшорной аристократии», получающей основные доходы в России и инвестирующей свои капиталы за рубежом;

2. Внешние причины, которые влияют на имидж и репутацию страны за рубежом, на место в политической и экономической арене мира. К данному блоку причин можно отнести несколько факторов:

- активизация антиоффшорной политики мирового сообщества и западных оффшорных юрисдикций в условиях глобального мирового кризиса и обострения долговых и бюджетных проблем,

- Россия стремится занять активную позицию в условиях формирования системы глобального регулирования. Она является членом Большой двадцатки (G20), Совета финансовой стабильности, стремится с 1996 года вступить в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая является на текущий момент времени глобальной международной структурой, выполняющей мониторинг политик ряда стран по противодействию легальному и нелегальному уклонению от налогов с помощью оффшорных юрисдикций,

- усиление роли моральных факторов при формировании экономической политики, упор на принципы налогообложения, выделяя среди них основной – принцип справедливости.

Известно, что в России налоговые отношения непрозрачны. Министр финансов России Антон Силуанов, заявил, что в план действий деоффшоризации экономики заложен принцип – «платить налоги надо там, где зарегистрирована экономическая деятельность»[2]. При этом задача налоговой службы - выявлять компании, которые по сути дела ведут экономическую деятельность в России, а платят налоги через низкие налоговые юрисдикции, уходя от полной уплаты налогов. Поэтому процесс деоффшоризации российского бизнеса должен быть реализован параллельно с деятельностью, направленной на уменьшение риска применения бизнесом различных схем ухода от налогов. Однако, на наш взгляд, отечественный оффшорный бизнес не должен акцентироваться только лишь на одних налоговых рисках. Отрицательный эффект изменений бизнеса может проявиться и в других видах рисков: финансовом, коммерческом, законодательном. В этих условиях рациональный риск-менеджмент должен четко отслеживать и учитывать изменения в структуре капитала оффшорных фирм.

Определенные шаги к борьбе с оффшорами уже осуществляются на федеральном уровне. Для российской экономики 2014 год прошел под знаком деоффшоризации и курсом на повышение открытости движения денежных средств. Все это неразделимо с попытками замедления оттока капитала и необходимостью пополнить скудеющий бюджет, которому деоффшоризация, по оптимистическим расчетам Совета Федерации, способна принести до 5 трлн. руб. в год. На высших ступенях власти деоффшоризация воспринимается как лекарство от многих экономических и политических болезней, следовательно, она - долгосрочный тренд, который со временем будет только набирать обороты.

В России в настоящее время выделяют 2 подхода к борьбе с оффшорами [3, с. 30-38]:

1) одни (преимущественно депутаты и чиновники) полагают, что для истинного

суверенитета стране необходимо ввести запрет на управление внутренним бизнесом из иностранных юрисдикций и вывод туда прибыли;

2) другие (эксперты и представители бизнеса) считают, что сначала необходимо улучшить условия для российского бизнеса, а уже потом требовать «возвращения с островов».

Несмотря на все доводы бизнесменов и экспертов, властный аппарат берет за основу только первый подход, не учитывая предлагаемых рекомендаций. Рассмотрим правительственные меры противодействия оффшорному бизнесу.

Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 320 была утверждена Государственная программа РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков».

В одном из приложений к данному документу, посвященному основным мерам правового регулирования в сфере реализации указанной Госпрограммы, есть Мероприятие 5.5 «Деоффшоризация национальной экономики». В этой части на 2014 г. было запланировано:

- создание механизма налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и определение налогового резидентства организаций;

- ратификация Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам;

- утверждение типового межправительственного соглашения об обмене налоговой информацией с оффшорными и низконалоговыми юрисдикциями и на его основе переговоры о заключении соответствующих соглашений с упомянутыми юрисдикциями в целях противодействия схемам минимизации налогообложения;

- наделение Правительства РФ полномочиями по утверждению норм беспошлинного ввоза товаров физическими лицами для личного пользования в случаях, предусмотренных международными договорами.

Во исполнение указанного Постановления были приняты следующие нормативные документы:

Во-первых, был принят Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)». В соответствии с данным законом в НК РФ внесены изменения, предполагающие:

- появление института налогового резидентства организаций и бенефициарного собственника;

- внедрение механизма налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний (КИК);

- установление механизма налогообложения при «косвенной» продаже недвижимости, находящейся на территории России, и раскрытие информации в случае, если недвижимостью России владеет (является собственником) компания - нерезидент Российской Федерации (то есть иностранная).

Принятие Россией Закона о контролируемых иностранных компаниях (закона о КИК) - пожалуй, самое значимое событие в противодействии оффшорам. Согласно этому закону, в Налоговый кодекс РФ вводится понятие «контролируемая иностранная компания», под которой понимается организация или структура без образования юридического лица, которая сама не является налоговым резидентом РФ, но контролируется российским(-ими) налоговым(-и) резидентом(-ами). Суть данного закона заключается в том, что он обязывает физические и юридические лица, контролируемые иностранные компании, уведомлять об этом налоговые органы РФ, а также декларировать и подтверждать нераспределенную прибыль КИК, которая и будет облагаться налогом.

Во-вторых, с 16.11.2014 г. начал действовать Федеральный закон от 04.11.2014 № 325-ФЗ «О ратификации Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым

делам». Помощь по налоговым делам состоит в обмене информацией (включая проведение одновременных проверок и участие в налоговых проверках за границей), в содействии взиманию налогов и в направлении документов.

Присоединение нашей страны к Конвенции расширяет возможность ФНС России получить налоговую информацию у контролирующих органов зарубежных стран, ведь до этого ее права ограничивались только странами, с которыми заключены договоры об избежании двойного налогообложения.

В-третьих, Постановлением Правительства РФ от 14.08.2014 № 805 «О заключении соглашений об обмене информацией по налоговым делам» (начало действия документа 27.08.2014 г.) одобрено Типовое соглашение между Правительством РФ и правительством иностранного государства об обмене информацией по налоговым делам.

Данное соглашение является основой для заключения соглашений с зарубежными странами, в первую очередь с оффшорами, с которыми у России нет соглашений об избежании двойного налогообложения. Также предусмотрена возможность проведения представителями налоговых органов одного государства контрольных мероприятий в другом государстве либо присутствия этих представителей на проверках.

Согласно этому документу компетентные органы сторон соглашения оказывают содействие друг другу посредством обмена информацией, которая может считаться существенной для налогового администрирования и соблюдения законодательства государств.

Итак, цели, которые преследовали законодатели, внося вышеперечисленные изменения, были такими:

- борьба с уклонением от налогообложения перемещаемой за рубеж прибыли;
- осуществление налогообложения в Российской Федерации прибыли, полученной иностранными компаниями, контролируемые российскими компаниями и физическими лицами;
- увеличение осведомленности (информированности) контролирующих органов путем обмена информацией в налоговых целях с другими государствами, а также путем получения информации непосредственно от налогоплательщиков (организаций и физических лиц) о компаниях, открытых и зарегистрированных за границей.

В тоже время в России до сих пор остаются неизменными 3 вещи, которые должны способствовать дальнейшему процессу деоффшоризации российской экономики:

- уклонение от налогообложения – это деяние, которое должно преследоваться по закону,
- бизнес с иностранным элементом – это экономически эффективный инструмент, с помощью которого может произойти развитие хозяйственных отношений (при правильном применении),
- разница между первыми двумя явлениями не должна быть понятийной – она должна быть точно закреплена законом, и только им.

Литература:

1. Хейфец Б.А. Деоффшоризация российской экономики: возможности и пределы / Б.А. Хейфец // –М.: Институт экономики РАН. - 2013. – С.63.
2. Финмаркет [Электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.finmarket.ru>
3. Кизимов, А.С. Антиоффшорные меры в России: контролируемые иностранные компании, налоговое резидентство организаций, фактический получатель дохода / А.С. Кизимов // Налоговая политика и практика. - 2015. - №2 (146). - С. 30-38.

7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Demchenko N.V.

Candidate of science in Economics, Professor Assistant

Kozyryeva O.V.

Candidate of science in Economics, Professor Assistant

National University of Pharmacy, Ukraine

MAINTENANCE OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Демченко Н.В.

канд. экон. наук, доцент

Козырева Е.В.

канд. экон. наук, доцент

Национальный фармацевтический университет, Украина

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

The article is dedicated to the problem of economic security, in particular the pharmaceutical industry enterprises. The actualization of economic security supporting in today's business environment, general areas of economic security of enterprises in pharmaceutical sphere and its elements are considered.

Keywords: *economic security of the enterprise, the pharmaceutical industry*

Статья посвящена вопросам экономической безопасности предприятия, в частности, предприятия фармацевтической отрасли. Рассмотрена актуализация обеспечения экономической безопасности предприятия фармацевтической сферы в современных условиях ведения бизнеса, основные сферы обеспечения экономической безопасности, а также ее элементы.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, предприятие, фармацевтическая отрасль*

In modern conditions of institutional environment transformation of the world economy the functioning of enterprises changes. It has the following characteristics: globalization of the world economic relations, raw materials, trade, financial and stock markets, skilled workforce market; information globalization gives companies access to global information, scientific and educational resources; virtualization of the information exchange and activities of companies and government are intensified; the territorial boundaries of states are virtually impermeable, it concerns not only the public sphere, but also the business; the role of information increases, it becomes the main factor of production, the role of intellectual property in providing competitive advantages of enterprises becomes an important factor in global economy system. (Chernyak V.Z., Eriashvili N.D., Barikaev E.N., 2015; Kuznetsova E.I., 2012).

Despite the positive assessment of these events, they are a threat of enterprise's economic security. Any changes are always associated with the risk for businesses of their complete failure, loss of competitive advantages, formed in the old business environment, and the inability of the factors of competitiveness adapted to the new conditions. As a result the activities of economic entities is becoming more dependent on the state and dynamics of the business environment, that is a destabilizing factor, new threat of economic security. Capital management, financial resources and personnel are becoming a greater challenge associated with increase in reporting and workflow, increase the volume and speed of information flows.

This issue has a complex character, affecting sphere of politics, ideology, social psychology, military, social and others. The development, adoption and implementation of reasonable management decisions to ensure the economic security of the enterprise is one of the most important problems of modern management.

The problems of economic security, including enterprises, investigated by many domestic and foreign scientists: Chernyak V.Z., Kuznetsova E.I., Khmelev S.A., Oleynikov E.A., Pavlov V.I., Potapov V.A., Senchagov V.K., Shlikov V.V., Tambovtsev V.L., George J. M., G.R. Jones, F. Lisa, M. Meskon and others.

However, not all aspects of economic security at the level of pharmaceutical companies have found a fairly complete study. In particular, it appears that there is a need to find better lines of management decisions to ensure the economic security of enterprises, taking into account the challenges and threats of today.

The problem of ensuring the economic security of enterprises in the conditions of globalization is related to the question of choosing the most appropriate methods for its management of information in terms of growth of the economic system, and information management as one of the key economic resources. Also the organization of enterprises complicates, they are becoming systems with an extensive economic infrastructure.

Enterprise Security – is a state of its vital and legitimate interest’s protection from external and internal threats. It provides its stable development in the line with its strategic objectives. The essence of enterprise’s safety is the protection of legal, economic and industrial relations, material, intellectual and information resources.

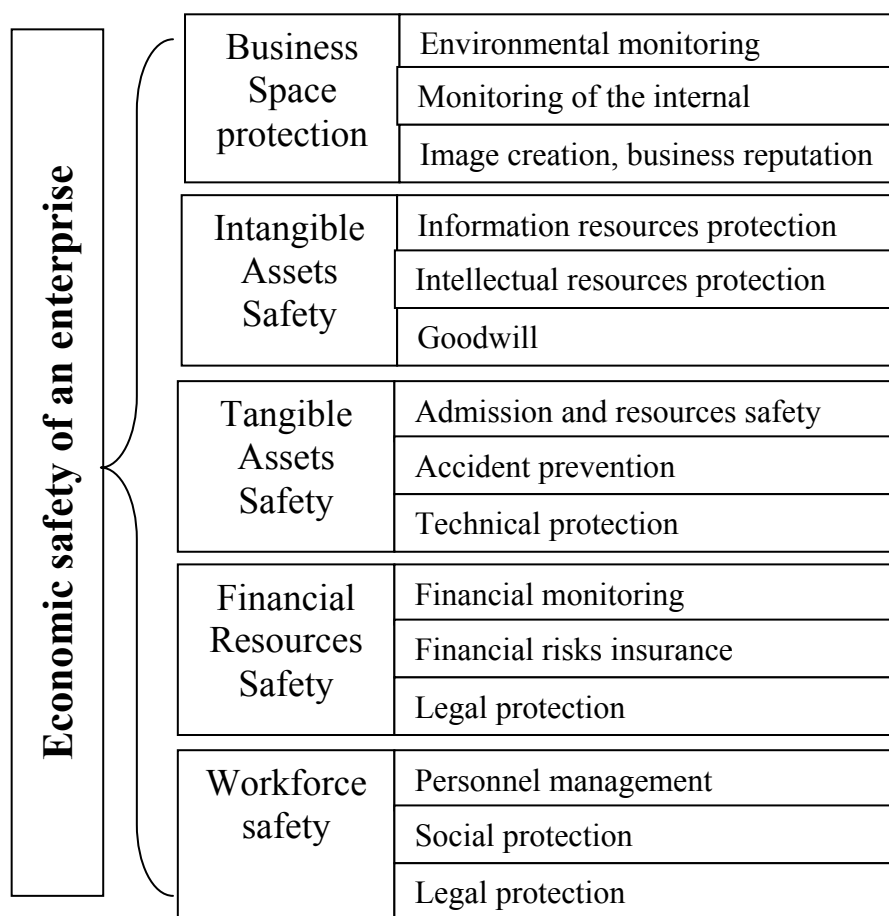


Figure 1. Areas of economic safety ensuring of the pharmaceutical companies

In a large pharmaceutical company these directions imply the following tasks:

- Internal economic security;
- Information security;
- Legal protection of business;
- Physical security of staff;
- Engineering and technical protection of buildings and structures;
- Technical safety of business activities;
- Reliability of the service-contract activity;
- Safety of carriage of goods and persons dealing with by them;
- Safety of advertising, cultural events, business meetings and negotiations;
- Fire safety;
- Ecological safety;

- Analysis of competitive environment;
- Information-analytical work;
- Social and psychological defense;
- Preventive work among the staff and acquaintance with the problems of economic safety;
- Expert checking of security system mechanism.

Therefore, an effective system of total security ensuring in pharmaceutical companies should be implemented in following areas (Fig. 1).

Pharmaceutical company's economic safety should be considered, as a state in which in accordance with the most efficient use of corporate resources it can prevent or reduce existing dangers and threats of the market environment and achieve the business goals in competitive environment and avoid an economic risk. This understanding of enterprise's economic safety says that the pharmaceutical company is in uncertainty, unpredictability of the market conditions changes: political, macro-economic, environmental, legal; takes risk decisions, prevent dangers and threats. It proves that an enterprise provides achievement of the business goals in these conditions. That is, in a given situation corporate enterprise's resources (land, capital, human resources, entrepreneurial managers, information, intellectual property, technology, etc.) are used primarily for the purposes of business, not only to prevent the dangers and threats. It leads to the achievement of strategic business objectives and sustainable intensive development of the company. Each of the functional components of the economic security of the enterprise is characterized by its own content, a set of criteria and methods of functional software.

Table 1

Elements of the economic security of the pharmaceutical enterprise

Title	Conditions	Ways of ensuring
Financial security	Rational use of fixed and current assets, optimization of interest payments on the securities exchange of securities on the stock exchange	1) rational use of fixed and current assets; 2) optimization of the interest payments on the securities, exchange of securities on the stock
Production security	Growth or steady state production: the high competitiveness of production: the corresponding age structure and technical resources of machines and equipment	1) formation of the manufacturing strategy, human resources, management, credit policy of the enterprise; 2) practical implementation of the developed areas of the strategy; 3) continuous analysis of the effectiveness of the policy
Technical and Technological security	Control of technological discipline; compliance technologies used in the enterprise with the world standards, their competitiveness;	1) to study the state of the enterprise Security 2) develop a plan to ensure the technical and technological security of the enterprise
Intellectual protection	Creating conditions for training of workers: increasing the intellectual potential of the enterprise: Bridging the "alienation of labor" of employees	1) creating the conditions to improve skills of staff; 2) increase the intellectual potential of the enterprise: bridging the "alienation of labor"
Staff security	Protection activities of possible threats caused by human factor, increase the intellectual potential of the company	1) formation of the strategy of enterprise's personnel policy of the; 2) using the control system of employment of staff of the final results
Legal security	Legal protection and consultancy in dealing with contentious issues, registration of claims, complaints about actions	1) expertise of documents for future deals and investment projects; 2) timely interaction and the solution of controversial issues with government agencies; 3) preparing for inspection control structures

It is obvious that, enterprises have economic independence in market economy. They define their economic policy, form the portfolio of orders, and organize the production and marketing, solely responsible for the operating results. All this, of course, updates the issue of economic safety of business. Therefore, it is clear that the economic safety production activity requires the company to create its own Security system.

Giving a description of pharmaceutical enterprise's Security system we define some important methodological positions:

- Security system of pharmaceutical enterprise can't be universal (it is due to the difference in the level of development, the structure and efficient use of production potential, its and production activities, quality state of staff, manufacturing discipline, the environment, etc.);

- Security system of the company is independent and separated from similar systems of other production units. But its relative isolation, since the Security system of the enterprise - is a component of the higher level of security – a city, region, country. Security service of a particular company depends also on the Security services activity of competitive enterprises, especially their intelligence units. It is created and operates on the basis of legislation, depends on the capabilities of the acquisition of protection, the level of training and skills development, etc.

- Security of the enterprise should be integrated. It is designed to ensure economic, scientific-technical, human, intellectual, environmental, informational, physical, technological, fire security, etc.

The main functional components of the pharmaceutical company's economic security are presented in Table 1. Given set of indicators can be changed with the specifics of production profile of the company and market conjuncture (economic "power"). The more complete understanding of the indicators of economic security of the company can be obtained by analyzing the "weak signals" – forerunners of the threat of a crisis state of the company.

References:

1. Chernyak V.Z., Eriashvili N.D., Barikaev E.N. Management of business risks in the Economic Security System. The theoretical aspect: the monograph. - M.: Laws and regulations. – 2015, – 159 p.
2. Kuznetsova E.I. Economic security and competitiveness. Formation of the Economic Strategy of the state: the monograph. – M.: Unity-Dana. – 2012, – 239 p.

Ismailova Sh.T.

Doctor of Economics, Professor

Daghestan State Technical University, Mahachkala, Russian Federation

FOOD SECURITY IN THE EXPANSION OF RUSSIAN ECONOMIC SANCTIONS

Исмаилова Ш.Т.

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,

г. Махачкала, Российская Федерация

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

The article summarizes the problem of food security of Russia in modern conditions. Measures to ensure import substitution in the various spheres of economy. The possibility of enhancing the role of SMEs in addressing these problems.

Key words: *import substitution, food security, economics, entrepreneurship.*

В статье обобщены проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в современных условиях. Предложены меры по обеспечению импортозамещения в различных сферах экономики. Рассмотрена возможность повышения роли малых и средних предприятий в решении данных проблем.

Ключевые слова: *импортозамещение, продовольственная безопасность, экономика, предпринимательство.*

В современных социально-экономических условиях решение проблемы обеспечения продуктовой самостоятельности Российской Федерации стало существенно труднее и затратнее для аграрной сферы экономики. Помимо этого, решение данных вопросов требует принятия наиболее своевременных, функциональных и масштабных мер со стороны государства в силу ряда возникших обстоятельств внутреннего и внешнего характера. Россия входит в пятерку крупных импортеров продовольствия на мировом рынке. В условиях влияния запрета на ввоз продовольственных продуктов из стран Европы, Соединенных Штатов Америки, Канады, Японии, Австралии, агропромышленный комплекс должен

обеспечить продовольственную безопасность России. В сложившейся ситуации значительно ослаблена конкуренция со стороны зарубежных производителей продовольствия, это предоставляет возможность увеличивать объемы производства отечественным агропромышленным организациям и переработчикам сельскохозяйственного сырья.

В Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации установлены критерии и аспекты ее обеспечения и определены минимальные значения по основным видам продовольствия. Удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка должен составлять [1, с.5]:

- зерна – не менее 95%;
- сахара – не менее 80%;
- растительного масла – не менее 80%;
- мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 85%;
- молока и молочных продуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90%;
- рыбной продукции – не менее 80%;
- картофеля – не менее 95%;
- пищевой соли – не менее 85%.

Под продовольственной независимостью понимают состояние экономики, при котором, в случае прекращения ввоза в страну импортного продовольствия, Россия способна обеспечить потребности населения продуктами питания на 85%, но при этом страна не должна входить в состояние продовольственного кризиса. Наиболее критически продовольственная проблема проявилась при введении Россией отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности страны, когда под западные санкции попала около одной пятой части всего объема российского импорта продовольственных товаров и агропромышленного производства, что соответствует почти 15% объема их внутреннего потребления. По данным Федеральной таможенной службы, годовой объем импортного продовольствия, попавшего под ограничения его поступления в Россию, оценивается в 9,1 млрд. долларов, из которых: на страны Европейского Союза приходится около 6,5 млрд., Норвегию – 1,2 млрд., США – 843,8 млн., Канаду – 373,6 млн., Австралию – 182 млн. долларов [2, с.7]:

Компенсировать создавшуюся значительную нехватку продовольствия, попавшего под западные санкции за счет относительно быстрого роста его внутреннего производства можно лишь частично. Даже по самым оптимистичным экспертным оценкам, это позволит замещение не более 15% выпавшего импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья при одновременном росте цен на них, поскольку до объявленного Россией частичного эмбарго свыше 71% объема импорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия приходилось на страны Европейского Союза, имеющие сравнительно низкие затраты на логистику при поставке крупных партий агропромышленной продукции, сырья и продовольствия в Россию.

Для развития ускоренного импортозамещения, а не импортозащиты и перераспределения существенных импортных потоков агропромышленной продукции, сырья и продовольствия между новыми странами-экспортерами, потребуется относительно длительный период, а не один и не два года.

Одним из положительных моментов для осуществления ускоренного импортозамещения все же необходимо отметить повышенное внимание со стороны государства и агробизнеса к развитию сельского хозяйства в связи с введенными санкциями против России. Вместе с тем западные санкции довольно четко показали, что государство должно постоянно поддерживать сельское хозяйство, а не только при возникновении разного рода форс-мажорных обстоятельств. Поэтому вне зависимости от возможного ослабления или даже снятия зарубежных санкций, которые рано или поздно закончатся, ориентация аграрной сферы экономики на скорейшее достижение продовольственной независимости

страны останется единственно верным направлением в решении сложившейся сложной и многоаспектной проблемы мирового масштаба.

По итогам проведенного Минпромторгом РФ анализа в июне 2015 года, более эффективными в области импортозамещения представляется станкостроение (доля основного импорта в использовании по различным оценкам составляет 90%), машиностроение для пищевой промышленности (60-80%), легкая промышленность (70-90%) тяжелое машиностроение (60-80%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70-80%), электронная промышленность (80-90%) [3 с.23]:

Следует обратить внимание, что импортозамещение в различных сферах экономики возможно, если функционируют конкурентоспособные организации, предоставляющие качественное производство по рыночным ценам. В долгосрочном периоде перспектива спада импортной зависимости может быть решена за счет инноваций и реализаций инвестиций в технические сферы и создания обновленного производства. В случае реализации продуманной и выдвинутой политики импортозамещения в 2020 году предоставляется возможность рассчитывать на низкий уровень импортозависимости по разным сферам промышленности с ряда 70-90% до ряда 50-60%, а на уровне отраслей допускается возможность выйти на более сниженные показатели.

На наш взгляд, деятельность малых предприятий в различных отраслях промышленности должна быть адекватна глобальным вызовам. Для стимулирования малого предпринимательства рассматривается вопрос об увеличении ставок ввозных таможенных пошлин по ряду позиций товарной номенклатуры. Одновременно в качестве меры содействия импортозамещению рассматривается возможность снижения ввозных таможенных пошлин на отдельные виды сырья и комплектующие, в частности для медицинской промышленности. Это позволит стимулировать российские предприятия к освоению производства и выводу на рынок качественной отечественной продукции.

Основной международный опыт показывает, что импортозамещение в первую очередь должно основываться на частной инициативе, также успешно поддерживаться нашим государством. Частный бизнес учитывает национальную специфичность, в том случае если произойдут реальные смены в регулировании и возможно поверит в механизм стимулов. Большинство вопросов импортозамещения находятся в плоскости регулирования производственных рынков. Основным из инструментов является профессиональный инвестиционный бизнес-контракт, он закрепляется между Российской Федерацией, в виде уполномоченного органа, и главным инвестором, который принимает на себя обязательства по созданию или регулированию производства промышленных товаров на нашей территории. Контракт заключается сроком на 10 лет и допускает пересмотр различных льгот по налогам и сборам, льготные тарифы на товары, работы, услуги, подлежащие регулируемому ценообразованию, по арендным платежам за пользование государственным имуществом. Это могут быть и другие льготы и преференции, которые запланированы действующим законодательством страны. С 1 января 2015 года Россия как член ВТО имеет право внести изменения в свои тарифные обязательства. Минпромторг России вместе с представителями бизнеса сейчас проводит работу по составлению конкретного перечня наиболее чувствительных для российской промышленности товаров, по которым целесообразно начать переговоры об изменении ставок ввозных таможенных пошлин. Для защиты внутреннего рынка также могут вводиться специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры. Для малого бизнеса действительными мерами по содействию импортозамещения может стать стандартизация. Она является средством обеспечения взаимозаменяемости отдельных элементов, повышения надежности, обеспечения норм безопасности и экологических требований. Развитие национальных стандартов позволит сократить импорт некачественной продукции, а также мотивировать отечественные предприятия на производство конкурентоспособной продукции. Государственные закупки также могут стать мерой содействия импортозамещению. Они призваны обеспечить начальный спрос и поддержать отечественных производителей в

період вихода на импортозамещение. Однак можливостей вийти на рівень стабільного, високоєфективного, високотехнологічного підприємства у малих і середніх підприємств в цій сфері, к сожалению, мало.

Література:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации: утв. Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010 г. № 120. [Электронный ресурс]. Система ГАРАНТ:
2. Алтухов А. И. «Обеспечение продовольственной безопасности страны в условиях зарубежных санкций»// Аграрная политика: проблемы и решения 2014 Т-12, С 14-29
3. Мельников А.Б., Скоморошенко А.А., Саидов А.А. «Проблемы импортозамещения продовольствия Краснодарском крае»// Научный журнал КубГАУ, №104(10), 2014 года, С:28-32.

Orekhova K. V.

Ph.D. in Economics,
Associate Professor,

Kharkiv institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine

Kucheryavenko I. V.

Scientific worker,

The branch of the Central Research Institute of weapons and military equipment of the Armed Forces of Ukraine

LEGALIZATION FOR WEAPONS IS THE DIRECTION OF UKRAINE'S NATIONAL SECURITY

Орехова К. В.

канд. економ. наук, доц.,

Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ

Кучерявенко І. В.

науковий співробітник

Філія Центрального науково-дослідного інституту озброєння та військової техніки ЗСУ

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ЦИВІЛЬНОЇ ЗБРОЇ – ОДИН З НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

In the article the important task of scientific substantiation and the practical aspects of Ukraine's national security have been decided. It is proved if people have the right to legally acquire, keep, carry and use short-weapons in self-defense, then criminality is reduced in several times. It is proved that the higher level of legal weapons in population, then the higher level of democracy in country, the social responsibility of society the whole and vice versa.

Keywords: *Ukraine, national security, small weapons, legalization, crimes.*

В статті проаналізовано можливість легалізації цивільної зброї, як одного з напрямків забезпечення національної безпеки України. Обґрунтовано, що якщо населення має право легально купувати, зберігати, носити та застосовувати короткоствольну зброю з метою самооборони, то злочинність зменшується в декілька разів. Доведено, що чим вищий рівень легального озброєння населення, тим вищий рівень демократії у країні, соціальної відповідальності суспільства в цілому, і навпаки.

Ключові слова: *Україна, національна безпека, стрілецька зброя, легалізація, злочини.*

Захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу. Оборона України, захист її суверенітету, територіальної цілісності і недоторканості покладаються на Збройні Сили України. Забезпечення державної безпеки і захист державного кордону України покладаються на відповідні військові формування та правоохоронні органи держави, організація і порядок діяльності яких визначаються законом. На території України забороняється створення і функціонування будь-яких збройних формувань, не передбачених законом [1, ст. 17].

У зв'язку з агресією проросійських незаконних військових формувань на сході України, Президент України оголосив часткову мобілізацію. Законно озброєні громадяни України, призвані на військову службу під час часткової мобілізації, приймають участь в антитерористичній операції. Видана зброя і боєприпаси не завжди належним чином

обліковувались, що призвело до її накопичення у цивільних осіб і виникнення випадків незаконного застосування.

Події біля Верховної Ради України, що мали місце 31 серпня 2015 року та призвели до загибелі військовослужбовців Національної гвардії України, вимагають проаналізувати можливість легалізації цивільної зброї в Україні, а також як це вплине на стан національної безпеки.

Теоретико-методичні основи забезпечення національної безпеки України знайшли відображення в роботах таких учених: В. О. Ананьїн, В. В. Горлинський, О. О. Пучков [3]; О. В. Литвиненка [4]; А. Гриценко, А. Єрмолаєв, Ф. Флурі [5]; Р. Пасічний [6]; А. І. Семенченко [7]; Г. П. Ситник [8]. Однак, події, які відбуваються на Сході України напевно змусили задуматись багатьох українців над тим: де і як, легально чи ні, придбати вогнепальну зброю для захисту власного життя, своїх близьких і домівки. Тема легалізації короткоствольної вогнепальної зброї в Україні піднімалася чи не на усіх державних рівнях. Але до цього часу не було запропоновано реальної процедури легалізації зброї у нашій державі. Утім, в умовах війни, це питання по особливому актуальне.

Метою статті є наукове обґрунтування та визначення практичних аспектів забезпечення національної безпеки України з урахуванням легалізації зброї.

Для досягнення мети в статті поставлені та вирішені такі завдання:

- визначити особливості законопроекту про цивільну зброю та боєприпаси;
- з'ясувати "за" та "проти" вільного продажу зброї в Україні;
- виявити кращу стрілецьку зброю ХХ-го століття в світі;
- обґрунтувати власний підхід до вільного продажу зброї в Україні.

В статті використані такі наукові методи: аналізу, синтезу, індукції та дедукції.

Національна безпека, це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам [2, ст. 1]. На сучасному етапі однією з основних реальних та потенційних загроз національній безпеці України, стабільності в суспільстві є відсутність законодавчої бази для легалізації цивільної зброї та боєприпасів.

"Правий сектор" [9] опублікував на своєму офіційному сайті проект закону України "Про цивільну зброю та боєприпаси" [10].

Так, цим законом пропонується дозволити в Україні для цивільного обігу і володіння фізичними особами, суб'єктами господарювання та стрілецькими спортивними організаціями такі категорії цивільної зброї та боєприпасів:

перша категорія – пневматична зброя калібру до 4,5 мм і швидкістю польоту кулі до 100 м/с; вогнепальна зброя під патрон "Флобера" калібру до 4,5 мм та боєприпаси до неї;

друга категорія – довгоствольна вогнепальна гладкоствольна зброя; газова зброя; пневматична зброя калібру понад 4,5 мм і швидкістю польоту кулі понад 100 м/с; вогнепальна зброя під патрон "Флобера" калібру понад 4,5 мм та боєприпаси до неї;

третя категорія – довгоствольна вогнепальна нарізна і комбінована вогнепальна зброя та боєприпаси до неї;

четверта категорія – короткоствольна нарізна вогнепальна зброя та боєприпаси до неї; короткоствольна гладкоствольна вогнепальна зброя, призначена для стрільби набоями, спорядженими еластичними металевими елементами менш смертельної дії та набої до неї.

Американський телеканал Military Channel [11] склав рейтинг кращих зразків стрілецької зброї, створених в ХХ столітті. Кожна модель оцінювалася військовими експертами з точності вогню, бойової ефективності, оригінальності конструкції, зручності застосуванні і надійності.

Перше місце зайняв легендарний АК-47 (автомат Калашникова), що отримав максимальні бали в 4-х категоріях з 5-ти (табл. 1).

За даними фонду "Демократичні ініціативи" і Центру Разумкова 81,5% опитаних проти легалізації вільного продажу зброї населенню. Про це свідчать результати опитування,

повідомляють "Українські новини" [12].

11,5% респондентів підтримують таку пропозицію, 7% не змогли відповісти на питання.

Крім того, респондентів попросили висловити свою думку щодо можливості існування в Україні недержавних збройних організацій. 78,3% опитаних відповіли негативно, 11,3% – позитивно і 10,4% – вагалися з відповіддю. Опитування проводилося з 22 по 27 липня 2015 року в усіх регіонах країни за винятком анексованого Росією Криму та окупованих терористами територій Донецької та Луганської області. Було опитано 2011 респондентів, старших 18 років. Теоретична похибка вибірки не перевищує 2,3%.

Журналіст В. Трегубов вибрав шість найбільших міфів про легалізацію зброї [13] (табл. 2). Звернемось до зарубіжного досвіду та розглянемо насиченість зброєю країн, в яких вона дозволена. У США кількість загиблих від вогнепальної зброї на 100 тис. осіб у середньому складає 11,3 [14].

Таблиця 1

Краща стрілецька зброя ХХ-го століття в світі

Назва	Місце	Тип	Країна виробник	Калібр	Магазин	Початкова швидкість кулі	Темп стрільби
АК-47 (автомат Калашникова)	1	Автоматична пістольова рушниця з опцією поодинокого вогню	СРСР	7,62 мм	30 патронів	Близько 715 м/с	600 пострілів за хвилину
M16	2	Автоматична рушниця з опцією поодинокого вогню	США	5,56 мм	20-30 патронів	Близько 900 м/с	700-950 пострілів за хвилину
Lee-Enfield SMLE	3	Рушниця з подовжньо-ковзаючим поворотним затвором	Великобританія	7,7 мм	10 патронів	Близько 740 м/с	15-20 пострілів за хвилину
M1 Garand	4	Напівавтоматична рушниця	США	7,62 мм	8 патронів	Близько 860 м/с	30 пострілів за хвилину
FN FAL	5	Автоматична рушниця з опцією поодинокого вогню	Бельгія	7,62 мм	20 патронів	Близько 820 м/с	650-700 пострілів за хвилину
Mauser K98k	6	Рушниця з подовжньо-ковзаючим поворотним затвором	Німеччина	7,92 мм	5 патронів	Близько 860 м/с	10-15 пострілів за хвилину
Steyr Aug	7	Автоматична рушниця з опцією поодинокого вогню	Австрія	5,56 мм	30 або 42 патрони	Близько 940 м/с	650 пострілів за хвилину
1903 Springfield	8	Рушниця з подовжньо-ковзаючим поворотним затвором	США	7,62 мм	5 патронів	820 м/с	10 пострілів за хвилину
Sturmgewehr 44	9	Автоматична пістольова рушниця	Німеччина	7,92 мм		650 м/с	500 пострілів за хвилину
M14	10	автоматична рушниця з опцією поодинокого вогню	США	Калібр: 7,62×51 мм		850 м/с	700-750 пострілів за хвилину

Надзвичайно цікавою є порівняльна статистика штатів, в яких дозволене та заборонене володіння зброєю. Так, на сьогодні на 100 тис. жителів у столичному окрузі Колумбія було зареєстровано 30,8 вбивств із застосуванням вогнепальної зброї, у Вірджинії – 5,3, у Вермонті – 1,9. Парадоксальним є те, що в Колумбії заборонено володіння зброєю, її купівля продаж чи ввіз з інших штатів. Існують місця де зі зброєю заборонено перебувати навіть поліцейським. Однак в окрузі рівень убивств у 6 разів вищий, ніж у сусідній Вірджинії, де кожен громадянин, досягнувши 21 року і пройшовши спеціальні курси вартістю 50 дол. США, має право приховано носити короткоствольну зброю. У штаті Вермонт можна вільно носити будь-яку вогнепальну зброю, однак рівень убивств у 15 разів менший, ніж в окрузі Колумбія.

Уряд Великої Британії в 1997 р. заборонив вільне володіння вогнепальною зброєю. У результаті кількість злочинів зросла на 88%, озброєних пограбувань – на 101%, згвалтувань – на 105%, вбивств – на 24%.

У Латвії, Литві та Естонії після відокремлення від СРСР були прийняті закони, що дозволили громадянам володіти вогнепальною зброєю. В результаті у цих країнах спостерігається значний спад злочинності. В Естонії рівень тяжких злочинів знизився на 80%, в результаті чого штат поліції було скорочено вдвічі.

Шість найбільших міфів про легалізацію зброї

№	Назва міфу	Характеристика міфу
Міф № 1	Зброя потрапить до рук злочинців	Для бандита простіше, безпечніше, і, що характерно, в ряді випадків просто дешевше придбати собі пістолет на чорному ринку. Це не було складно і раніше, а зараз стало простіше в разі: з АТО валом іде трофейна і просто вкрадена техніка, і за невелику доплату можна придбати не тільки пістолет, але і щось багато більш серйозне.
Міф № 2	Легалізація зброї може призвести до використання зброї при масових заворушеннях, захоплень будівель і так далі	Ключова помилка тут – нерозуміння, яка зброя для чого призначена, а також яку зброю вже дозволено до покупки громадянам. Чи можна з пістолетами, скажімо, штурмувати Кабмін? Можна, але ризик буде не меншим, ніж у разі штурму з бейсбольними битками та кухонними ножами. Пістолет, а тим більше револьвер, не призначений для дій в групах і штурмових операцій. У нього дуже низька точність, низька дистанція стрільби, низька енергія кулі, слабка броньованість і, головне, низький боезапас.
Міф № 3	А ось в такій-то країні короткоствол заборонений – і все одно злочинність низька! А в такій-то дозволено – і висока!	Ключова помилка тут – некоректне подання статистики. Вулична злочинність пов'язана з багатьма факторами: економічними, етнічними, демографічними, і навіть з плануванням міст і окремих районів. Коректно порівнювати не будь-які країни і регіони, схожі за цими показниками (наприклад, сусідні штати США), або одну і ту ж країну, але в хронології – до заборони або дозволу вільного обігу короткоствольної зброї та після нього.
Міф № 4	Наше суспільство не готове. У нас не той менталітет. Розпочнеться Дикий Захід	На думку автора статті [13], ключова помилка у цій думці – перевага власних умовиводів перевіреним фактам. Є в світі країна, якій українські прихильники ліцензованого продажу короткоствольної зброї вдячні, як жодній іншій. Якби не вона, довелося б битися з одними висновками за допомогою інших.
Міф № 5	Із США приходять новини про маніяків, які з вогнестрілів розстрілюють цілі будівлі	Ключова помилка тут те, що люди в принципі не уважно читають новини. На жаль, у ряді випадків мова йде про ірраціональний страх перед зброєю як таким. Часто він поширений серед дам, які в силу поширених в суспільстві гендерних стереотипів просто не отримали відповідний мінімум знань, зате отримали стійке емоційне відторгнення, що не дозволяє оцінити ситуацію неупереджено.
Міф № 6	Як тільки вирішимо питання продажу короткостволів, їх можна буде купити в кожному кіоску	Аж ніяк. Мова якраз про те, як продавати зброю так, щоб, по-перше, відсіювати свідомо неблагонадійних осіб, по-друге, давати зі зброєю базові навички щодо його використання, і по-третє, відстежувати зброю після придбання. Створення адекватного білого ринку для законослужняних громадян – найбільш жорстокий удар, який можна нанести по чорному ринку і громадянам незаконослужняним. А для цього потрібні правила і контроль.

Висновки. Таким чином, автори цієї роботи пропонують прийняти Закон України «Про цивільну зброю і боеприпаси». Це дозволить законослужняним дієздатним легально купувати, зберігати, носити та застосовувати короткоствольну зброю з метою самооборони.

На наш погляд, *при* легалізації зброї рівень злочинності зменшиться в разі. Чим вищий рівень легального озброєння населення, тим вищий рівень демократії у країні, соціальної відповідальності суспільства в цілому.

Література:

1. Конституція України [Текст]: офіц. текст: [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р.] // Відомості Верховної ради України. - 1996. - № 30.- Ст. 161.
2. Про основи національної безпеки України [Текст]: Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-IV // Відомості Верховної ради України. - 2003. - № 39.- Ст. 12.
3. Безпека сталого розвитку України: побудова в умовах глобальних викликів : монографія / [В. О. Ананьїн, В. В. Горлинський, О. О. Пучков та ін.]; за заг. ред. В. О. Ананьїна. – К. : ІСЗЗІ НТУУ "КПІ", 2009. – 271 с.
4. Національна безпека України: стратегічні пріоритети та шляхи їх реалізації: матеріали "круглого столу" / за заг. ред. О. В. Литвиненка. – К. : НІСД, 2011. – 64 с.
5. Нормативно-правова база в галузі безпеки і оборони України / А. Гриценко, А. Єрмолаєв, Ф. Флурі. – 2-ге вид., допов. – К. : Центр дослідження армії, конверсії та роззброєння, 2012. – 820 с.

6. Пасічний Р. Національна безпека України в епоху глобалізації: Р. Пасічний // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. – 2012. Випуск 24. – С. 108-112. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13504/1/20_108-112_Vur_24_Nac-idea.pdf.
7. Семенченко А. І. Методологія стратегічного планування у сфері державного управління забезпеченням національної безпеки України : монографія / А. І. Семенченко. – К. : НАДУ, 2008. – 428 с.
8. Ситник Г. П. Державне управління національної безпеки (теорія і практика): монографія / Г. П. Ситник. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – 408 с.
9. Правий сектор опублікував проект закону про цивільну зброю та боєприпаси / Прямий ефір "112 Україна". – Режим доступу: <http://ua.112.ua/suspilstvo/pravyi-sektor-opublikuvav-proekt-zakonu-pro-tsivilnu-zbroiu-ta-boieprypasy-228953.html>.
10. Про цивільну зброю і боєприпаси: Верховна Рада України, проект Закону від 10.12.2014 № 1135-1. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52809.
11. Краща стрілецька зброя ХХ-го століття в світі / Телехранитель: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://bodyguards.com.ua/weapons/ognestrelnoe/1118-luchshee-strelkove-ozuzhie-xx-veka-v-mire.html>.
12. Понад 80% українців проти вільного продажу зброї – опитування / Офіційний сайт "Українська правда". – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2015/08/11/7077467/>.
13. Трегубов В. ТОП-шість міфів про легалізацію зброї в Україні / В. Трегубов // Інформаційний портал Україна без корупції: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.corruption.net/novini/item/60658-top-shist-mifiv-pro-lehalizatsiiu-zbroi-v-ukraini>.
14. Лот Д. Больше оружия – меньше преступлений. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 158 с.

Bulkot A.V.

PhD, Associate Professor

Rasniuk I.V.

Student

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

INTERNAL CONTROL OF COMPLEX SYSTEM AS THE FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS AT THE ENTERPRISES, INSTITUTIONS, THE ORGANIZATIONS

Bulkot A.V.

Docent

Rasniuk I.V.

Student

Kijowski narodowy ekonomiczny uniwersytet imienia W. Hetmana, m. Kijów, Ukraina

KONTROLA WEWNĘTRZNA SYSTEMU KOMPLEKSOWEGO JAKO CZYNNIK BEZPIECZEŃSTWA EKONOMICZNEGO BIZNESU NA PRZEDSIĘBIORSTWACH, W INSTYTUCJACH I ORGANIZACJACH

In the article the features of internal control are considered as a complex system at the enterprises, institutions, organizations. The main objectives of the enterprise are explored to ensure appropriate guarantee. Also it is offered (suggested) to make a report of four sections during making the internal control as a complex system at the enterprises.

Key words: *internal control, system of internal control, complex system, enterprise, components of internal control, monitoring, report.*

W artykule rozpatrzono właściwości kontroli wewnętrznej jako systemu kompleksowego na przedsiębiorstwach, w instytucjach i organizacjach. Zbadano główne cele przedsiębiorstwa w celu zabezpieczenia odpowiedniej gwarancji. Zaproponowano składać sprawozdanie z czterech rozdziałów podczas kontroli wewnętrznej jako systemu kompleksowego na przedsiębiorstwach.

Kluczowe słowa: *kontrola wewnętrzna, system kontroli wewnętrznej, kompleksowy system, przedsiębiorstwo, składniki kontroli wewnętrznej, monitoring, sprawozdanie.*

Kontrola wewnętrzna na przedsiębiorstwach, w instytucjach i organizacjach jako funkcja rządzenia we współczesnych warunkach gospodarowania zabezpiecza jakościowe opracowanie i efektywne osiągnięcie celi przedsiębiorstwa przez realizację podjętych decyzji administracyjnych. Właściwością kontroli wewnętrznej jest również to, że ona funkcjonuje w chwili spełnienia i ułatwienia operacji gospodarczych. Z kolei to pozwala w porę ujawnić usterki i wyznaczyć środki dla ich usunięcia. Kontrola wewnętrzna jako czynnik bezpieczeństwa ekonomicznego biznesu spełnia się na poziomie przedsiębiorstwa i jego obiektem jest działalność gospodarcza przedsiębiorstwa.

W ogóle problem rozwoju kontroli wewnętrznej na poziomie bądź-jakiego przedsiębiorstwa polega na wyrabianiu kompleksowego, systemowego podejścia i związanych z nimi decyzji metodycznych, które mogłyby stworzyć praktyczne warunki dla jej funkcjonowania na przedsiębiorstwach. Więc dany problem nabywa szczególnej aktualności, ponieważ na uzgodnione i efektywne prowadzenie działalności gospodarczej określony wpływ, który spełnia się na czynny kompleksowy system wewnętrznej kontroli na przedsiębiorstwie i staną się podstawą dla późniejszych badań w danym pytaniu.

Więc, kierownicy organizacji już dawno szukają drogi polepszenia kontroli tym, czym oni rządzą. Miejsce kontroli wewnętrznej na przedsiębiorstwie polega na tym, żeby skierować jej kurs na dochodowość i sprowadzić do minimum "niespodzianki", które będą spotykały się na drodze. Ona daje możliwość managementowi rządzić w szybko zmiennym ekonomicznym i konkurującym środowisku, zgodnie z przemiennymi wymaganiami i priorytetami klientów, a także restrukturyzacją, w celu przyszłego wzrostu. Wewnętrzna kontrola podwyższa efektywność, skraca ryzyka i straty aktywów i pomaga zabezpieczyć pewność finansowych sprawozdań, a także dotrzymanie prawodawczych wymagań i akt normatywnych.

Przez to, że wewnętrzna kontrola na przedsiębiorstwie wykorzystuje się w różnych celach, coraz więcej rosną potrzeby w polepszonych systemach kontroli i sprawozdawczych tabel na nich. Kontrola wewnętrzna coraz więcej i więcej rozpatruje się z punktu widzenia rozwiązania bądź-jakich możliwych problemów.

Więc, zdaniem autorów, pod kontrolą wewnętrzną trzeba rozumieć różne rzeczy dla rozmaitych ludzi. To tworzy pajęczynę między biznesmenami, ustawodawcami, urzędnikami i innymi. W rezultacie nieporozumienia i różnych oczekiwań w zakresie przedsiębiorstwa powstają problemy. Problemy znacznie pogłębiają się, kiedy przekracza się termin, jeśli on jest nie wyraźnie określony, lecz zapisany w prawie, regulujących normach albo regułach.

W tym sprawozdaniu rozpatrują się potrzeby i oczekiwania kierownictwa i innych użytkowników. Ono wyznacza i odzwierciedla cel kontroli wewnętrznej, odpowiednio: 1) ustalić ogólne wyznaczenia zadowolenia potrzeb różnych stron; 2) zabezpieczyć standard, odpowiednio do którego przedsiębiorstwa albo inne organizacje (duże albo małe, w strefie państwowej albo prywatnej, w celu otrzymania dochodu, albo nie) potrafią ocenić ich systemy rządzenia i wyznaczyć, w jaki sposób ich polepszyć.

W szerokim rozumieniu, kontrola wewnętrzna jest procesem, który spełnia się przez Radę dyrektorów przedsiębiorstwa, managerów i inny personel, w celu zabezpieczenia odpowiedniej gwarancji osiągnięcia celi przedsiębiorstwa w następujących pojęciach: efektywność operacji; wiarygodność finansowej sprawozdawczości; odpowiedniość do czynnych praw i regulacji.

Pierwsze pojęcie wskazuje na główne cele biznesu, włączając wydajność, dochodowość i zabezpieczenie zasobów. Następne dotyczy do przygotowania we właściwy sposób finansowych sprawozdań i ich publikowania, włączając pośrednią i skróconą sprawozdawczość, a także wybrane finansowe dane, otrzymane z takich sprawozdań, takie jak realizacja dochodów, które są ogłoszone. Trzecie wyznaczenie dotyczy odpowiedniości tym prawom i normom, którym podporządkowuje się subiekt gospodarowania. Te absolutnie różne, lecz przeciętne pojęcia wskazują na różne potrzeby i pozwalają zastanowić się na zadowoleniu oddzielnych wymagań.

Więc, systemy kontroli wewnętrznej pracują na różnych poziomach efektywności. Wewnętrzną kontrolę można rozpatrywać jako efektywną w każdej z trzech kategorii, odpowiednio, jeśli rada dyrektorów i management mają dostateczną pewność w tym, że rozumieją na jakim poziomie działalności przedsiębiorstwa były osiągnięte cele: 1. Opublikowane finansowe sprawozdania przygotowują się pewnie; 2. Czynne prawa i reguły dotrzymują się; 3. Dopóki kontrola wewnętrzna jest procesem, jego efektywność jest stanem albo warunkiem procesu w jednym albo kilku momentach czasu.

Kontrola wewnętrzna składa się z pięciu wzajemnie powiązanych komponentów. One powstają w zależności od tego, jak management rządzi biznesem, i są zintegrowane w proces rządzenia. Chociaż komponenty dotyczą wszystkich subiektów gospodarowania, małych i średnich kompanii, w nich to może wykorzystywać się w inny sposób, aniżeli w dużych. Ta kontrola może

być mniej formalna i mniej strukturowana, lecz niewielka kompania wciąż może mieć efektywny system kontroli wewnętrznej. Takimi składnikami są:

1. Środowisko kontroli. Środowisko kontroli zadaje ton organizacji, wpływając na kontrolę świadomości jej ludzi. Ono jest podstawą dla całych innych komponentów kontroli wewnętrznej, zabezpieczając dyscyplinę i strukturę. Czynniki środowiska kontroli włączają całość, etyczne wartości i osobistą kompetencję ludzi; filozofię managementu i styl pracy; sposób rządzenia nadaje uprawnienie i odpowiedzialność, a także organizuje i rozwija swoich ludzi; a uwaga i kierunki działania wyznaczają się przez radę dyrektorów.

2. Proces oceny ryzyk subiektu gospodarowania. Każda organizacja zderza się z ryzykami zewnętrznymi i wewnętrznymi środowisk, które muszą być ocenione. Przesłanką oceny ryzyka jest ustalenie celi, powiązanych na różnych poziomach i wewnątrzkonsekwentnych. Ocena ryzyka - to ujawnienie i analiza odpowiednich ryzyk osiągnięcia celu, co formuje podstawę dla wyznaczenia tego, w jaki sposób ryzyko musi być ocenione. Ponieważ ekonomiczne, przemysłowe warunki regulacji i eksploatacji będą przedłużały zmieniać się, jest konieczność w mechanizmie po to, żeby ujawnić i uregulować specjalne ryzyka, związane z przemianami.

3. Informacyjny system, włączając powiązane procesy biznesowe, stosowne dla sprawozdawczości finansowej i zawiadomienia informacji. Odpowiednia informacja musi być ujawniona, otrzymana i przekazana w koniecznej formie i w porę, co daje możliwość subiektom pełnić swoje obowiązki. Informacyjne systemy organizują sprawozdania, które włączają operacyjną, finansową i zatwierdzoną informację, która pozwala prowadzić i kontrolować działalność przedsiębiorczą. Oni opracowują nie tylko wewnątrz stworzone dane, ale i informację o zewnętrznych wydarzeniach, działalności, które są ważne dla uzasadnionego podjęcia decyzji i prowadzenia sprawozdawczości zewnętrznej. Efektywna komunikacja również musi odbywać się w bardziej szerokim rozumieniu, "ściekając na dół, poprzek i do wierzchołka organizacji». Wszyscy współpracownicy muszą otrzymywać wyraźny sygnał od kierownictwa o tym, że kontrolne obowiązki koniecznie odbierać serio. Oni powinni uświadamiać swoją rolę w systemie kontroli wewnętrznej, a także to, że niektóre rodzaje działalności dotyczą do pracy innych. Oni muszą mieć środki związku, żeby otrzymywać sygnały. W miejscu również musi być efektywna komunikacja ze stronami zewnętrznymi, takimi jak klienci, dostawcy i akcjonariusze.

4. Środki kontroli. Administracyjna działalność jest polityką i procedurami, które pomagają zabezpieczyć wykonanie dokumentów administracyjnych. One pomagają zabezpieczyć wykonanie koniecznych środków dotyczących usunięcia ryzyk dla osiągnięcia celi przedsiębiorstwa. Kontrolna działalność wykonuje się w ramach całej organizacji, na wszystkich poziomach i przez wszystkie funkcje. Ona włącza cały szereg przedsięwzięć, szczególnie uzgodnienie, nadanie pozwolenia, sprawdzenia, odzwy dotyczące wydajności operacyjnej przedsiębiorstwa, bezpieczeństwa aktywów i podziału obowiązków.

5. Monitoring środków kontroli. Systemy kontroli wewnętrznej muszą przejść przez monitoring - proces oceny jakości pracy systemu w ciągu pewnego czasu. To osiąga się kosztem nieprzerwanego monitoringu, oddzielnych ocen, albo pojednania tego i innego. Stały monitoring odbywa się podczas wykonania operacji. On włącza w siebie regularną administracyjną i nadzorczą działalność, a także inne działania personelu co do wykonania swoich obowiązków. Poziom i częstość oddzielnych ocen, po pierwsze, będzie zależec od oceny ryzyk i efektywności przeprowadzonych procedur kontroli. Usterki wewnętrznej kontroli muszą być pogane rządzącym z pytaniami, a także powinny być przedstawione rządzącym i dyrektorom.

Więc, istnieje współdziałanie i związek między tymi komponentami, stwarzając zintegrowany system, który dynamicznie reaguje na zmienne warunki. System kontroli wewnętrznej nierozzerwalnie jest związany z operacyjną działalnością osoby i istnieje dla fundamentalnych przyczyn biznesu. Wewnętrzna kontrola jest najbardziej efektywna, kiedy elementy kierowania wbudowane do infrastruktury przedsiębiorstwa i są częścią przedsiębiorstwa. "Wbudowana" kontrola jakości wsparcia i rozszerzenia praw i możliwości inicjatyw, pozwalają uniknąć niepotrzebnych strat i szybko zareagować na zmienne warunki.

Zdaniem autorów, istnieje prosty związek wzajemny między tymi trzema kategoriami zadań, szczególnie: czego przedsiębiorstwo pragnie osiągnąć i przy pomocy jakich komponentów, co jest koniecznym dla osiągnięcia tych celów. Wszystkie składniki dotyczą każdej kategorii celów. Rozpatrując którąś z kategorii, na przykład - efektywność operacji, konieczne jest, aby wszystkie składniki były obecne i efektywnie funkcjonowały, z czego można wyciągnąć wniosek, że wewnętrzna kontrola za operacjami jest efektywna.

Wyznaczenie kontroli wewnętrznej, z jej podstawowymi pojęciami - to proces, co wykonuje się przez ludzi, zabezpieczając dostateczną pewność razem z klasyfikacją celów i komponentów, a także kryteriów efektywności, które są składnikami systemu kontroli wewnętrznej [2].

Więc, kontrola wewnętrzna może pomóc subiektywnie osiągnąć jego celów wydajności i opłacalności, a także uprzedzić straty zasobów. On zabezpiecza przedsiębiorstwo wiarygodną sprawozdawczością finansową. On również może pomóc gwarantować to, że działalność przedsiębiorstwa odpowiada wymogom ustawodawstwa i normatywnym aktom, unikając нанесения szkody jego reputacji i powstaniu innych skutków. Na ogół, on pomaga organizacji poruszać się w tym kierunku, gdzie ona chce iść i unikać pułapek, co będą spotykały się na jej drodze.

Niestety, wiele ludzi oczekuje o wiele więcej, aniżeli nierealnie. Oni szukają absolutności, uważając że: 1) kontrola wewnętrzna może zabezpieczyć sukces - czyli, on zabezpiecza osiągnięcie głównych celów biznesu, albo przynajmniej, gwarantuje jego przetrwanie; 2) efektywny system kontroli wewnętrznej może pomóc osiągnąć takich nierealnych celów.

Wewnętrzna kontrola może nadać rządzącym informację o sukcesach działalności organizacji, albo o ich nieobecności. Lecz w istocie, on nie może zmienić "biednych" managerów na "dobrych". I, kołysanie w programach i polityce rządu, konkurencyjne działania albo warunki ekonomiczne mogą być poza zasięgiem kontroli działalności przedsiębiorstwa. Więc, kontrola wewnętrzna nie może gwarantować sukcesu albo nawet przetrwania.

Kontrola wewnętrzna może zabezpieczyć pewność sprawozdawczości finansowej i dotrzymania praw i reguł [4].

Bez względu na to, o ile system kontroli wewnętrznej jest dobrze przemyślany i o ile efektywnie on pracuje, on może nadać rządzącym tylko odpowiednie, a nie absolutne zabezpieczenie co do osiągnięcia celów. Prawdopodobieństwo osiągnięcia zależy od ograniczeń, właściwych wszystkim systemom kontroli wewnętrznej. To włącza realia o tym, że sądy w trakcie podjęcia decyzji mogą być nieuzasadnione, i że awaria może stać się przez najmniejszy błąd albo pomyłkę. Oprócz tego, kontrolę można pokonać przez znowu dwóch albo więcej ludzi, i w takim wypadku kierownictwo ma możliwość poprawnie nastroić system kontroli. Innym ograniczającym czynnikiem jest to, że design systemu wewnętrznej kontroli musi uwzględniać ten fakt, że istnieje brak zasobów, a korzyści od kontroli muszą być rozpatrzone zgodnie z ich kosztem.

Więc, wtenczas kiedy kontrola wewnętrzna może pomóc organizacji w osiągnięciu swoich celów, ona zarówno nie jest panaceum. Co dotyczy praw i obowiązków, to każdy w organizacji odpowiada za kontrolę wewnętrzną.

Autorzy uważają za potrzebne wyróżnić, że główny dyrektor wykonawczy jest bezpośrednio odpowiedzialny za kontrolę wewnętrzną, i musi wziąć na siebie "prawo własności" systemu. Więcej, aniżeli ktokolwiek, dyrektor wykonawczy zadaje "ton na wierzchołku", który wpływa na całość, etykę, i inne czynniki pozytywnego środowiska kontroli. Na dużym przedsiębiorstwie ten obowiązek pełni się w ten sposób, żeby zabezpieczyć kierownictwo i zarząd starszych managerów, a także analizując ich sposoby rządzenia przedsiębiorstwem. Starsi managerzy, z kolei, niosą odpowiedzialność za stworzenie bardziej konkretnych procedur i polityki wewnętrznej kontroli dla odpowiedzialności personelu za pracę. W niewielkiej organizacji, wpływ wykonawczego dyrektora, bardziej znanego jako właściciela-kierownika zazwyczaj jest bardziej prosty. W bądź-jakim wypadku, w "kaskadowej" odpowiedzialności, manager faktycznie jest wykonawczym dyrektorem własnego zakresu odpowiedzialności. Szczególne znaczenie również mają finansowi kierownicy i ich personel, którzy kontrolują przeciętną działalność, a także z góry na dół innych pododdziałów przedsiębiorstwa.

Jak wiadomo, management - podporządkowany Radzie dyrektorów, i zabezpiecza rządzenie i kontrolę. Efektywni członkowie rady dyrektorów są celowe, zdolne i dociekliwe. Oni mogą mieć wiedzę o działalności przedsiębiorstwa i środowiska naturalnego, a także zabezpieczać czas, konieczny dla wykonania swoich obowiązków. Kierownictwo może być w stanie zmieniać kontrolę i ignorować albo ograniczać związek między podległymi, co nadaje możliwość nieuczciwym kierownikom, które naumyślnie nie pokazują wyniki pokryć ich tory. Silna i aktywna Rada dyrektorów, zwłaszcza w połączeniu z efektywnymi źródłami związku i czynnymi finansowymi, prawnymi funkcjami i funkcjami audytu wewnętrznego, częściej zdolna identyfikować i skorygować takie problemy.

Wewnętrzni audytorzy odgrywają dosyć ważną rolę w ocenie efektywności systemów rządzenia, a także pomocy w potocznej efektywności. Przez organizacyjne pozycje i autorytetu w organizacji, funkcje wewnętrznego audytu często odgrywa znaczną rolę monitoringu. Przez organizacyjną pozycję i zakres wpływu w organizacji, funkcje audytu wewnętrznego często odgrywają znaczną rolę w monitoringu.

W pewnym stopniu, kontrola wewnętrzna - to odpowiedzialność każdego w organizacji i musi być częścią albo nie jawną częścią pracy każdego. Praktycznie wszyscy współpracownicy podają informację, co wykorzystuje się w systemie kontroli wewnętrznej albo podejmują działania, konieczne dla spełnienia kontroli. Oprócz tego, wszyscy współpracownicy muszą nieść odpowiedzialność za rozpowszechnienie informacji o operacjach organizacji, nieprzestrzeganie kodeksu zachowania i inne naruszenia albo bezprawne działania.

Cały szereg czynników zewnętrznych również doprowadza do osiągnięcia celu organizacji. Zewnętrzni audytorzy, z niezależnego i obiektywnego punktu widzenia, wnoszą bezpośrednią ratę, przez audyt finansowej sprawozdawczości, i niebezpośredni - przez nadanie pożytecznej informacji, koniecznej dla rady dyrektorów w wykonaniu ich obowiązków. Inni, którzy nadaje informację organizacji, pożyteczną dla spełnienia kontroli wewnętrznej, to organy prawodawcze i regulujące, klienci i inni, kto ma sprawy z przedsiębiorstwem, analitycy finansowi, agencje rankingowe i środki masowego przekazu. Zewnętrzne strony nie niosą żadnej odpowiedzialności za kontrolę wewnętrzną i nie są częścią jego systemu.

Podczas kontroli wewnętrznej jako systemu kompleksowego autor proponuje składać sprawozdanie według czterech rozdziałów.

Pierwszy rozdział - to podsumowanie (wysoko poziomowy przegląd systemu kontroli wewnętrznej, skierowany do głównych dyrektorów wykonawczych, innych kierowników, członków rady dyrektorów, organizacji prawodawczych i regulujących).

Drugi rozdział - struktura (wyznacza kontrolę wewnętrzną, opisuje jej elementy, i ustala kryteria, według których rządzące, rada dyrektorów, albo inne mogą ocenić ich system rządzenia). Podsumowanie tu również wchodzi.

Trzeci - to sprawozdanie dla zewnętrznych stron jest dodatkowym dokumentem, który zawiera wskazówki dla tych organizacji, które publicznie nadają finansowe sprawozdania, albo mają zamiar to zrobić.

W czwartym rozdziale, który nazywa się "instrumenty oceny", nadano materiały, które mogą stać się w przygodzie przy przeprowadzeniu oceny systemu kontroli wewnętrznej.

Więc, działania, które mogą być użyte w rezultacie tego odczytu, zależą od położenia i roli stron załączonych.

Więc, uogólniając wszystko wymienione powyżej, można wyciągnąć wniosek, że tak, czy owak, wiele osób mówi, że są pewne poziomy ich organizacji - pododdziały, działy albo inne administracyjne komponenty, gdzie rządzenie jako system znajduje się na początkowej fazie opracowania, albo musi być wzmocniony. Dyrektorze nie lubią niespodzianek. Badanie stwierdza, że dyrektor wykonawczy jest inicjatorem samodzielnej oceny systemu rządzenia.

W ramach jednego podejścia, dyrektor może rozwijać się, jednocząc rządzących na przedsiębiorczych jednostkach i głównych współpracowników dla omawiania pierwotnej oceny kontroli. Dla tych ludzi będą nadawać się wskazania co do omawiania przepisów tego artykułu z ich głównymi podległymi, żeby zabezpieczyć kontrolę procesu pierwotnej oceny terenu ich działania i

zreferować odwrotne wyniki. Inne podejście może włączać pierwotny przegląd polityki i programów audytu wewnętrznego korporacji i przedsiębiorstw, jaką nie byłaby forma organizacyjna, pierwotna ocena wyznacza czy jest konieczność w przeprowadzeniu następnej oceny. Trzeba również przekonać się czy odbywają się potoczne procesy monitoringu. Czas, wykorzystany przy przeprowadzeniu oceny wewnętrznej kontroli jest inwestycją.

Literatura:

1. Biłucha M. / Teoria kontroli finansowo-gospodarczej i audytu: podręcznik M.. Biłucha. – K.: PP «Władza», 1996. – 348s.
2. Borysenko M. Organizacja i metodyka kontroli wewnętrznej na przedsiębiorstwach: autoreferat na otrzymanie stopnia kandydata n.e : spec.08.00.09 "Księgowość, analiza i audyt" - M. Borysenko - Kijów, 2008. – 21s.
3. Entoni.R. Ewidencja: sytuacje i przykłady / R.Entoni, - M.: Finanse i statystyka, 1993. – 560s.
4. Karluga.E. Finansowo-gospodarcza kontrola w systemie rządzenia : Monografia / E.Karluga - K.: Elga, 2002 – 360s.
5. Miuller.G. Ewidencja: międzynarodowa perspektywa: Tłum. z ang. - 2-e wyd., stereotypowe / G.Miuller, H.Gernon, G.Miik - M.: Finanse i statystyka, 1996. – 136s.
6. Jarowenko.G. Środki organizacyjne zabezpieczenia efektywnego funkcjonowania wewnętrznej kontroli przedsiębiorstw / G.Jarowenko - Zwiastun Naukowy - 2008. - №1. - S.80-87.

Chirva J.E.

PhD, Associate Professor,
National Academy of National Guard of Ukraine, Kharkiv, Ukraine

Bugrimenko R.M.

PhD, Associate Professor,

Smirnova P.V.

PhD, Associate Professor,

Kharkov State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

SYSTEMATICS METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING ECONOMIC SECURITY

Чирва Ю.Є.

к.е.н, доцент,

Національна Академія Національної гвардії України, м. Харків

Бугріменко Р.М.

к.е.н., доцент,

Смірнова П.В.

к.е.н., доцент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті висвітлено проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства. З цією метою розглянуто методичне забезпечення оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання та здійснено їх систематизацію за рядом класифікаційних ознак. Виявлено переваги та недоліки існуючих методичних підходів, проблеми та можливості їх застосування для оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, методичні підходи, оцінка

The article shows the problem of providing economic security. For this purpose, considered methodological support assessment of economic security of subject of ménage and made their systematization by a number of classifications. Identify the advantages and disadvantages of existing methodical approaches, problems and their possible use to assess the economic security of subject of ménage.

Keywords: enterprise, economic security, methodological approaches, evaluation

У ринкових умовах перед будь-яким суб'єктом господарювання постає проблема забезпечення своєї економічної безпеки, тобто захисту від різноманітних загроз із його зовнішнього та внутрішнього середовищ. Дослідженням питань методології оцінки економічної безпеки присвячено праці багатьох вітчизняних та іноземних вчених [1-3], що вимагає їх систематизації для вибору найбільш адекватних з метою отримання обґрунтованих висновків. Незважаючи на значний інтерес вітчизняних і зарубіжних вчених

та практиків, слід відзначити, що існуючі розробки, головним чином, присвячені різноманітним аспектам національної та регіональної безпеки, і значно меншою мірою – питанням оцінки економічної безпеки підприємств. Так, розглядаючи питання фінансової та економічної безпеки підприємства М.М. Єрмошенко вважає, що критерієм її оцінки може слугувати прибуток [5]. На наш погляд, однозначно погодитись з таким підходом важко, адже це спрощений підхід до проблеми оцінки економічної безпеки підприємства. Сам по собі прибуток є абсолютною величиною і його коректніше розглядатися в якості підгрунтя економічної безпеки.

Логічний розвиток такий підхід знайшов в роботі «Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення», автори якої пропонують на основі критерію, що являє собою співвідношення величини бруто-інвестицій підприємства і величини ресурсів, необхідних для інвестиційної підтримки умов, що забезпечують економічну безпеку підприємства оцінювати її рівень [1]. На нашу думку, дане положення відповідає фундаментальним засадам економічної діяльності. Отже, вчені-економісти не приділяють належної уваги виокремленню класифікаційних ознак, а зосереджуються на висвітленні окремих методичних підходів або окремих показників, їх набору чи системи.

На основі критичного огляду фахової літератури вважаємо за доцільне здійснити систематизацію методичних підходів за низкою класифікаційних ознак з визначенням їх переваг, недоліків та можливостей застосування для оцінки економічної безпеки вітчизняних підприємств.

I. Залежно від методики визначення оціночних показників доцільно виділити такі підходи до оцінки економічної безпеки підприємства як індикаторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий.

Індикаторний – це підхід, при якому рівень економічної безпеки визначається за допомогою так званих індикаторів [2]. Індикатори розглядаються як порогові значення показників, які характеризують діяльність підприємства в різних функціональних галузях відповідають певному рівню економічної безпеки. Даний підхід є нескладним у застосуванні, проте дотепер відсутня відповідна методична база визначення індикаторів, що враховують особливості діяльності підприємства, зумовлені, зокрема, його галузевою приналежністю, формою власності, структурою капіталу, існуючим організаційно-технічним рівнем. Неадекватно розрахований та оцінений рівень індикаторів може спотворити результати оцінки економічної безпеки підприємства, що, у свою чергу, може призвести до прийняття управлінських рішень, що не відповідають реальному стану справ. Індикаторний підхід є більш виправданим на макрорівні, де значення індикаторів є стабільнішими.

Оцінка рівня економічної безпеки підприємства за ресурсно-функціональним підходом здійснюється на основі оцінки стану використання корпоративних ресурсів за спеціальними критеріями [1]. Як корпоративні ресурси розглядаються чинники бізнесу, використані власниками й менеджерами підприємства для досягнення цілей бізнесу. Основними складовими економічної безпеки підприємства є: інтелектуально-кадрова, фінансова, техніко-технологічна, інформаційна, політико-правова, екологічна й силова [1]. Перевага такого підходу – комплексний характер, тобто досліджуються найважливіші чинники, що впливають на стан функціональної складової економічної безпеки підприємства, вивчаються основні процеси, які впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу й використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових економічної безпеки підприємства, розробляються заходи для забезпечення максимально високого рівня функціональної складової економічної безпеки підприємства. На нашу думку, спроба охопити всі функціональні галузі діяльності підприємства призводить до розмивання поняття економічної безпеки, а оцінка її рівня за допомогою сукупного критерію, що розраховується на основі думок експертів за приватними функціональними критеріями економічної безпеки, характеризується значним суб'єктивізмом.

Програмно–цільовий – це такий підхід, що базується на принципах програмно–цільового управління й розвитку, а оцінка економічної безпеки здійснюється при узагальненні всіх показників, які так чи інакше забезпечують економічну безпеку. Інтегрування показників безпеки відповідно до даного підходу, відбувається на кількох рівнях, вивчення яких здійснюється й за допомогою кластерного й багатомірного аналізу. На наш погляд, застосування програмно–цільового підходу дозволяє одержати достовірну оцінку рівня економічної безпеки підприємства, проте є складним і вимагає використання математичного й статистичного апарату, що, певною мірою, обмежує його використання в практичній діяльності суб'єктів господарювання.

II. Залежно від масштабів дослідження можуть бути виокремлені експрес- та фундаментальні методики оцінки економічної безпеки підприємства. Експрес-оцінка обмежується дослідженням окремих аспектів економічної діяльності підприємства, наприклад, рівня поточної платоспроможності, структури джерел формування ресурсів, а отже її основною метою є попередня ідентифікація стану економічної безпеки та раннє виявлення її неналежного рівня. Фундаментальні методики призначені для ретельнішого та детальнішого дослідження параметрів економічної безпеки підприємства, тобто системи пріоритетних економічних інтересів і загроз їх реалізації з метою підтвердження результатів експрес-оцінки, їх поглиблення та конкретизації.

III. Залежно від характеру показників, покладених в основу оцінки економічної безпеки, методичні підходи можна класифікувати на загальні та спеціальні. Загальні підходи використовуються для оцінки рівня економічної підприємств незалежно від сфери їх діяльності або галузі застосування. Недолік полягає у неможливості врахувати об'єктивно існуючі галузеві особливості, що зумовлює певну суб'єктивність висновків. Спеціальні підходи застосовуються для оцінки економічної безпеки підприємств як суб'єктів конкретної сфери (наприклад, торгівлі, промисловості, ресторанного господарства, будівництва тощо). Ряд науковців наголошують на доцільності використання поряд із загальними, методик, що базуються на визначенні часткових показників, притаманних саме для даного виду діяльності. На нашу думку, отримання обґрунтованих висновків оцінки економічної безпеки підприємства передбачає використання як загальних, так і спеціальних підходів, що враховують специфіку діяльності досліджуваних об'єктів оцінки.

IV. Результати діяльності підприємства відбиваються в системі інформації. У зв'язку з цим, залежно від інформаційного забезпечення оцінки економічної безпеки підприємства підходи до її проведення можуть передбачати використання лише кількісної чи лише якісної або ґрунтуватись на змішаній інформації. Кількісні показники розраховуються, головним чином, на інформації фінансової звітності, у зв'язку з чим, недоліки підходів, що ґрунтуються на кількісній інформації зумовлені, насамперед, характером фінансової звітності, а саме статичністю її даних. Що стосується підходів, які базуються на якісних показниках, то перелік та методика збирання якісної інформації визначається експертом, тобто спеціалістом, що залучається для формування оцінок стосовно об'єкта дослідження. У зв'язку з цим, результати оцінки економічної безпеки підприємства залежать від особистих професійних якостей, досвіду роботи експерта, коректності організації збирання інформації та відвертості відповідей кола респондентів. На наш погляд, перевага одночасного застосування кількісних та якісних показників, полягає у тому, що такий підхід, певною мірою, нейтралізує недоліки окремо взятого підходу, чим зумовлює більш об'єктивні результати оцінки економічної безпеки підприємства. Найбільш поширеними методами кількісної оцінки рівня економічної безпеки або рівня загроз економічній безпеці підприємства що ґрунтуються як на кількісних, так і на якісних показниках, є статистичні, аналітичні, фінансові методи, методи дерева рішень, аналогій та нормативний, аналіз чутливості [6].

V. Залежно від способу отримання узагальнюючого результату оцінки економічної безпеки підприємства представляється доцільним класифікувати методичні підходи на математичні, графічні, графоаналітичні, табличні та лінгвістичні. Математичні

(формалізовані) методи передбачають вираз взаємозв'язків і залежностей між різними аспектами економічної безпеки із застосуванням математичного аналізу, тобто розрахунок комплексного показника або системи цифрових значень індикаторів, на основі яких ґрунтується остаточний висновок стосовно стану економічної безпеки підприємства. Широкого розповсюдження серед математичних методів, окрім найвідоміших, отримали методи сум, рівня розвитку й середньої геометричної [7]. На наш погляд, відзначені методи є об'єктивними, а їх застосування доцільним під час оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Допоміжними методами формування висновку оцінки економічної безпеки підприємства, є графічний, графоаналітичний та табличний, що сприяють найбільшій візуалізації остаточного результату дослідження, поданих у графічних об'єктах (таблицях, променевих діаграмах). Відмітною рисою таких методів є їх наочність, що значно спрощує процес доведення результатів оцінки економічної безпеки підприємства до зацікавлених осіб.

Метою застосування лінгвістичних методів є надання словесного опису висновку (у вигляді текстової інформації), що отримано, зазвичай, у результаті формалізованих операцій. Наприклад, лінгвістичним висновком оцінки рівня економічної безпеки підприємства відповідно до пропозицій А.М. Ткаченко, О.Л. Резнікова є підтримуючий, мінімальний, дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий [8].

VI. Отримання результату оцінки передбачає необхідність порівняння розрахованих показників з певною базою. Залежно від способу співставлення показників в оцінці економічної безпеки підприємства можна виділити підходи, що передбачають використання еталонів або нормативів, або шкал оцінки.

Еталони являють собою певні стандарти, що можуть виводитись за даними підприємств, які сумісно оцінюються. Еталони використовуються, головним чином, у підходах до оцінки економічної безпеки підприємства, що передбачають здійснення рейтингових оцінок. Нормативи являють собою допустимі критичні значення, межі. Порівняння фактичного досягнутого значення показника з нормативом передбачається більшістю підходів до оцінки економічної безпеки підприємства [9-10]. Також ряд науковців [8] пропонують виділяти певні рівні економічної безпеки задля якісної інтерпретації кількісних показників або використовувати шкалу Харрінгтона [11].

Таким чином, систематизація методів оцінки економічної безпеки дала змогу встановити переваги й недоліки, можливості та обмеження наявного методичного забезпечення оцінки економічної безпеки суб'єктів господарювання. Використання запропонованих ознак класифікації дасть змогу зацікавленим особам – власникам, менеджерам, інвесторам, фінансово-кредитним установам здійснити обґрунтований вибір необхідної методики або їх сукупності для отримання об'єктивних висновків оцінки.

Література:

1. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280с.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильків. – Львів: Арал, 2008. – 384с.
3. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
4. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. – 399 с.
5. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
6. Сульма А.И. Методы количественной оценки уровня угроз экономической устойчивости предприятия // Экономика и управление, 2007. - № 1. 0С. 30-34.
7. Антонова О. В. Систематизація методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства / О. В. Антонова // Схід : Аналітично-інформаційний журнал. – Донецьк, 2010. – № 6 (106). – С. 3–7.
8. Ткаченко А. М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А. М. Ткаченко, О. Л. Резніков // Вісник економічних наук України. – 2010. – № 1(17). – С. 101–106.

9. Кракос Ю. Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю. Б. Кракос, Н. И. Серик // Экономика. Финансы. Право. – 2006. – №12. – С.7–12.
10. Особливості гарантування економічної безпеки підприємницької діяльності в ринкових умовах : монографія / О. Ф. Долженков, Ж. О. Жуковська, О. М. Головченко; за заг. ред. О. Ф. Долженкова. – Одеса : ОЮІ ХНУВС, 2007. – 208 с.
11. Камышникова Э. В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э. В. Камышникова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12(102). – С. 87–92.

Butaeva A.T.,

applicant;

Esetova A.M.

Doctor of economic science

Daghestan State Technical University, Mahachkala, The Russian Federation

DEVELOPMENT FRAMEWORK OF ECONOMIC SECURITY INVESTMENT PROJECTS IN BUILDING

Бутаева А.Т.,

соискатель;

Эсетова А.М.

д.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,

г. Махачкала, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

The article describes the objective preconditions of threats to the implementation of investment projects in building. The features of the investment and construction activities and the causal relationships necessary action to ensure the economic security of investment projects in building. The measures for the implementation of investment projects in building.

Key words: *investment projects, concept, construction, economic security.*

В статье рассмотрены объективные предпосылки возникновения угроз для реализации инвестиционных проектов в строительстве. Выявлены особенности инвестиционно-строительной деятельности и причинно-следственные связи необходимости действий по обеспечению экономической безопасности инвестиционных проектов в строительстве. Предложены меры по реализации инвестиционных проектов в строительстве.

Ключевые слова: *инвестиционные проекты, концепция, строительство, экономическая безопасность.*

В процессе развития экономики России и вовлечения ее в мировое хозяйство ключевой проблемой остается экономическая безопасность строительных предприятий, как комплекса экономических, правовых, геополитических условий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов в отношении их ресурсного потенциала, возможностей сбалансированного динамического роста и социального развития. Экономическая безопасность строительных предприятий, их независимость и недопущение скатывания в зону критического риска могут быть обеспечены, если будут определены важнейшие стратегические направления обеспечения безопасности бизнеса, построена четкая логическая схема своевременного обнаружения и ликвидации возможных опасностей и угроз, уменьшения последствий предпринимательского риска. Решение выше указанных задач во многом зависит от результативности инвестиционной деятельности строительных предприятий, выражающейся в эффективной реализации инвестиционных проектов, поскольку инвестирование в настоящее время должно обеспечивать перспективное преимущество по целому ряду позиций (от емкости рынков сбыта до степени адаптивности выпускаемой продукции к быстро меняющемуся спросу).

Инвестиционно-строительная деятельность как процесс, направленный на обеспечение устойчивого развития, отличается не только высокой капиталоемкостью, продолжительностью, уникальным характером каждого возводимого объекта, но и высокой степенью неопределенности конечного результата, обусловленной необходимостью вовлечения в процесс большого количества субъектов хозяйствования со свойственными им экономическими интересами, зачастую носящими противоречивый характер.

Несвоевременное или неэффективное разрешение объективных противоречий, возникающих в процессе инвестиционно-строительной деятельности, наносит непоправимый ущерб экономике, замораживая реальные активы, разрушая экономический потенциал общества, сокращая возможность выживания хозяйствующих субъектов, сопротивляемость и приспособляемость к внешним угрозам.

К объективным предпосылкам возникновения угроз экономической безопасности инвестиционных проектов в строительстве следует отнести: различия в экономических интересах участников инвестиционно-строительной деятельности (специфика данных интересов требует разработки адекватных технологий их согласования); ограниченность ресурсов инвестиционно-строительной деятельности, предопределяющая комбинированный характер моделей совместной деятельности, при выборе которых должны быть ужесточены критерии эффективности инвестиционных проектов, в том числе обеспечения экономии затрат всех видов ресурсов; усиливающаяся конкуренция на фоне интенсификации инновационных процессов.

Нередко обеспечение экономической безопасности инвестиционных проектов сводят к противостоянию, защите от разного рода экономических преступлений (кражи, мошенничество, подлоги, недобросовестная конкуренция, информационная безопасность и т. д.). Несомненно, эти угрозы очень важны и должны постоянно анализироваться и учитываться, но, по нашему мнению, сводить экономическую безопасность реализации инвестиционных проектов лишь к этому нельзя.

Исследование причинно-следственных связей, последовательности протекания событий по обеспечению экономической безопасности инвестиционных проектов, влияния различных факторов на эти события создало возможность для обоснования концептуальных основ системы управления экономической безопасностью инвестиционных проектов строительных предприятий, опирающейся на методологические основы научной теории безопасности, Концепции национальной безопасности и Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации.

В современных условиях хозяйствования концепция экономической безопасности инвестиционных проектов представляет собой систему взглядов, идей, целевых установок, мер, направлений достижения целей создания благоприятных условий инвестирования и эффективного функционирования строительного предприятия в силу существования внутренних и внешних угроз для этого в условиях неопределенности организационно-экономической среды проекта. В соответствии с этим управление обеспечением экономической безопасности инвестиционных проектов как процесс рассматривается нами как готовность и способность создавать механизмы согласования, реализации и защиты экономических интересов участников инвестиционно-строительной деятельности, обеспечивающих выпуск эффективной конкурентоспособной продукции.

С этой целью система управления экономической безопасностью инвестиционных проектов строится на следующих общеметодологических принципах [1, с.8]:

- Комплексность, или системность, предполагающий создание такой системы управления экономической безопасностью, которая обеспечила бы защищенность инвестиционного проекта и его ресурсов от всевозможных опасностей и форс-мажорных обстоятельств;
- Своевременность, позволяющий на ранних стадиях инвестиционного процесса выявлять деструктивные факторы, принимать меры по предотвращению их воздействия и нанесения ущерба инвестиционному проекту;
- Непрерывность, обеспечивающий постоянную защиту интересов строительного предприятия в условиях риска;
- Законность, устанавливающий соответствие принимаемых мер экономической безопасности инвестиционных проектов действующему законодательству;
- Плановость, вносящий организованность в функционирование системы экономической безопасности строительного предприятия на основе единого замысла,

изложенного в комплексной программе и конкретных планах по отдельным направлениям безопасности инвестиционных проектов;

- Экономичность, способствующий созданию системы управления экономической безопасностью инвестиционных проектов на уровне экономически целесообразных затрат на ее обеспечение;
- Взаимодействие, координирующий усилия всех заинтересованных участников инвестиционного процесса по обеспечению экономической безопасности инвестиционных проектов.

На наш взгляд, развитие концептуальных основ управления обеспечением экономической безопасности инвестиционных проектов в строительстве может происходить в следующей последовательности:

1. Описание проблемной ситуации в области экономической безопасности инвестиционных проектов:

а) определение состояния организационно-экономической среды инвестиционного проекта;

б) анализ состояния строительного предприятия, его ресурсного потенциала, степени защищенности объектов безопасности, надежности кадрового потенциала, состояния его функциональных составляющих: финансовой, кадровой и интеллектуальной, правовой, информационной, технико-технологической, экологической, силовой и т. д.;

в) выявление потенциальных и реальных опасностей и угроз, ранжирование их по степени значимости или опасности по времени наступления или величине возможного ущерба;

г) определение причин и факторов зарождения опасностей и угроз для реализации инвестиционных проектов;

д) прогнозирование возможных негативных последствий отдельных опасностей и угроз, расчет возможного ущерба;

е) формулировка проблемной ситуации.

2. Определение целевых установок обеспечения безопасности инвестиционных проектов:

а) определение цели обеспечения экономической безопасности;

б) разработка политики и стратегии экономической безопасности;

в) постановка задач, способствующих достижению цели и реализации сформулированной политики и выбранного типа стратегии.

3. Построение системы обеспечения экономической безопасности инвестиционных проектов:

а) формулирование функций системы обеспечения экономической безопасности инвестиционных проектов и выбор принципов ее построения;

б) разработка механизма обеспечения экономической безопасности инвестиционных проектов;

в) создание организационной структуры управления системой обеспечения экономической безопасности инвестиционных проектов.

4. Разработка методологического инструментария оценки состояния экономической безопасности инвестиционных проектов:

а) определение основополагающих критериев и показателей оценки состояния экономической безопасности инвестиционных проектов;

б) выбор методов оценки состояния экономической безопасности инвестиционных проектов;

в) формирование системы методов анализа инвестиционного риска.

Создание надежной системы экономической безопасности инвестиционных проектов во многом зависит от проведения комплекса подготовительных мероприятий,

направленных на выявление возможностей строительных предприятий для принятия объективно обоснованных управленческих решений [2, с.67].

Серьезным препятствием в развитии инвестиционной активности в строительстве является недостаточная проработанность институциональных вопросов, прежде всего, вопросов собственности и законодательства, связанных с инвестициями. В регионе не хватает структур, способных квалифицировано осуществлять поиск, подготовку, отбор и экспертизу инвестиционных проектов.

Региональные финансовые системы не способны организовать широкомасштабный потребительский кредит, лизинговые схемы оплаты закупок нового оборудования, хеджирование инвестиционных рисков. Большинство инвестиционно-строительных проектов, предлагаемых к реализации в регионе, ориентированы на решение производственно-технологических и социальных задач, в тоже время вопросы организации сбыта продукции, коммерческой эффективности, сохранения финансовых нормативов, оценки потенциальных рисков, как правило, остаются за рамками проекта или рассматриваются чисто формально.

Сопоставление внутренних и внешних угроз инвестиционно-строительной деятельности показало, что наибольшую опасность для ее участников представляют они сами, хозяйствуя неэффективно, пренебрегая стратегическими целями, довольствуясь сиюминутной выгодой. Рост не учитываемых объемов строительно-монтажных работ (в том числе ремонтных, специализированных работ), выполняемых по прямым договорам; увеличение процедур и инстанций согласования проектно-сметной документации и соответствующий рост затрат на оформление разрешений и допусков; последовательное вытеснение с рынка строительно-монтажных работ работников из числа коренного населения, ведущее к снижению качества выполняемых работ вследствие низкой степени личной ответственности исполнителей свидетельствуют о существовании реальных угроз для эффективной реализации инвестиционных проектов в строительной отрасли региона. Практически ни одна из подрядных организаций региона, получающих сверхприбыли, например, на объектах элитного домостроения, ничего не вложила в предприятия отечественной стройиндустрии, предпочитая работать с дорогостоящими импортными строительными материалами, машинами, механизмами, тогда как режим ценовой конкуренции смещает приоритеты деятельности участников инвестиционно-строительной деятельности в направлении использования ресурсоэкономных технологий, диверсификации деятельности, реализации высокоэффективных методов согласования экономических интересов.

Отмеченные обстоятельства требуют принятия мер по совершенствованию форм и методов управления инвестиционной деятельностью в строительстве, стимулированию и повышению эффективности инвестиционной активности строительных предприятий, обеспечению экономической безопасности инвестиционных проектов.

Литература:

1. Абасов К.С., Эсетова А.М. Некоторые проблемы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования//Сборник научных трудов. Проблемы теории и практики экономики народнохозяйственного комплекса региона, часть 1. Махачкала, ДГТУ, 2004 г.
2. Черкашин, Д.С. Современные проблемы оценки инвестиционных проектов / Черкашин Д.С., А.Б. Попов//Экономический анализ. – 2009. –№31. – С.26-29.

8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Burkina N.V.,

Ph.D., Assoc. Prof.

Naumova M.A.

Ph.D., Assoc. Prof.

Donetsk National University, Vinnytsia, Ukraine

FINDING THE RELIABILITY RATING OF THE UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES USING CLUSTER ANALYSIS AND CCR MODELS

Буркина Н.В.,

к.п.н., доцент

Наумова М.А.

к.ф.-м.н., доцент

Донецкий национальный университет (г. Винница)

ПОСТРОЕНИЕ РЕЙТИНГА НАДЕЖНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ СРЕДСТВАМИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА И CCR МОДЕЛЕЙ

To finding the reliability rating of the Ukrainian insurance companies according to their reliability for clients it were used the method of Cluster analysis and the model CCR. It was researched the main financial statistic of insurance companies and it was chosen the input and output indicators for the model. DEA CCR models of the insurance companies' reliability were developed and solved. Methodology of building a grading of companies was created. The new technique was applied to a selected segment of the Ukrainian insurance companies.

Keywords: cluster analysis, data encapsulation method, DEA method, k-means method, CCR model, reliability, grading of companies, reliability rating, insurance companies.

В статье применены элементы кластерного анализа, и метод инкапсуляции данных DEA с построением CCR модели для ранжирования украинских страховых компаний по надежности со стороны клиентов. Рассмотрены разные аспекты выбора финансовых параметров страховых компаний и определены главные из них. На их основе построены и решены серия CCR DEA моделей для определения надежности страховых компаний. Для ранжирования выбрана методика, основанная на непараметрических методах исследования. Методика модифицирована, дополнена кластерными методами и применена к выбранному сегменту страхового сектора Украины для ранжирования страховых компаний по их надежности..

Ключевые слова: кластерный анализ, метод инкапсуляции данных, DEA метод, k-метод, CCR модель, надежность, ранжирование компаний, рейтинг надежности, страховые компании.

Постановка проблемы. Стабильное и успешное функционирование рынка страховых услуг является одним из важных элементов развития непродуцированной сферы национального хозяйства Украины. Развитая система страхования является показателем цивилизованности государства. И хотя в последние годы в Украине наблюдается рост объемов услуг страховых компаний, остается большое число нерешенных проблем – необходимость в освоении новых сегментов рынка страховых услуг, в разработке новых технологий оптимизации управления страхового бизнеса, в обеспечении конкурентоспособности страховых компаний и др.

Одной из проблем развития страховой сферы является недоверие возможных клиентов к работе страховых компаний и уровню предоставляемых ими услуг. Вопросы об определении степени надежности и доверия страховой компании, наличия достоверной информации о страховщиках остаются важнейшими для участников этого рынка. Наиболее понятным и доступным для всех пользователей способом получения информации о состоянии страховой сферы является рейтинг.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие исследователи уделяли пристальное внимание изучению этой проблемы. На данный момент разработано значительное количество методик построения рейтинга банков, страховых компаний и других аналогичных структур [1-4]. Однако, до сих пор нет единой общепринятой методики, и вопрос выбора страховщика остается достаточно трудным для потенциальных клиентов.

Вопросы формирования рейтинга надежности и деятельности страховых компаний и

банков рассматривались в работах многих ученых. Среди них можно выделить научные достижения таких исследователей, как Р.Г. Глейзер [1], Н.В. Тарасова [1], Д.Д. Хемптон [2], Р. Клейн [3], Л. Шірінян [4], О.В. Білошицький [5], Д. Гиокас [6], А. С. Камано [7], Г. Д. Шерман [8] и других. Упомянутые экономисты предлагали различные подходы к оценке эффективности банковских и страховых учреждений.

В настоящее время уже разработано множество различных методов ранжирования, однако, по нашему мнению, наиболее популярными инструментами оценки эффективности некоторого субъекта являются непараметрические методы анализа среды его функционирования Data Envelopment Analysis или DEA (метод огибающих, метод инкапсуляции) [7-11]. Поэтому этот метод мы использовали в нашем исследовании. Более подробную информацию об этом вы можете найти в наших предыдущих статьях [12].

Цель статьи. Используя кластерный анализ, выделить однородную выборку страховых компаний с активной финансовой деятельностью, которые положительно зарекомендовали себя на рынке. Определить критерий надежности. Выбрать входные и выходные показатели для построения модели DEA на примере украинского страхового рынка и создать методологию рейтинга надежности страховых компаний. Применить новую методологию к выбранному сегменту страховых компаний, работающих на территории Украины и построить их рейтинг надежности.

Изложение основного материала. Метод DEA является одним из наиболее популярных непараметрических методов. Он использует теорию линейного программирования для оценки эффективности. Для создания модели CCR мы рассмотрели статистику всех украинских страховых компаний в 2014 году. Объектом модели стали 58 страховых компаний. Мы выбрали основные финансовые показатели среди них – выплаты, резервы и капитал.

Кластерный анализ по указанным выше параметрам был проведен для всех страховых компаний Украины. Для кластеризации входных данных использовался метод k-средних. Нашей целью было разделить 58 наблюдений на 5 кластеров. При этом каждое наблюдение было отнесено к тому кластеру, к центроиду которого оно ближе всего. В качестве меры близости было использовано Евклидово расстояние. Все значения отдельных показателей были взяты на статистическом портале Forinsurer [13].

Анализ показал, что наиболее ярко выраженные верхние три группы имеют наибольший интерес для дальнейшего исследования. *Первый* кластер страховых компаний состоит из двух представителей – самый яркий, самый мощный по показателю «капитал» — это Allianz и Кремень. *Второй* кластер представлен 16 страховыми компаниями. Они характеризуются высоким уровнем резервов. *Третий* кластер формируется из нескольких страховых компаний, которые имеют низкий уровень резервов, но их капитал больше, чем капитал страховых компаний из второго кластера. Остальные компании попали в нижние два кластера и имеют достаточно низкие финансовые показатели. Потому в данном исследовании мы их затрагивать не будем.

Для поиска кредитной стратегии поведения страховых компаний воспользуемся одной из моделей метода DEA – моделью CCR (Charnes, Cooper and Rhodes model). Для оценки каждой страховой компании используется свой набор весов, который делает наибольшим его показатель эффективности. Из выбранных данных построены CCR-модели, представляющие собой классические “output-oriented” задачи со следующими параметрами:

экзогенные переменные (X): **выплаты** (тыс. грн.) и **резервы** (тыс. грн.);

эндогенная переменная (Y) — **капитал** (тыс. грн.).

Для оценки эффективности каждой страховой компании требуется решить задачу оптимизации:

$$\theta_k = u_1 y_{1k} \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$v_1 x_{1k} + v_2 x_{2k} = 1, \quad (2)$$

$$u_1 y_{1j} \leq v_1 x_{1j} + v_2 x_{2j} \quad (j = 1, \dots, 17), \quad (3)$$

$$v_1, v_2 \geq 0, \quad (4)$$

$$u_1 \geq 0. \quad (5)$$

Все имеющиеся данные нормализовались и 17 задач линейного программирования были построены и решены для нормированных данных каждой страховой компании. В зависимости от значений параметра V был построен рейтинг выбранных страховых компаний.

Вычисленные коэффициенты показывают, насколько страховая компания готова выплачивать деньги по страховым обязательствам в случае наступления страхового случая. Так, например, коэффициент 1 говорит о том, что страховая компания практически наверняка выплатит денежные средства клиенту, если страховой случай произойдет. Показатели надежности близкие к 1 демонстрируют клиенту надежность страховой компании именно для него. Однако если посмотреть со стороны страховой компании и ее руководителя, то коэффициенты, близкие к 0 говорят о том, что руководитель умеет управлять компанией и активно генерировать денежные средства. Что, несомненно, хорошо для компании и ее сотрудников (т.к. возрастает капитал, и, как следствие, активы компании). Но это очень не выгодно клиенту, т.к. вероятность того, что он получит свою выплату также близка к 0.

Проанализируем теперь полученные коэффициенты для выбранных страховых компаний Украины по первым трем кластерам. Практически 100% выплаты клиент может получить у таких страховых компаний как ПЗУ Украина, АХА, Украинская страховая группа. Эти компании занимают первое место в рейтинге надежности банков со стороны клиента. На втором месте расположим компанию Уника. Аналогично определены места в рейтинге надежности для остальных компаний. На последнее место попала компания Запад-Резерв, т.к. за рассматриваемый период ею не было выплачено ни одного платежа. Потому и коэффициенты для нее рассчитаны не были.

Таким образом, построенная модель позволила разделить все страховые компании Украины на статистически однородные группы, проанализировать основные финансовые показатели страховых компаний для расчета коэффициентов надежности для них, и для выявления наиболее и наименее надежных страховых компаний для клиентов.

Выводы. В статье рассмотрен метод построения рейтинга страховых компаний в Украине и выделены компании, которым клиенты могут доверять в первую очередь. Эти компании, скорее всего, делают выплаты клиентам, если происходит страховой случай. Кроме того, были найдены явные аутсайдеры. Их надежность для клиента близка к нулю. Эти компании, как правило, имеют повышенный финансовый капитал и кажущееся благополучие. Тем не менее, их мощность достигнута путем редких платежей для своих клиентов.

Сформированный метод позволяет находить для клиентов более надежные страховые компании для защиты своего движимого и недвижимого имущества, а также жизни и здоровья на более выгодных условиях.

Литература:

1. Тарасова Р. Глейзер Р. К вопросу о рейтинге (Методика анализа финансовой устойчивости и рентабельности страховой организации). Деловой мир. – М., 1995. – №36.
2. Hampton, John J. Financial Management of Insurance Companies. New York: American Management Association, 1993. 219 p.
3. Klein, Robert W. Structural change and regulatory response in the insurance industry. Kansas City, Missouri: National Association of Insurance Commissioners, 1995.
4. Шірінян Л. Рейтингова система і рейтинг-оцінка фінансової стійкості страхових компаній України / Лада Шірінян // Світ фінансів: науковий журнал. – 2007. — Вип. 2 (11). — С. 152—163.
5. Білошицький О. В. Аналіз фінансової стабільності страхової компанії в умовах інформаційної невизначеності / О. Білошицький // Моделювання та інформаційні системи в економіці. — К. : КНЕУ, 2009. — Вип. 79. — С. 140-160.
6. Giokas, D. Bank branch operating efficiency: a comparative application of DEA and the log-linear model. Omega. 1991 – № 19(6). P. 549-557.
7. Camanho, A.S., Dyson, R.G. Cost efficiency measurement with price uncertainty: a DEA application to bank branch assessment. European Journal of Operational Research. 2005. – № 161. P. 432–446.

8. Sherman, H.D. Bank branch operating efficiency: Evaluation with Data Envelopment Analysis. *Journal of Banking and Finance*. 1985. – № 9. P. 297-315.
9. Berger, A.N., Humphrey, D.B. Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research. *European Journal of Operational Research*. 1997. – Vol. 98. – P. 175–212.
10. Charnes, A., Cooper, W. and Rhodes, E. Measuring efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*. 1978. – № 2. P. 429–444.
11. Farrell, P. DEA in production center: An input-output mode. *Journal of Econometrics*. 1957.-Vol. 3. – P. 23–49.
12. Burkina N.V., Naumova M.A. Применение непараметрических методов исследования для определения степени надежности украинских банков. [Business Inform], 2014. No. 3. — С. 104-109.
13. Forinsurer. Доступ <http://forinsurer.com/rating>.

Ivanyuk Kh. Yu.

Teacher

University of Banking, Kyiv, Ukraine

MATHEMATICAL MODEL RANKING OF THE JOB COMPETENCES FOR AUDITOR'S KNOWLEDGE ASSESSMENT

Іванюк Х. Ю.

викладач

Університет банківської справи, Київ, Україна

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ РАНЖУВАННЯ ПОСАДОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ, ДЛЯ ОЦІНКИ ЗНАТЬ АУДИТОРА

The article says about the essence and the need for lifelong education, and its features in the work of auditors. Described competency approach taken as a basis to improve the knowledge and skills of auditors. Submitted methodology of initial assessment the knowledge of auditors and the mathematical model for ranking job competences and according to this model is presented ranking of these competences for further automation the lifelong education of auditors. Also, it was conducted a comparative analysis of time what teacher spent to prepare classic training courses and training materials for automated system for increasing competence of auditors.

Keywords: *lifelong education, audit, assessment of knowledge, mathematical model, job competences.*

В статті розглянуто суть та необхідність застосування безперервної освіти, та її особливості у роботі аудиторів. Описано компетентнісний підхід, що взято за основу для підвищення знань умінь та навичок аудиторів. Представлено методологію первинної оцінки знань аудиторів та розроблено математичну модель для ранжування посадових компетенцій, а також відповідно до цієї моделі представлено ранжування цих компетенцій, для подальшої автоматизації безперервного навчання аудиторів. А також, проведений порівняльний аналіз часу, що витрачає викладач для підготовки класичних курсів підвищення кваліфікації, та підготовки матеріалів, для автоматизованої системи підвищення компетентнісних характеристик аудиторів.

Ключові слова: *безперервна освіта, аудит, оцінка знань, математична модель, посадові компетенції.*

Безперервна освіта, чи освіта впродовж усього життя, змінює основні погляди на класичну систему освіти. Безперервна освіта передбачає значну індивідуалізацію освіти та базується, в основному, на самостійній освіті, що може здійснюватись з використанням системи Internet та за допомогою автоматизованих навчальних Web-систем, чи корпоративних навчальних систем [1].

Розглянувши компетентнісний підхід, який взято за основу, для підвищення рівня знань, умінь та навичок аудиторів, зауважимо, що він враховує не лише знання, поінформованість та обізнаність в певних питаннях. Цей підхід спонукає до розв'язання певних проблем, які можуть виникнути в процесі роботи, у стосунках з співробітниками та, навіть, у повсякденному житті [2]. Під моделлю компетенцій розуміємо систему вимог, що висувуються перед аудитором, яка базується на визначенні роботи в термінах компетенцій. Однак, варто відмітити, що при розробці моделі компетенцій, увага приділяється більше моделям поведінки, що задаються наявними здібностями та особистісними характеристиками, ніж професійними знаннями та вміннями. При проектуванні компетенцій для керівників це виправдано, оскільки керівництво вважається самостійним видом діяльності. Проте, під час оцінки спеціалістів, особливо тих, які займаються інтелектуальною працею, необхідно проводити оцінку також професійних знань, умінь та навичок. Саме тому,

моделі компетенцій, розроблені для спеціалістів, які не враховують професійних знань, що є їм необхідні, не настільки ефективні [3].

Первинна оцінка знань аудитора є одним з найважливіших етапів у автоматизованому процесі підвищення компетентнісних характеристик. Адже, саме якісна оцінка початкових знань дає змогу максимально точно побудувати індивідуальний навчальний план аудитора, який дозволить покращити знання, уміння та навички саме в тих питаннях, в яких їх рівень є нижчим ніж необхідно.

Відповідно до розробок Міжнародної федерації аудиторів та стандартів ISO 19011:2011 (E) компетенції аудиторів, на низькому рівні, можна представити таким чином (див. рис. 1.) [4, 5].

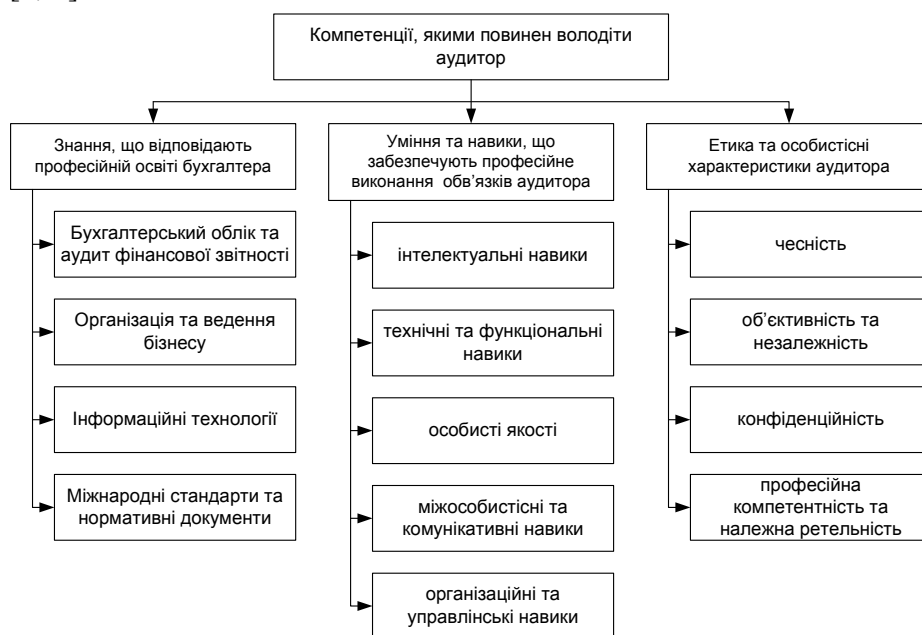


Рис. 1. Перелік компетенцій, якими повинен володіти аудитор

Зважаючи на таку розгалуженість компетенцій, якими повинен володіти професійний аудитор, процес оцінки компетентнісних характеристик розділимо на 3 етапи:

- оцінка професійних знань аудитора;
- оцінка вмінь і навичок, що необхідні для плідної роботи аудитора;
- оцінка особистісних характеристик аудитора, що включають знання та дотримання міжнародних норм аудиторської етики.

Для оцінки знань, умінь, навичок та особистісних характеристик аудитора пропонується використовувати різні види питань, зокрема, тестових, математичних та ін. А для максимальної зручності в оцінюванні знань, значну кількість варіантів відповідей, а саме:

- тестова відповідь з багатьма правильними варіантами;
- тестова відповідь з одним правильним варіантом;
- коротка текстова відповідь (одне-два слова);
- довга текстова відповідь (від одного до кількох речень);
- числова відповідь.

Сьогодні, існує багато математичних моделей та підходів, що використовуються, для оцінювання знань. Розглянемо просту модель оцінки рівня знань. Ця модель є найпростішою та найбільш поширеною. Відповідь на кожне питання може оцінюватись за двобальною (правильно чи не правильно) або багатобальною (зазвичай п'ятибальною) шкалою. За остаточну оцінку береться значення $RTest$, що обчислюється за формулою [6]:

$$RTest = \sum_{i=1}^N b_i \quad (1),$$

де i – індекс, що відповідає номеру завдання;

N – кількість завдань в тесті;

b_i – кількість балів, що може отримати аудитор, якщо правильно відповість на i -те завдання.

До переваг даної моделі можна віднести простоту її реалізації. Але недоліком є те, що вона залежить від кількості правильних відповідей. Зважаючи на це, дана система не дозволяє достатньо об'єктивно оцінювати знання [7].

Для підвищення точності результатів, а також зменшення імовірності випадкового вгадування правильної відповіді введемо змінну v_{ij} :

$$v_{ij} = \begin{cases} 0, & \text{якщо відповіді немає,} \\ 1, & \text{якщо відповідь правильна,} \\ -1/2, & \text{якщо відповідь не правильна,} \end{cases} \quad (2),$$

де i – порядковий номер завдання;

j – порядковий номер відповіді у i -му питанні.

Таким чином, результат тестування визначимо за формулою:

$$RTest = \sum_{i=1}^N b_i * v_{ij} \quad (3),$$

отже, результат може змінюватись (збільшуватись та зменшуватись) в залежності від відповіді, яку дав аудитор.

Для більш точної оцінки компетентнісних характеристик аудитора, здійснимо ранжування компетенцій, що дозволить визначити, на вивчення яких компетенцій потрібно затратити більше часу, а на які менше. У відповідності до цих норм будуватиметься тестування, для оцінки компетенцій, та використовуватиметься кількість питань, пропорційна до вагомості компетенції у межах кожного напрямку.

Як уже зазначалось, первинне тестування, для оцінки компетентнісного рівня аудитора, пропонується проводити окремо за трьома напрямками компетентнісних характеристик, тому ранжування компетенцій будемо здійснювати відповідно до цих напрямків.

Для обчислення ваги компетенції, за кожним напрямком в переліку компетенцій аудитора, використаємо наступну формулу:

$$CONT_{COMPij} = \frac{CONT_{THj} + CONT_{QCj} + CONT_{TQj}}{3} * 100\% \quad (4),$$

де j – порядковий номер напрямку компетенцій аудитора,

i – порядковий номер компетенції аудитора,

$CONT_{THj}$ – величина, що характеризується кількістю тем, які описують i -ту компетенцію j -го напрямку,

$CONT_{QCj}$ – величина, що характеризується кількістю кредитів, виділених на вивчення тем i -ї компетенції j -го напрямку,

$CONT_{TQj}$ – величина, що визначається кількістю компетенцій j -го напрямку.

Величину, що характеризується кількістю тем, які описують i -ту компетенцію j -го напрямку, розрахуємо за формулою:

$$CONT_{THj} = \frac{TQ_{ij}}{GQT_j} \quad (5),$$

де TQ_{ij} – кількість тем, що описують i -ту компетенцію j -го напрямку,

GQT_j – загальна кількість тем, що описують компетенції j -го напрямку.

Величину, яка характеризується кількістю кредитів, виділених на вивчення тем i -ї компетенції j -го напрямку, визначимо за формулою:

$$CONT_{QC_{ij}} = \frac{CQ_{ij}}{GQC_j} \quad (6),$$

де CQ_{ij} – кількість кредитів, виділених на вивчення i -тої компетенції j -го напрямку,
 GQC_j – загальна кількість кредитів, виділених на компетенції j -го напрямку.

Величину, що визначається кількістю компетенцій аудитора j -го напрямку, визначимо за формулою:

$$CONT_{TQ_j} = \frac{1}{N_j} \quad (7),$$

де N_j – загальна кількість компетенцій аудитора, що належать до j -го напрямку.

Результати обрахунку ваги кожної компетенції, що відповідає знанням, необхідним для плідної та кваліфікованої роботи аудитора, представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Результати обчислення ваги компетенцій за напрямками, відповідно до знань, що забезпечують високу кваліфікацію аудиторам

Компетенції аудитора	Вага компетенції
Компетенції за напрямком “Знання, що відповідають професійній освіті бухгалтера”	100%
Бухгалтерський облік та аудит фінансової звітності	29,10%
Організація та ведення бізнесу	35,30%
Інформаційні технології	15,50%
Міжнародні стандарти та нормативні документи	20,10%
Компетенції за напрямком “Уміння та навички, що забезпечують професійне виконання обов’язків аудитора”	100%
Інтелектуальні навички	11,60%
Технічні та функціональні навички	45,40%
Особисті якості	15,00%
Міжособистісні та комунікативні навички	17,50%
Організаційні та управлінські навички	10,50%
Компетенції за напрямком “Етика та професійні цінності аудитора”	100%
Чесність	25%
Об’єктивність та незалежність	25%
Конфіденційність	25%
Професійна компетентність та належна ретельність	25%

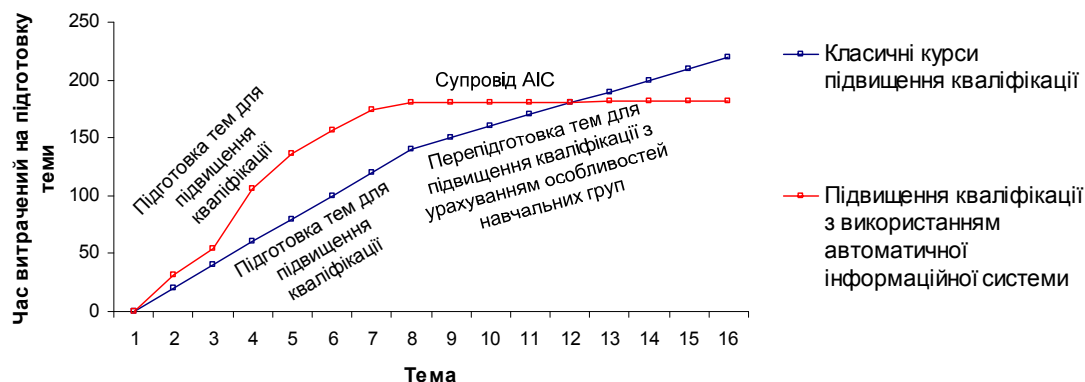


Рис. 2. Порівняння часу витраченого на підготовку матеріалів, для підвищення компетентнісних характеристик аудитора

Таким чином, під час формування тестування, для оцінки компетентнісних характеристик аудитора, кількість питань, що відводяться для оцінки кожної компетенції, повинна бути пропорційною вазі цієї компетенції.

Зважаючи на значну кількість інформації, що надається аудиторіві для вивчення, на рис.2. представлено порівняння часу витраченого на підготовку матеріалів, для підвищення

компетентнісних характеристик аудитора, з використанням класичних курсів підвищення кваліфікації та підвищення кваліфікації з використанням автоматизованої інформаційної системи. На графіку можна побачити, що при використанні класичних курсів підвищення кваліфікаційних характеристик, витрати часу на підготовку навчальних матеріалів є безперервним, оскільки, зважаючи на ліміт часу, виділеного на навчання, викладачеві доведеться безперервно змінювати наповнення тем, в залежності від особливостей групи, що навчається. З іншого боку, у випадку використання автоматизованої інформаційної системи, викладачеві потрібно лише організувати наповнення тем, які повинен знати аудитор, подальший супровід системи займає мінімум часу.

Література:

1. Програмне забезпечення онтологічно-орієнтованої системи керування інформаційно-навчальним Web-контентом : дис. на здоб. наук. ступеня канд. техн. наук : 01.05.03 "Математичне та програмне забезпечення обчисл. машин і систем" / Титенко Сергій Володимирович ; НАН України, Ін-т проблем моделювання в енергетиці ім. Г. Є. Пухова. - К., 2011.
2. Шапран, О. Реалізація компетентнісного підходу в системі неперервної освіти / О. Шапран. Гуманітарний вісник Державного вищого навчального закладу "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди". Педагогіка. Психологія. Філософія [Текст] : збірник наук. праць. Вип. 28. Т. 1 / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Переяслав-Хмельницький держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди ; голов. ред. В. П. Коцур. - Переяслав-Хмельницький : [б. в.], 2013. - С. 319-324
3. Агеева, Н.В. Разработка модели технических компетенций / Н.В. Агеева, Д.Л. Котов // Кадровое Дело. — 2004. — №11.
4. Стандарт ISO 19011:2011 (E)
5. Handbook of international education pronouncements 2010 Edition. The International Federation of Accountants (IFAC)
6. Бочко С.Б. Математическая модель оценки результатов тестирования/ С.Б. Бочко, М.У. Изимов// Вестник Томского государственного педагогического университета. — 2004. — Вып. 6. — Серия : Естественные и точные науки. — С. 88-90.
7. Проскурнин А.А. Математические модели оценки знаний // Интеллектуальные технологии и системы. Сборник учебно-методических работ и статей аспирантов и студентов. Выпуск 7. / Сост. и ред. Ю.Н. Филипповича. — М.: Изд-во ООО «Эликс+», 2005. — С. 197-210.

Matsikanych I. M.

postgraduate student of Management and Business Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

USING THE CLUSTER ANALYSIS METHOD FOR ANALYSIS OF INNOVATION ACTIVITIES UKRAINE IN THE REGIONAL SECTION

Маціканич І. М.

аспірант кафедри менеджменту і бізнесу

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ

In the article based on an analysis of data State Statistics Service of Ukraine and the use of the cluster analysis performed grouping regions by the level of innovation development. There was constructed dendrogram of classification of Ukraine regions regarding level of innovation activity. It was also identified four clusters of distribution Ukraine by the innovative appeal.

Keywords: *innovation, innovation activity, innovative development, cluster analysis, cluster*

У статті, на основі аналізу даних Державної служби статистики України та використання методу кластерного аналізу, проведено групування регіонів стосовно рівня інноваційного розвитку. Побудовано дендограму класифікації регіонів України стосовно рівня інноваційної діяльності. Також автором було виділено 4 кластери розподілу України за зонами інноваційної привабливості.

Ключові слова: *інновація, інноваційна активність, інноваційний розвиток, кластерний аналіз, кластер*

Оцінка і прогнозування інноваційної привабливості регіонів України мають бути безпосередньо ув'язані з державною регіональною політикою, метою якої є забезпечення розвитку окремих регіонів з урахуванням таких факторів, як раціональне використання

різноманітних економічних можливостей кожного з них, ефект оптимальної інтеграції, територіальний розподіл праці та взаємна економічна кооперація [1].

У нашій країні відсутня загальноприйнята методологія розподілу України за зонами інноваційної привабливості. Для виявлення особливостей регіонального інноваційного розвитку доцільно використовувати метод статистичних групувань [2].

Метод групування застосовують при аналізі масових соціально-економічних явищ, факторів і показників. У системі аналітичних методів групування займають особливе місце. Це пояснюється тим, що, на відміну від інших методів, статистичне групування виконує дві функції: по-перше, розподіляє сукупності на однорідні групи, а, по-друге, визначає межі й можливості застосування інших методів (середніх величин, кореляційного та ін.). Використання цих методів потребує однорідності аналізованих сукупностей, що зумовлює статистичне групування як неминучий етап обробки вихідної інформації.

Одним з найрезультативніших методів утворення класифікацій є кластерний аналіз – це сукупність методів, що дозволяють класифікувати багатомірні спостереження, кожне з яких описується набором вихідних змінних X_1, X_2, \dots, X_n . Метою кластерного аналізу є утворення груп схожих між собою об'єктів, які прийнято називати кластерами. У результаті кластерного аналізу, за допомогою попередньо заданих змінних, формуються групи спостережень. Члени однієї групи (кластера) повинні мати схожі прояви змінних, а члени різних груп різні. Головним недоліком даного методу є те, що при групуванні масиву даних можуть спотворюватися чи взагалі втрачатися індивідуальні риси окремих об'єктів за рахунок заміни їх характеристиками узагальнених значень параметрів кластера [2].

Таблиця 1

Стандартизована матриця основних показників інноваційної діяльності за областями України за 2014 рік

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Вінницька	-0,4057	-0,2685	-0,4974	-0,2373	-0,2728	-0,4536	-0,4960
Волинська	-0,7592	-0,5257	-0,4974	-0,2687	-1,0365	-0,9072	-0,4720
Дніпропетровська	0,9863	0,3971	0,1496	0,2649	0,7638	3,1753	-0,0053
Донецька	-0,4277	-0,0065	-0,1562	-0,5512	-0,3273	0,2268	-0,2087
Житомирська	-0,3615	-0,5712	0,3026	-0,2059	-0,6001	0,6804	0,3179
Закарпатська	-1,0685	-0,1400	0,1614	-0,6453	-1,0365	-0,9072	0,2102
Запорізька	0,9642	0,3725	0,3144	0,3905	1,2002	0,2268	0,2820
Івано-Франківська	0,7654	-0,1063	-0,4268	-0,2373	0,6547	0,2268	-0,4840
Київська	0,0362	-0,0958	-0,1209	-0,1117	0,6547	0,0000	-0,1130
Кіровоградська	-0,3394	-0,3867	-0,6033	-0,4884	-0,4364	-0,6804	-0,5797
Луганська	-1,0685	-0,7320	-0,6739	-0,6767	-0,9274	-0,9072	-0,6396
Львівська	1,4282	-0,2183	0,0202	0,7671	0,9820	0,0000	-0,0053
Миколаївська	0,0583	-0,4908	-0,4857	-0,3628	-0,3273	-0,4536	-0,4361
Одеська	0,0583	-0,2429	0,6438	-0,3628	-0,0546	0,0000	0,6889
Полтавська	-0,6929	4,0662	-0,2739	-0,3628	-0,2728	0,4536	-0,3164
Рівненська	-0,4277	-0,6605	-0,2151	0,0766	-1,0911	-0,6804	-0,1609
Сумська	-0,4057	1,1726	-0,6151	-0,4884	-0,0546	0,0000	-0,6276
Тернопільська	-0,6266	-0,6613	-0,6504	-0,3628	-0,4364	-0,2268	-0,6515
Харківська	2,7980	1,1719	4,1026	3,5293	2,4004	2,0412	4,2075
Херсонська	-0,2289	-0,2731	-0,6739	-0,4884	-0,3819	-0,9072	-0,6396
Хмельницька	-0,5824	-0,6396	-0,5327	-0,4256	-0,8183	-0,9072	-0,4840
Черкаська	-0,6045	-0,3483	0,3614	-0,4256	-0,1091	-0,6804	0,4256
Чернівецька	-0,6708	-0,6996	-0,6033	-0,4570	-0,8183	-0,6804	-0,5678
Чернігівська	-0,7150	-0,6478	-0,5445	-0,5512	-0,3819	-0,4536	-0,4960
Київ	2,2899	0,5344	1,5144	2,6818	2,7277	1,8144	1,2514

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики [3]

Через неоднорідність вихідних даних для аналізу інноваційної діяльності регіонів України з використанням методу кластерного аналізу доцільно розпочати групування з стандартизації даних. Для проведення групування обрано сукупність показників інноваційної діяльності за 2014 рік: кількість інноваційно-активних підприємств (X1); обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку (X2); кількість підприємств, які створювали передові технології за регіонами (X3); впровадження інноваційних технологічних процесів у промисловості за регіонами (X4); впровадження інноваційних видів продукції у промисловості за регіонами (X5); кількість підприємств, у яких використані раціоналізаторські пропозиції (X6); кількість підприємств, які використовували передові технології (X7). В результаті отримано матрицю стандартизованих даних (табл. 1).

Для рішення задачі класифікації об'єктів у багатовимірному просторі, а саме групування областей України за рівнем інноваційної діяльності, нами використовувалася програма STATISTICA.

В ході опрацювання даних було визначено, що інформативно опишуть дану сукупність 3 кластери. Найбільш вдало сукупність згрупована за допомогою методу «Дальнього сусіда» з евклідовою метрикою. За цим методом відстань між кластерами визначається найбільшою відстанню між будь-якими двома об'єктами в різних кластерах. Було вибрано саме цей метод, оскільки об'єкти доволі різноманітні за своїм складом та показниками.

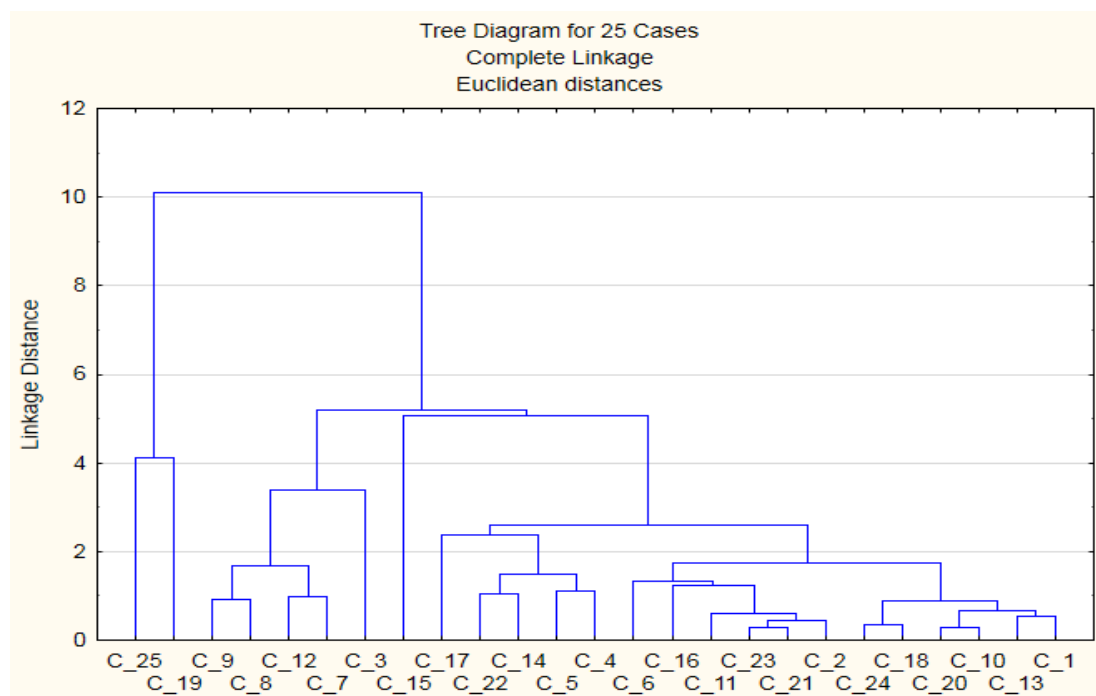


Рис. 1. Дендограма класифікації регіонів України стосовно рівня інноваційної діяльності

Отримали наступні кластери, які пропонується визначити таким чином:

1-й кластер – області зі слабкою інноваційною активністю – Вінницька, Волинська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська.

2-й кластер – області із високою інноваційною активністю – Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Львівська.

3-й кластер – області із достатньою інноваційною активністю – Донецька, Житомирська, Одеська, Полтавська, Сумська, Черкаська.

Вилучені перед процедурою кластеризації м. Київ та Харківська область, через суттєве відхилення їхніх показників від загальної сукупності, сформували **4-й кластер** областей з найвищою інноваційною активністю.

На рисунку 1 представлено дендрограму класифікації областей України стосовно рівня інноваційної діяльності.

Області зі слабкою інноваційною активністю реалізують найменший обсяг інноваційної продукції, в областях кластеру сконцентрована найменша кількість підприємств, які як проводять інновації, так і впроваджують їх. У них дуже низька частка інноваційної продукції, що йде на експорт. Середні значення показників по кластеру значно нижчі за середні показники по Україні. Високі значення за всіма показниками в областях з високою інноваційною активністю – області-учасники мають різну спрямованість вкладення інновацій. Дніпропетровська і Донецька спрямовують інновації в сферу виробництва, внутрішні НДР, придбання машин та обладнання, покращення та впровадження нових технологій, оскільки є крупними промисловими центрами та регіонами суцільної промислової агломерації з високою концентрацією виробництва і населення, Запорізька – основні зусилля покладені на впровадження зовнішніх НДР та освоєння інших зовнішніх знань. Середні значення показників за цим кластером вищі за середні по Україні в цілому. Середню позицію займають області з достатньою інноваційною активністю. Найвищі показники зафіксовані у четвертому кластері, що й надало підстави характеризувати області як такі, що мають найвищу інноваційну активність.

За проведеними групуваннями, в групи, де було зафіксовано найвищі показники, ввійшов майже однаковий склад областей, а саме, Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Львівська області та м. Київ, що засвідчує їхні лідерські позиції. Отже, маємо можливість виділити наступні регіони інноваційної активності.

Харківська область та м. Київ є найбільш потужними центрами інноваційної діяльності і лідерами цього процесу в Україні.

Наступний за значимістю регіон охоплює у своєму складі Дніпропетровську, Запорізьку, Івано-Франківську, Київську, Львівську області. Дніпропетровська та Запорізька області є крупними промисловими центрами та регіонами суцільної промислової агломерації з високою концентрацією виробництва і населення, що є привабливими для інвестування та розвитку інноваційної діяльності.

Інноваційний розвиток є пріоритетним чинником розвитку конкурентоспроможності окремих суб'єктів. Український досвід щодо інновацій постійно розвивається, проте не настільки ефективно, як цього очікує суспільство [4]. Для вдалого інноваційного «стрибка» Україна має всі необхідні складові та потенціал. Високий рівень освіченості людського фактора, джерел фінансування проектів, підготовлений ринок збуту нових інноваційних продуктів.

Досить гостро наразі постало питання про рівномірність розвитку регіонів, як наслідок відсутності адекватної державної політики з цього приводу. За результатами дослідження розвиток інноваційної діяльності за регіонами дуже нерівномірний, що ставить під загрозу ефективність інноваційної політики держави.

Для істотного аналізу інноваційної діяльності України в регіональному розрізі було обрано метод кластерного аналізу, який дав можливість одночасно спиратися при групуванні на всі основні результуючі показники інноваційної діяльності, враховуючи вплив інших факторів, та надав можливість сформулювати групи, що відповідають реальній ситуації на ринку інновацій України.

Література:

1. Бесчастна Д. О., Песикова О. Г. Особливості статистичної методології аналізу регіональних ринків інновацій/ Д. О. Бесчастна, О. Г. Песикова// Вестник Днепропетровского университета Серия "Экономика". – 2012. - Вип. 6/4. – 253 с.
2. Матковський С. О. Теорія статистики : навч. посіб. / С. О. Матковський, О. Р. Марець. – К. : Знання, 2009. – 534 с.
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / Геєць В.М., Семіноженко В.П. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

Roman V.I.

Postgraduate

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

SOLUTION OF OPTIMIZATION PROBLEM OF SERVICES LOCATION IN THE CITY WITH FUZZY LOGIC MODELING OF EXPECTED PROFIT

Роман В.І.

аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

РОЗВ'ЯЗОК ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ ЗАДАЧІ РОЗМІЩЕННЯ СФЕРИ ПОСЛУГ У МІСТІ З НЕЧІТКО-ЛОГІЧНИМ МОДЕЛЮВАННЯМ ОЧІКУВАНОГО ПРИБУТКУ

The article represents modeling placement of services objects in the city. Constructed mathematical model location of services that maximizes profit. This model covers the major areas of the company. Mathematical model location of services is not only static but also dynamic, allowing to cover more activities of the company and get the best results.

Keywords: *Hotel business, fuzzy-logic modeling, model location of hotels in dynamic*

У статті розглянуто особливості моделювання розміщення сфери послуг у місті. Побудовано економіко-математичну модель розміщення сфери послуг, яка максимізує прибуток об'єкта, було розроблена методика для розрахунку попиту для підприємства у вибраному місці.

Ключові слова: *готельний бізнес, нечітко-логічне моделювання, модель розміщення готельного бізнесу в динаміці*

Сфера побутового обслуговування виконує важливу функцію надання населенню широкого спектра високоякісних побутових послуг, «наближення» їх до місця проживання і трудової діяльності громадян, шляхом оптимізації мережі об'єктів побутового обслуговування. В міру зростання доходів населення, дана область діяльності стає все більш привабливою для суб'єктів господарювання, і, як наслідок, сьогодні підвищується якість послуг, культура обслуговування, збільшуються обсяги обслуговування. В даній вступній статті ми розглянемо основні вимоги до організації діяльності в сфері побутового обслуговування населення. На даний час сфера побутових послуг є однією з найприбутковіших сфер у вітчизняній економіці також є привабливим тому, що необхідні невеликі початкові інвестиції, наявний зростаючий попит на готельні послуги, високий рівень рентабельності і мінімальний термін окупності витрат.

Необхідно побудувати економіко-математичну модель, яка допоможе знайти місце для розміщення об'єкта у місті, який надаватиме послуги

Розглянемо задачу у більш формалізованому вигляді і введемо необхідні обмеження для побудови моделі. Нехай задано певну територію на ній відібрано m місць розміщення для сфери послуг. Відомо, що можна надавати n різних типів послуг. У кожному місці розміщення K об'єктів, які забезпечують створення попиту на послуги (житлові будинки, офісні центри) і чим ближче вони знаходяться тим більшою є привабливість даного місця. Задане нормативне значення терміну окупності (t') проекту створення засобу розміщення. Розміщення більше одного об'єкту сфери послуг на одному місці заборонено. В кожному об'єкті сфери послуг можна надавати один вид послуги. Передбачається, що можна реалізовувати більше одного проекту, якщо це дозволяють наявні фінансові ресурси. Необхідно вибрати такі місця розміщення, послуги, які будуть надаватись, потужність засобу розміщення для забезпечення максимального прибутку. Припускається, що сезонність відсутня і попит рівномірно розподілений, що дозволяє задовольнити потреби попиту у будь-який час.

Введемо позначення:

i - індекс місця розміщення, $i = \overline{1, m}$;

j - індекс типу побутової послуги, $j = \overline{1, n}$;

t - індекс періоду року, $t = \overline{1, T}$;

y_{ij} - потужність об'єкта в i -му місці, тобто кількість споживачів, які може обслужити за кожен період t для j -ої сфери послуг;

c_{ijt} - коефіцієнт, який відображає частку попиту, яку обов'язково задовольнити для об'єкта j -ої сфери побутових послуг в i -му місці у період t , $0 \leq c_{ijt} \leq 1$;

$U_{ijt}(y_{ij})$ - кількість споживачів на j -ий тип послуги у i -му місці у період t , задається функцією, яка залежить від місця розміщення, типу послуги, потужності об'єкта і об'єктів які генерують попит;

$P_{ijt}(y_{ij})$ - прогнозований прибуток від продажу послуги j -го типу в i -му місці при потужності y_{ij} у період t ;

$W_{ij}(y_{ij})$ - витрати на створення об'єкта, який надає послуги j -го типу в i -му місці при потужності y_{ij} ;

t' - нормативний термін окупності проекту;

Z - наявні фінансові ресурси;

$x_{ij} = \begin{cases} 1, \text{якщо уданому } i\text{-му місці будуватимуть засіб розміщення, який надає послуги } j\text{-ого типу} \\ 0, \text{в іншому випадку} \end{cases}$

Динамічна економіко-математична модель розміщення сфери послуг у місті.

$$\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n x_{ij} \cdot P_{ijt}(y_{ij}) \cdot \min \{U_{ijt}(y_{ij}), y_{ij}\} \rightarrow \max \quad (1)$$

$$x_{ij} \cdot y_{ij} \geq x_{ij} \cdot c_{ijt} \cdot U_{ijt}(y_{ij}), i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}, t = \overline{1, T}, \quad (2)$$

$$x_{ij} \frac{W_{ij}(y_{ij})}{\sum_{t=1}^T P_{ijt}(y_{ij}) \cdot \min \{U_{ijt}(y_{ij}), y_{ij}\}} \leq x_{ij} t', i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n} \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n x_{ij} W_{ij}(y_{ij}) \leq Z \quad (4)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} \leq 1, i = \overline{1, m} \quad (5)$$

$$x_{ij}(x_{ij} - 1) = 0, i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n} \quad (6)$$

$$y_{ij} \geq 0, i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n} \quad (7)$$

(1) цільова функція, яка показує, що необхідно знайти такі місця розміщення, які б забезпечували максимум прибутку;

(2) обмеження на задоволення попиту;

(3) обмеження на термін окупності проекту;

(4) обмеження на використання фінансових ресурсів;

(5) обмеження, яке показує що в одному місці розміщення можна побудувати не більше 1 об'єкта сфери послуг;

(6) обмеження на булевість змінних;

(7) обмеження на невід'ємність потужності засобу розміщення.

Як відомо прибуток не є показником який охоплює всі аспекти діяльності підприємства. Функція прогнозованого прибутку від продажу послуги $P_{ij}(y_{ij})$ будуються за допомогою статистичних даних, емпіричних і експертних оцінок.

Для оцінки прогнозованого прибутку побудуємо нечітко-логічну модель.

Для реалізації даної моделі необхідно визначити головні чинники, які впливають прибуток від послуги в даному місці, зведемо у табл. 1.

Таблиця 1

Головні чинники, які впливають прибуток від послуги в даному місці

Фактори	Позначення
1. фінансові показники	X ₁
2. розташування	X ₂
3. кількість конкурентів	X ₃
4. відстань до конкурентів	X ₄
5. транспортна інфраструктура	X ₅
6. бізнес привабливість місцевості	X ₆
7. потужність об'єкта	y

Функціональні залежності параметрів у загальному вигляді можна представити таким чином: $P = \varphi(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, y)$, де P - прибуток від послуги заданому місці.

Причинно-наслідкові зв'язки між вхідними та вихідними параметрами проілюструємо за допомогою дерева виведення рис.1.



Рис. 1. Модель оцінки прибутку від послуги заданому місці

Одним із найважливіших етапів розробки моделі є вибір методу побудови функцій належності, за допомогою яких буде здійснюватися формалізація нечітких термів.

Таким чином, враховуючи наявність статистичних даних та лінгвістичних висловлювань експертів, достатніх для створення навчальної вибірки, для розробки моделі прогнозування доцільності проекту у заданому місці використовуватимемо квазідзвоноподібну форму функції належності. Саме ця форма функції належності має властивості, які дають змогу здійснювати налагодження моделі, вона залежить лише від двох параметрів.

Надалі використовуватимемо прямий метод побудови функцій належності.

Загальний вигляд функції належності кожного чинника вибрано таким:

$$\mu(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x-b}{c}\right)^2} \quad (8)$$

де, b – абсциса екстремуму функції, c – коефіцієнт концентрації-розтягування, w – міра «якості» висловлювання експерта.

Висновки. Дані моделі не враховують усі особливості засобу розміщення. Нелінійність моделі ускладнює її розв'язок, оскільки розрахунки можуть бути виконані за допомогою обчислювальних машин тому складність не є критичною. Виявлено основні чинники впливу на розміщення сфери послуг і відкинуті неважливі. Розроблена методика для розрахунку очікуваного прибутку від послуги для підприємства у вибраному місці. Отримані результати мають практичну цінність при правильній конфігурації моделі.

Література:

1. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах / В.М. Вовк. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2006. – 584 с.
2. Козловський С.В. Макроекономічне моделювання та програмування валютного курсу в Україні: монографія / Козловський С. В., Козловський В.О. – Вінниця: Книга-Вега, 2005. – 254 с.
3. Мальська М.П., Бордун О.Ю. Організація та планування діяльності туристичних підприємств: теорія та практика / М.П. Мальська, О.Ю. Бордун. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
4. Прийма С.С. Прогнозування цін з використанням теорії нечіткої логіки. //Матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції «Економіка посткомуністичних країн в умовах глобалізації». –Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2004.-С.260-261.

9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Sleptsov V.A.

Ph.D.

Mayor Karlovka Poltava region

DECENTRALIZATION OF THE BUDGET FINANCIAL RESOURCES AREAS OF STRENGTHENING BUDGET AUTONOMY AND FINANCIAL INDEPENDENCE OF LOCAL GOVERNMENT

Слепцов В.А.

к.е.н.

міський голова Карлівки Полтавської області

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У НАПРЯМІ ЗМІЦНЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ АВТОНОМІЇ ТА ФІНАНСОВОЇ САМОСТІЙНОСТІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Досліджено основні засади становлення та розвитку місцевого самоврядування за роки незалежності України, поряд із здобутками були виділені і їх недоліки. Розглянута децентралізація бюджетних фінансових ресурсів та напрями зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування.

Ключові слова: децентралізація, фінансові ресурси, місцевого самоврядування, громада, бюджет, дохід, видатки.

The basic principles of formation and development of local government in the years of Ukraine's independence, along with the achievements were highlighted and their shortcomings. Considered the decentralization of budget funds and directions of strengthening of material and financial basis of local government.

Key words: decentralization, financial resources, local government, community, budget, income, expenses.

За роки незалежності Україні вдалося закласти правові, організаційні, матеріально-фінансові засади місцевого самоврядування. Питанням його організації був присвячений окремий розділ Конституції України, прийняті Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про органи самоорганізації населення», «Про службу в органах місцевого самоврядування», значний регулятивний потенціал у цій сфері несуть й інші законодавчі акти. Конституція України не тільки визнала місцеве самоврядування, але й проголосила відданість нашої держави міжнародно-правовим цінностям і стандартам. Проте, поряд з безумовними здобутками щодо розбудови місцевого самоврядування в Україні, необхідно відмітити й недоліки. Реаліями сьогодення, на жаль, стали: надмірна централізація державної влади, створення громіздкої і малоефективної управлінської структури на територіальному рівні, розчарування серед широких верств населення у можливості ефективного вирішення питань місцевого значення.

Недосконалість чинного законодавства породжує численні конфлікти між органами державної влади та органами місцевого самоврядування, призводить до загострення багатьох соціальних, економічних та інших проблем місцевого розвитку. Отже, на сучасному етапі місцеве самоврядування в Україні потребує суттєвого реформування – децентралізації. Проведення бюджетної децентралізації в Україні у формі збільшення повноважень та фінансової бази органів місцевого самоврядування триває вже довгий час та кожного року декларується в Основних напрямках бюджетної політики, а фактично відбувається процес підвищення рівня бюджетної централізації. Для оцінки ступеня бюджетно-фінансової децентралізації використовують показник частки регіональних (місцевих) рівнів управління у доходах і видатках консолідованого бюджету. Показником високого рівня децентралізації є частка місцевих видатків на рівні більш як 45,0 % загальнодержавних видатків, середнього рівня – 30,0-45,0 %, а низького рівня – менш як 30,0 %. Значна залежність місцевих бюджетів від державного бюджету свідчить про недосконалість розподілу доходно-видаткових повноважень між рівнями управління і системи міжбюджетних відносин, а також про проблеми з нарощуванням доходної частини місцевих бюджетів через слабку економічну розвиненість окремих територій [3]. В цьому напрямі були здійснені відповідні зміни, які є

найбільшим за останні роки у напрямку бюджетної децентралізації, а саме Верховною Радою у грудні 2014 року були прийняті зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України. Так, якщо раніше від 50,0 до 90,0 % бюджетів різних рівнів в Україні були дотаційними, то після проведених реформ, кількість дотаційних бюджетів скоротиться вдвічі [2]. Децентралізація бюджетних фінансових ресурсів наведена на рис. 1.

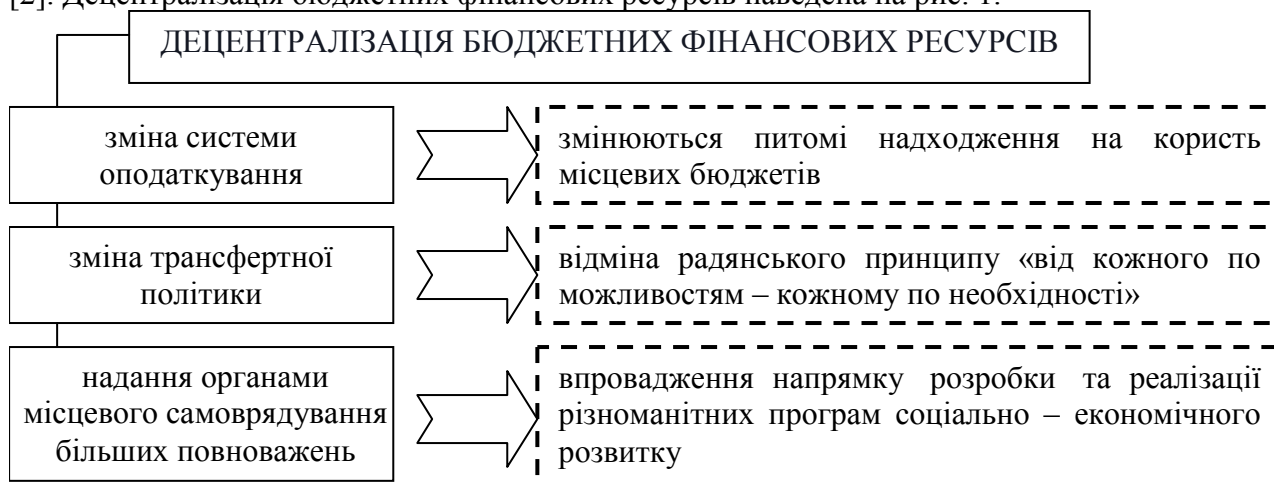


Рис. 1. Децентралізація бюджетних фінансових ресурсів

Відповідно до Бюджетного кодексу, відбулись значні зміни до підходів у формуванні видаткових повноважень, які делегуються виключно на рівень міста обласного значення, районний рівень та рівень територіальних громад, які будуть об'єднані. Починаючи з 2015 року місцеві бюджети отримують такі нові види трансфертів: освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів та медична субвенція [1].

За словами Міністра фінансів України Наталії Яресько, прийняті зміни до Бюджетного кодексу України на 2015 р. розширяють права місцевих органів влади і в першу чергу в частині самостійності прийняття рішень із формування та використання бюджетних коштів. Це сприятиме формуванню нових прогресивних відносин в управлінні бюджетними ресурсами; визначенню на законодавчому рівні чітких бюджетних прав і рівня відповідальності двох рівноправних гілок влади – Уряду і місцевого самоврядування; комплексному вирішенню питань територіальних громад; збільшенню мотивацій до нарощування доходної бази місцевих бюджетів. У цілому ресурс місцевих бюджетів на 2015 р. склав 266,9 млрд. грн., що на 20,6% більше, ніж 2014 р. [4].

Відповідно Проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» підготовлено на виконання Основних напрямів бюджетної політики на 2015 рік щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України № 591-р. пропонується:

- 1) врегулювати бюджетні правовідносини, пов'язані з впровадженням нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин;
- 2) удосконаленням казначейського обслуговування бюджетних коштів;
- 3) посиленням відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів,
- 4) функціонуванням бюджетної системи України в особливий період. Прийняття проекту Закону дасть змогу реалізувати політику децентралізації повноважень та фінансів; зміцнити матеріальну та фінансову основи місцевого самоврядування.

Зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування передбачається за напрямами (рис. 2). Крім того, передбачаються Зміни у розмежуванні зарахування коштів екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів), з передбаченням зарахування до державного бюджету 20% надходжень, а до місцевих бюджетів – 80%, у тому числі до обласних бюджетів – 55% , сільських, селищних, міських бюджетів –25% та бюджету міста Києва – 80%. Такий перерозподіл коштів на користь місцевих бюджетів надасть можливість місцевим органам

влади вирішувати нагальні проблеми регіонів та оптимізувати видатки на окремі заходи, які будуть враховувати специфіку кожного регіону.

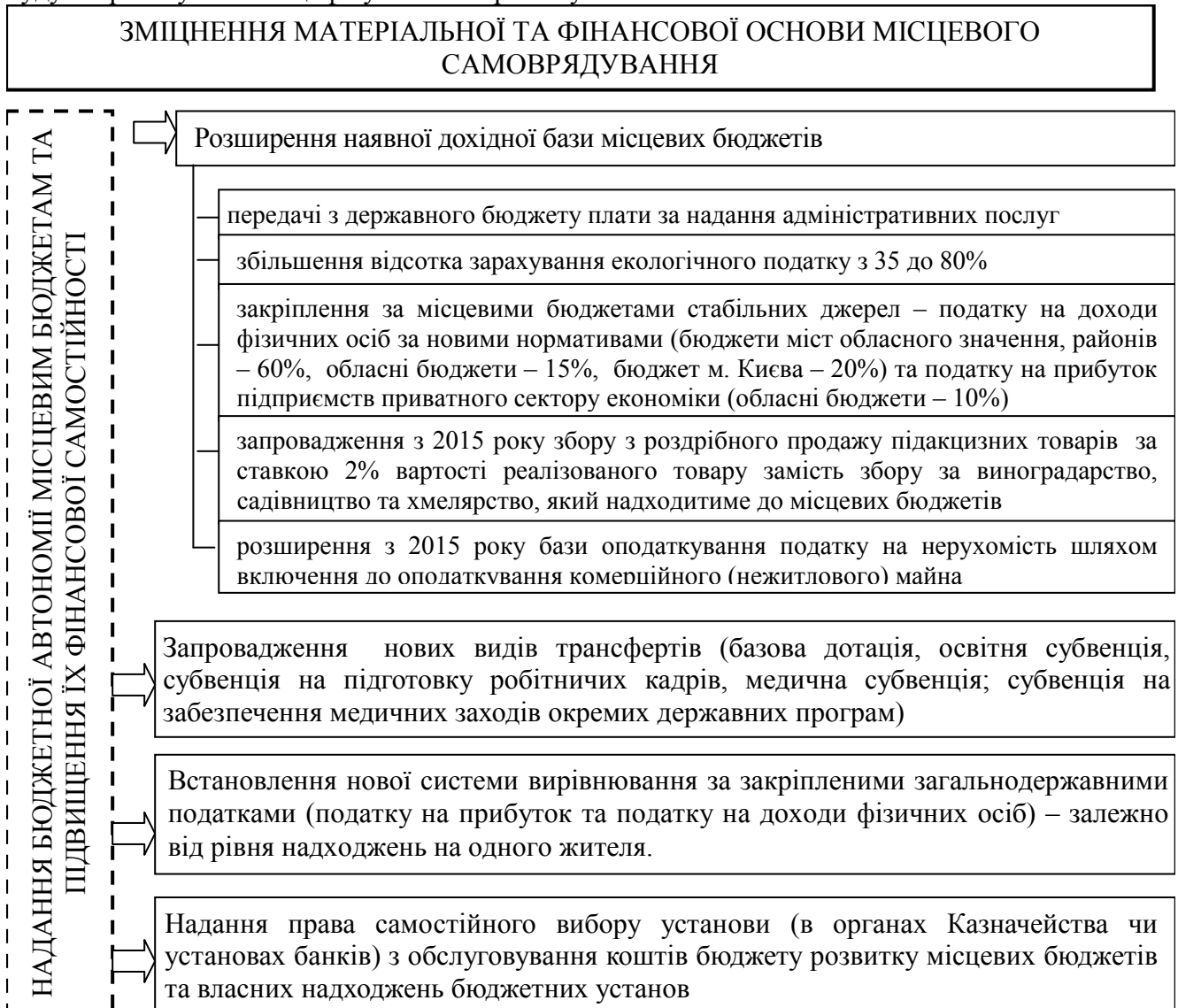


Рис. 2. Зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування

Також передбачено законодавче регулювання інших питань бюджетних відносин, зокрема: удосконалення казначейського обслуговування бюджетних коштів в частині посилення норм щодо управління єдиним казначейським рахунком, встановлення пріоритетності та черговості здійснення Казначейством платежів за рахунок бюджетних коштів; посилення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів в частині формування паспортів бюджетних програм та запровадження форми управлінського обліку для збору інформації, необхідної для підтвердження результативних показників бюджетних програм; встановлення положень щодо здійснення видатків бюджетів за напрямками, які визначені законами та потребують додаткових бюджетних призначень в обсязі, визначеному законом про Державний бюджет України на відповідний рік.

Таким чином, децентралізація бюджетних фінансових ресурсів направлена на зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування, надання місцевим бюджетам бюджетної автономії та фінансової самостійності. За попередніми розрахунками ріст ресурсу місцевих бюджетів у 2015 р. складе близько 23,4 млрд. грн. Оскільки система забезпечує автономність прийняття місцевих бюджетів і децентралізацію, то у майбутньому такі зміни дадуть синергетичний ефект і доходи місцевих бюджетів зростуть у два-три рази. Отже, у розпорядженні органів місцевого самоврядування буде ресурс для вирішення нагальних питань розвитку громад.

Література:

1. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Про внесення змін до плану заходів щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 8 квітня 2015 р. № 349 – р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4328/Provneszmindoplanyzahodiv.pdf>
3. Шевченко О. Бюджетно-фінансова децентралізація у контексті підвищення ефективності управління регіонами / О.Шевченко//[Електронний ресурс].-Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/9.htm>
4. Ярецько Н. Ресурс місцевих бюджетів на 2015 рік / Н. Ярецько // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247868006&cat_id=24426429.

Smirnova N.V.

Postgraduate

SHEE “Vadym Hetman Kyiv National Economic University”, Ukraine

A NEW LOOK AT THE IMPLEMENTATION PROCESS OF TECHNOLOGY TRANSFER AT THE ENTERPRISES OF MINING-METALLURGICAL COMPLEX OF UKRAINE

Смирнова Н.В.

аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», Україна

НОВИТНІЙ ПОГЛЯД НА ПРОЦЕС ЗДІЙСНЕННЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

This article describes the implementation process of technology transfer at the enterprises of mining-metallurgical complex of Ukraine with consideration of the peculiarities of the evolutionary stage of its development and entry into the global dynamics of scientific and technological change. It presents proposals for the organization of this process at the production facilities of the complex.

Keywords: *technology transfer, mining and metallurgical complex, process, innovation, innovation-technological product.*

В даній статті розглянуто процес здійснення трансферу технологій на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України з урахуванням особливостей еволюційного етапу його розвитку і рівня входження у динамку глобальних науково-технологічних змін. В ній подано пропозиції щодо організації даного процесу на виробничих об'єктах комплексу.

Ключові слова: *трансфер технологій, гірничо-металургійний комплекс, процес здійснення, інновація, інноваційно-технологічний продукт.*

Доведено, що за сучасних умов розвитку науково-технологічного прогресу найкращих результатів досягає та виробнича одиниця, яка вчасно і в повній мірі впроваджує передові технологічні досягнення, не відстаючи тим самим від динаміки загальносвітових тенденцій. Передові інновації, в свою чергу, допомагають налагодити підприємствам ефективно виробництво конкурентоспроможної продукції з відповідним фінансово-економічним результатом.

Перш ніж перейти до розгляду значення трансферу технологій для об'єктів вітчизняного ГМК, слід зазначити, що інноваційно-технологічні продукти не можуть існувати опосередковано від господарсько-економічних процесів організації, їх не можливо розробити не маючи необхідного обладнання і кадрового забезпечення, а також без їх відповідного включення в виробничу діяльність підприємства-розробника. Але, попри це, технологією можна «поділитися» через її перенесення на аналогічні бізнес-проекти інших організацій, передавши її, попередньо оформивши і сформулювавши їх техніко-економічну сутність. За умов економічних реалій сьогодення трансфер технологій, як механізм покращення техніко-економічного стану підприємства, виокремлюється в окрему сферу і особливу форму міжфірмових зв'язків, стаючи рушійною силою науково-технічного прогресу ХХІ ст.

До того ж, з розвитком комунікаційних систем перед підприємствами відкриваються значно ширші можливості щодо передачі іншими організаціям результатів своєї науково-

промислової діяльності, що є особливо важливим для тих з них, основні фонди яких історично повільно еволюціонують, порівняно з загальними темпами прогресу об'єктів гірничо-металургійного комплексу.

Відповідно, на даному етапі розвитку вітчизняної металургійної промисловості трансфер технологій стає однією з найбільш прогресивних стратегій виробництва.

Отже, діяльність об'єктів промислово-виробничої інфраструктури ГМК України на пряму залежить не стільки від наявності фінансування і ефективності науково-дослідного процесу розроблення нового технологічного продукту, скільки від вдалого співробітництва промислових підприємств, тобто від ефективності трансферу технологій.

Здійснення процесу трансферу технологій потребує відповідної схеми, базові моделі якої на даний час ще залишаються остаточно не визначеними.

Зважаючи на першочергову прерогативність даного процесу у техніко-економічному розвитку виробничої одиниці, проблемі побудови процесу його забезпечення присвячено не мало науково-методологічних розробок. Найбільш відомою схемою здійснення трансферу технологій є лінійна, сутність якої зводиться до поетапного впровадження науково-інноваційного продукту у промислове використання, спираючись при цьому на основні етапи його життєвого циклу [1, с.105-144]. Дана схема надає лиш поверхнєве уявлення стосовно забезпечення трансферу технологій.

Натомість, як і для будь-якого іншого проекту, механізм здійснення трансферу технологій на металургійних об'єктах має лінійно циклічний характер, оскільки специфікою даного виробництва є те, що заміна застарілих технологій не може відбутися в середині виробничого циклу, а також те, що після завершення кожного конкретного трансферного процесу, який має лінійний характер «розроблення → випробування → виробництво → трансфер → промислове використання» починається аналіз техніко-економічних успіхів або можливих невдач трансферної угоди з метою недопущення подібних ситуацій в процесі здійснення наступних циклів [3].

До того ж, на кожному з вище розглянутих етапів здійснення трансферу технологій не виключається можливість коригування їх ефективності, що суперечить схемі протікання лінійних процесів.

У більш розширеному вигляді процес здійснення трансферу технологій можна представити у вигляді моделі їх постійного вдосконалення, що дозволяє прослідкувати ефективне управління діловими процесами, більш відомої як цикл Шухарта-Демінга [2, с.145-160].

Отже, як видно, на даний час не існує остаточно визначеного механізму забезпечення трансферу технологій.

Зважаючи на те, що найважливішою умовою здійснення трансферу технологій на підприємствах гірничо-металургійного комплексу є можливість постійного внесення змін до процесу його протікання, першочерговою проблемою підприємства є вибір найкращого його варіанту. У відповідності до цього метою даної статті є викладення результатів теоретичного дослідження щодо визначення та обґрунтування найкращого методу здійснення трансферу технологій на підприємствах ГМК України.

Отже, зазначені вище моделі здійснення трансферу технологій передбачають перевірку та детальне обґрунтування кожного з його етапів, а також механізм модернізації і розвитку технології після впровадження її у промислове використання на основі аналізу техніко-економічних досягнень в її експлуатації і невдач, пов'язаних з нею.

Зважаючи на особливості динаміки інноваційно-технологічного розвитку промислових об'єктів ГМК України і їх помітне відставання від загальносвітових тенденцій, проведення вище зазначених аналізів є вельми актуальним, оскільки дозволить вчасно виявити і виправити можливі техніко-економічні прорахунки в процесі здійснення трансферу технологій на кожному з етапів його забезпечення [4, с.13-24].

Для більш кращого розуміння процесів здійснення трансферу технологій в інноваційно-технологічному розвитку об'єктів металургійної промисловості, враховуючи

особливості сучасного еволюційного етапу розвитку ГМК України, поділимо його процес кроки (рис. 1).



Рис. 1. Етапи здійснення процесу трансферу технологій (авторська розробка)

Зупинимося більш детально на кроках здійснення трансферу технологій, вище наведена схема якого дозволяє досягти найбільшої ефективності трансферної угоди з мінімальними витратами при цьому, оскільки процес укладання трансферного контракту має бути чітко формалізованим і прописаним, що дозволить підприємству-розробнику і замовнику досягти успіху.

По перше, слід зазначити, що інноваційно-технологічний продукт, який передається від розробника замовнику, повинен відповідати рівню технологічної зрілості приймаючого підприємства. Коли ж сторона приймання технологічно застаріває, необхідно розпочати новий етап трансферу технологій. Тобто, трансфер технології вписується в життєвий цикл інноваційно-технологічного продукту, для виробництва якого дана технологія призначена. Так, наприклад, для абсолютного лідера збитковості ПАТ «Макиївський МК», за умови відсутності в нього відповідних фінансових і матеріально-технічних ресурсів, на фоні використання застарілого за всіма показниками мартенівського методу виробництва, здійснення трансферу технологій, як міждержавного, так і міжрегіонального, є цілком не можливим. Як варіант вирішення вище зазначеного питання є спонсорська допомога чи пряме державне фінансування.

Отже, на першому кроці відбувається узгодження цілей і визначаються бажані результати від здійснення майбутньої трансферної угоди, а саме, з'ясується розмір вигоди розробника і замовника інноваційно-технологічного продукту.

Укладання угоди відносно трансферу інноваційно-технологічного продукту відбувається на другому кроці. Метою його є узгодження і поділ відповідальності між розробником і замовниками технології, а також затвердження схеми розподілу доходів, отриманих від угоди.

При здійсненні трансферу металургійної технології розподіл фінансових результатів, отриманих від її використання, може відбутися між підприємством-замовником інноваційно-технологічного продукту і, відповідно, його експлуататором, а також розробниками і ринковими посередниками, якщо, звісно, це прописано у відповідній угоді разом із зазначенням поділу обов'язків її сторін.

На третьому кроці визначаються деталі трансферної угоди з зовнішнім замовником інноваційно-технологічного продукту, а також обирається найбільш прийнятний механізм здійснення трансферу технологій.

Детальми угоди щодо трансферу інноваційно-технологічного продукту у металургійній галузі повинні бути її вартість, тривалість впровадження у виробництво, враховуючи особливості технологічних процесів у металургії, а також обов'язки сторони-

розробника щодо подальшого нагляду та обслуговування технологічного процесу з обранням найбільш прийняттого механізму трансферу його основи.

З метою не допущення не виконання угоди та юридичного закріплення обов'язків сторін проводиться її юридична експертиза, що, відповідно, є метою четвертого кроку.

Затвердження угоди її сторонами відбувається на п'ятому кроці.

У разі здійснення трансферу технологій у металургії, юридична сторона даної угоди повинна мати достатній рівень відповідного захисту, зважаючи на особливості техніко-економічного розвитку ГМК України та вітчизняного законодавства у сфері трансферу.

Безпосереднє виконання раніше укладеної трансферної угоди відбувається на шостому етапі. При цьому предметом передачі може бути як технологія, так і технічна документація, ноу-хау, інжинирінг.

Так, предметом передачі у нашому випадку більш доречним є або суто технологія інноваційного металургійного виробництва з відповідною супутньою документацією, або ж надання інжинірингових послуг по обслуговуванню вже отриманої раніше технології.

В загальному ж підсумку продаж технології через її трансфер може мати на меті такі стратегічні цілі, як «зняття вершків», торгівельна експансія і поділ ринку збуту з покупцем інноваційно-технологічного продукту. Розглянемо більш детально кожен з них.

Отже, «зняття вершків» з технології може використовувати велике металургійне підприємство, таке, наприклад, як ЕСПК «Інтертайп сталь», що проводить власні науково-дослідні розробки і вже підготувало до виходу на ринок нове покоління інноваційно-технологічних продуктів. Але попри позитив для розробника, дана стратегія є небезпечною для покупця, оскільки окрім його включення у процес інвестування, він зможе з часом виявити свою не конкурентоспроможність на ринку при появленні на ньому більш прогресивних технологій. Виключень на ринку металургійних технологій бути не може, оскільки майже не можливо знайти таку його нішу, на якій би старий технологічний продукт користувався великим попитом без відповідної фінансової шкоди його покупцям чи власникам.

Торгівельна експансія, а саме формування стійкого каналу збуту інноваційно-технологічних продуктів є можливою для здійснення у випадку створення об'єднання металургійних підприємств певного регіону чи країни в цілому, в якому одне з них, як, наприклад, ЕСПК «Інтертайп сталь» буде виступати у якості головного розробника технологій, а решта виробничих об'єктів комплексу – у якості підрядників або ж замовників даного інноваційного продукту. По своїй суті, дана ціль є нічим іншим, як розширенням збутової мережі підприємства-розробника технології, досягнення якої відбувається через збільшення клієнтів підприємства.

Така ж ціль, як розширення ринку збуту спільно з покупцем технології і одночасне переключення потенційних конкурентів на власні технологічні потреби є не реальною для більшості вітчизняних металургійних підприємств внаслідок морального і матеріального зношення їх виробничих потужностей з відповідним фінансовим результатом, що, в свою чергу, не сприяє інвестиційній привабливості даних промислових об'єктів. Натомість такі підприємства комплексу, як ПАТ «Запорізький МК «Запоріжсталь», ПАТ «МК «Азовсталь», ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПАТ «Алчевський МК», ЕСПК «Інтертайп сталь», ПАТ «Єнакіївський МЗ». можуть використати отримані від реалізації продукції фінансові кошти для освоєння ринку і заняття на ньому нових ніш. В даному випадку просунення технологій дозволяє продавцю отримати певні ринкові переваги і здійснити відповідний вплив на потенційних конкурентів, оскільки ті будуть змушені витрачати весь свій час і фінанси на придбання інноваційно-технологічних продуктів з відповідним послідувачим їх впровадженням у виробничий процес з метою досягнення вищого рівня конкурентоспроможності.

На сьомому кроці важливо простежити виконання умов трансферної угоди, окрім, звісно, фінансових, постійно підтримуючи контакти з її розробниками, оскільки трансфер може бути простим і завершитися у день підписання угоди, а може розтягтися на місяці і

навіть роки.

Так, враховуючи особливості техніко-економічної діяльності виробничих об'єктів вітчизняного ГМК, слід зазначити, що процес реалізації трансферної угоди не відбудеться швидко, а розтягнеться на декілька місяців, оскільки певний час займе суто пошук розробників необхідної технології, підписання угоди з обговоренням всіх її параметрів, монтаж необхідного технологічного обладнання, його промислова апробація, усунення недоліків, якщо такі виникли, подальший технологічний нагляд та обслуговування.

В даному випадку відділ трансферу технологій може виступати технічним координатором угоди, корегуючи необхідні зміни в умовах її виконання і, за необхідності, розірвати угоду.

Отримання доходу відбувається на восьмому етапі процесу здійснення трансферу технологій. Але, при цьому слід зазначити, що не всі угоди приносять доход, оскільки частина з отриманих доходів є компенсацією витрат, пов'язаних з трансфером інноваційно-технологічного продукту, інша частина – роялті і оплата послуг підрядників. Завданням ж відділу трансферу технологій є розподіл отриманих доходів згідно з документами, складеними на другому кроці.

Після здійснення трансферної угоди і виконання всіх зобов'язань за нею відділ трансферу технологій готує звіт для керівництва підприємства щодо дотримання її технічних аспектів і рівня досягнення фінансових результатів, а також перспектив подальшого використання отриманих техніко-економічних напрацювань у майбутніх бізнес-проектах інноваційно-технологічних продуктів – крок дев'ять.

Зокрема, на підприємствах вітчизняного ГМК техніко-економічні успіхи одного промислового об'єкта можуть бути зразковим аналогом для подальшої модернізації власної технологічної бази іншими. Окрім того, позитивні фінансові результати підприємств комплексу у сфері використання технологічних новацій мають сприяти освоєнню ними нових ринкових ніш на основі проведення попереднього дослідження ринку і виробництва більш конкурентоспроможної продукції за рахунок оновлення матеріально-технічної бази і вивільнення значної частини фінансових ресурсів на проведення відповідних досліджень.

Отже, розглянута вище схема здійснення трансферу технології є достатньо складним процесом і являє собою систему взаємодії сфери науки і промисловості з урахуванням таких факторів, як тенденції розвитку науково-технічного прогресу, еволюційний етап розвитку ГМК України, особливості вітчизняної нормативно-правової бази, внутрішньо корпоративна культура і менеджмент, вилучення хоча б одного з яких спричинить порушення її цілісності і, відповідно, негативно вплине на кінцевий результат щодо перетворення інноваційно-технологічного продукту на технологічну інновацію.

Література:

1. Лапин Н. Целенаправленное воплощение знаний в инновациях // Проблемы практики и практики управления. – 2008. – №6. – с. 105 – 114.
2. Кочетов Г.В. Мировой опыт организации науки (на примере США) // Проблемы прогнозирования. – 2006. – №4. – с. 145 – 160.
3. Мельникова Т. «Что такое трансфер технологий?», 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innovprom.ru/chto-takoe-transfer-tehnologij> 20.07.2015. – Язык русск.
4. Мазур В., Тимошенко А. Актуальні економічні питання в металургійній галузі України // Економіка України. – 2012 – №6 – с. 13 – 24.

Stepanova L.B.

Graduate student

Ukrainian state university of railway transport, Ukraine

PARTICIPATING OF UKRAINE IN FORMING INTERNATIONAL TRANSPORT CONNECTIONS

Степанова Л.Б.

аспірантка

Український державний університет залізничного транспорту, Харків

УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ФОРМУВАННІ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Today in a hard competition which supposes the use the states of their possibilities and advantages for strengthening of own positions on a world arena. Ukraine positions itself, as the state with high transit potential, however for his realization it is necessary to modernize a transport system of the state, decide infrastructural questions and revise the modern use of international transport corridors.. Optimization of a transport infrastructure would allow Ukraine to overcome the consequences of crisis and finally to confirm itself on position of transit leader.

Keywords: transport corridors., transport technologies, international transport copulas, highways, modernization, are a reconstruction, investments.

На сьогодні у світі сформоване жорстке конкурентне середовище, що зумовлює використання державами їх можливостей та переваг для зміцнення власних позицій на світовій арені. Україна позиціонує себе, як держава з високим транзитним потенціалом, однак для його цього необхідно модернізувати транспортну систему держави, вирішити інфраструктурні питання та переглянути сучасне використання міжнародних транспортних коридорів. Оптимізація транспортної інфраструктури дозволила б Україні подолати наслідки кризових явищ та остаточно затвердити себе на позиції транзитного лідера.

Ключові слова: транспортні коридори, транзит, транспортні технології, міжнародні транспортні зв'язки, магістралі, модернізація реконструкція, інвестиції.

На сьогодні світ переживає період системного зростання конкуренції з одночасним зменшенням конкурентних переваг держав, що розвиваються. В умовах економічної нестабільності проблематичним є забезпечення постійного зростання рівня якості життя. В цих умовах зростає потреба використання геоелекономічних переваг країни, однією з яких виступає її транзитний потенціал та можливості його ефективної експлуатації. На нашу думку, однією із основних переваг України перед іншими гравцями на міжнародній арені є потужний транзитний потенціал, що продиктований географічним положенням, фактичною транспортною інфраструктурою та перетином транспортних коридорів території держав.

Вигідне географічне розташування України на шляху основних транзитних потоків між Європою і Азією та розгалужена залізнична мережа разом із наявністю незамерзаючих чорноморських портів та системи автомобільних доріг створюють необхідні передумови для збільшення транзитних перевезень вантажів і пасажирів у напрямках «Північ-Південь» та «Захід-Схід», а також подальшої інтеграції України до транспортної системи «Європа-Азія» і нарощування обсягів експортно-імпорتنних перевезень згідно з потребами зовнішньої торгівлі. Питання інтеграції транспортних систем набуває особливого значення в умовах глобалізації економіки та зростання товарообігу між Європою та країнами Південної Азії і Близького Сходу, насамперед, з Китаєм та Індією, а також перспектив розширення зовнішньоторговельних відносин України із зазначеними країнами та країнами Євросоюзу. Так, за даними Євростату, у 2000 - 2013 рр. у структурі зовнішньої торгівлі товарами країн ЄС у загальному експорті частка Китаю зросла з 3 до 8,5 %, РФ - з 2,7 до 6,9 %, Індії – з 1,6 до 2,2 %. У структурі імпорту за цей період частка Китаю збільшилась з 7,5 до 16,6 %, РФ – з 6,4 до 12,2 %, Індії – з 1,3 до 2,2 % (табл. 1) [1]. Залучити частку цього транзитного вантажопотоку, обсяги якого і надалі зростатимуть, є стратегічним завданням для України.

Таблиця 1

Зміна часток окремих торговельних партнерів ЄС у структурі експорту та імпорту

	Експорт ЄС		Імпорт ЄС	
	2000	2013	2000	2013
США	28	16,6	20,8	11,6
Китай	3,0	8,5	7,5	11,6
Російська Федерація	2,7	6,9	6,4	12,3
Індія	1,6	2,1	1,3	2,2
Казахстан	0,2	0,4	0,4	1,4
Україна	0,6	1,4	0,5	0,8

Основними торговельними партнерами України є РФ (у 2013 р. на неї припадало 23,8 % експорту та 32,4 % імпорту товарів проти 21,9 % експорту і 35,5 % імпорту у 2005 р.) і країни ЄС (27 % експорту та 37,1 % імпорту товарів у 2013 р. проти 29,8 % експорту і 33,7 % імпорту в 2005 р.), з яких переважну частку складають Німеччина, Польща, Італія, Франція, Угорщина. Частка країн Азії у географічній структурі українського експорту товарів у період з 2005 р. по 2012 р. зросла незначно: з 25,1 до 26,6 %, тоді як частка імпорту товарів з Азії в

Україну за цей період зросла більш відчутно: з 13 до 19,8 % (у т. ч. з КНР - з 5,6 до 10,3 %). У 2013 р. Україна майже у 1,5 рази наростила експорт товарів до Китаю, що є досить вражаючим показником зважаючи на великі порівняно з іншими країнами обсяги товарообороту між двома країнами, при цьому імпорт товарів з КНР залишився на рівні 2012 [2].

Обумовлені поточними тенденціями розвитку економік провідних країн світу, зазначені тенденції у міжнародній торгівлі зберігатимуться і в перспективі. З урахуванням цього, розвиток транспортних систем стає одним з ключових питань у підтримці сталого розвитку країн Європи та Азії. У зв'язку з цим ще в 90-ті роки минулого століття ЄС було сформовано концепцію об'єднання транспортних мереж країн Західної Європи та їх перспективного розширення на Схід шляхом розбудови міжнародних транспортних коридорів (МТК), що стало одним з визначних етапів розвитку європейської транспортної політики. Ухвалення відповідного рішення сталось під час проведення Другої загальноєвропейської транспортної конференції, що відбулася у 1994 р. на о. Крит, Греція [3] (табл. 2). Пізніше до 10 вказаних вище коридорів приєднався ще один — ТРАСЕКА (Європа-Кавказ-Азія), який забезпечує сполучення Західної Європи через Чорне море, Кавказ і Каспійське море із Центральною Азією.

Таблиця 2

Перелік Пан'європейських міжнародних транспортних коридорів, ухвалених Критською конференцією Європейського співтовариства у 1994 р.

Коридор	Напрямок
Коридор №1	Гельсінкі – Таллінн – Рига – Каунас/Клайпеда – Варшава/Гданськ
Коридор №2	Берлін – Познань – Варшава – Брест – Мінськ – Смоленськ – Москва – Нижній Новгород
Коридор №3	Брюссель – Ахен – Кельн – Дрезден/Берлін – Вроцлав – Катовіце – Краків – Львів – Київ
Коридор №4	Дрезден/Нюрнберг – Прага – Відень – Братислава – Д'єр – Будапешт – Арад – Бухарест – Констанца/Крайова – Софія – Салоніки – Пловдив – Стамбул
Коридор №5	Венеція – Трієст/Копер – Любляна – Марибор – Будапешт – Ужгород – Львів – Київ
Коридор №6	Гданськ – Катовіце – Жиліна, західна гілка: Катовіце – Брно
Коридор №7	Дунайський (водний); (Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна)
Коридор №8	Дуррес – Тірана – Скоп'є – Бітола – Софія – Дімітровград – Бургас – Варна
Коридор №9	Гельсінкі – Виборг – Санкт-Петербург – Псков – Москва – Калінінград – Київ – Любашівка/Роздільна – Кишинів – Бухарест – Дімітровград – Александруполіс
Коридор №10	Зальцбург – Любляна – Загреб – Белград – Ніш – Скоп'є – Велес – Салоніки

У відповідності до міжнародних зобов'язань Україна спільно з іншими країнами визначила і ухвалила новий перелік міжнародних транспортних коридорів [4], які додатково пропонувалося включити до традиційної мережі МТК: Гданськ-Одеса (Балтійське море – Чорне море) (Польща, Україна); «Євразійський» (ЄАТК) Іллічівськ (Одеса) – Поті (Батумі) – Тбілісі – Баку (Україна, Грузія, Азербайджан); альтернативний транспортний коридор «Європа – Азія» (Німеччина, Італія, Австрія, Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Україна, Росія, Казахстан, країни Середньої Азії та Китай).

З розширенням ЄС постали нові задачі формування транспортних зон і розвитку МТК. В Європі формується нова мультимодальна Транс'європейська транспортна система, яка включає всі види транспорту, та впроваджується новий широкомасштабний план розбудови Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T) до 2020 р. Цей план передбачає об'єднання транспортних мереж усіх нових держав - членів ЄС у зв'язку з необхідністю створення більш потужного єдиного європейського ринку.

Згідно з ухваленим у 2004 р. документом ЄС «Community guidelines for the development of the trans-European transport network» [5] інвестиції передбачається сконцентрувати на розвитку обмеженої кількості транс'європейських транспортних осей (напрямків інтенсивних перевезень вантажів і пасажирів), що поєднують країни-члени ЄС між собою та з новими країнами-сусідами та регіонами. Єврокомісією визначено 5 основних мультимодальних осей: північна, центральна, південно-східна, південно-західна та водні магістралі між європейськими портами [6].

У жовтні 2013 р. Єврокомісія представила нову інфраструктурну стратегію ЄС [7]. Основою нової інфраструктурної політики ЄС стане продовження розпочатої раніше роботи з перетворення національних транспортних систем країн Європи в єдину Транс'європейську транспортну мережу, ядром якої визначено дев'ять нових транспортних коридорів: Балтика-Адріатика, Північне море-Балтика, Середземноморський коридор, Середньосхідний коридор, Скандинавія-Середземне море, Рейн-Альпи, Атлантичний коридор, Північне море-Середземне море, Рейн-Дунай.

Пріоритетне фінансування отримають транспортні коридори, що з'єднують східну і західну частини ЄС. Зроблено акцент на мультимодальності коридорів - незалежно від напрямку кожен транспортний коридор повинен поєднувати в собі мінімум три види транспорту, з'єднувати три держави і мати дві транскордонні секції. В результаті реалізації даної стратегії до 2050 р. оновлена транспортна мережа з'єднає 94 морських і річкових портів, 38 ключових аеропортів і дозволить оновити 15 тис. км залізниць, налагодивши на них швидкісний рух. На фінансування початкового етапу реалізації проекту – у період 2014 - 2020 рр. з бюджету ЄС буде спрямовано 26 млрд євро та серед іншого заплановано налагодити Єдину європейську систему керування повітряним рухом та Європейську систему керування залізничним рухом. Загалом у найближчі 5 років для реалізації нової інфраструктурної стратегії Євросоюзу передбачається залучити 250 млрд. євро за рахунок співфінансування з національних бюджетів європейських країн та приватних інвестицій.

Територією України проходить центральна вісь, в рамках якої визначено основні залізничні та автомобільні маршрути, що в цілому відповідають напрямкам Критських МТК № 3, 5, 7, 9 (табл. 2) та нових європейських транспортних коридорів мережі TEN-T, включаючи водну вісь, яка з'єднує зону Чорного моря із Середземним, Балтійським, Баренцовим, Червоним морями та Суецьким каналом і включає внутрішні водні шляхи: Білорусь-Київ (по Дніпру) з виходом до Одеського та Іллічівського портів. В Україні створення МТК та їх входження до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку ТДК відповідно до Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006-2010 рр. [8].

Відповідно до цієї Програми реалізовувалась політика Уряду щодо інтеграції транспортної системи України до транс'європейської транспортної мережі шляхом приведення її у відповідність до норм і стандартів ЄС, ефективного транспортного забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків, залучення транзитних потоків країн Європи та Азії через територію України.

За інформацією Укравтодору станом на 14.07.2014р. підготовка концесійного конкурсу по проекту «Будівництво та експлуатація нової автомобільної дороги Львів – Краковець, протяжністю 84,4 км» майже завершена [9]. Аналогічна ситуація склалась і з дорогою Львів – Броди – Рівне (протяжність 174 км, Міжнародні транспортні коридори №3 і №5), ТЕО на будівництво якої було затверджене ще у 2003р., концесійний конкурс Укравтодор планував провести до кінця 2014р., але у зв'язку із переглядом концепції концесійного будівництва доріг в Україні це питання ще остаточно не вирішене.

Підготовчі роботи до будівництва нового двоколійного залізничного Бескидського тунелю на стратегічному напрямку Київ–Львів–Чоп розпочато тільки у 2012 р. На даний час він залишається єдиною одноколійною ділянкою на усій довжині п'ятого Критського Міжнародного транспортного коридору, який проходить територією Італії, Словенії, Угорщини, Словаччини, України та Росії, і це є однією з причин спрямування значних обсягів транзитних вантажів в обхід України – територією Польщі та Білорусі.

Наразі національна транспортна система України залишається не інтегрованою з транс'європейською транспортною системою, а лише поєднаною з нею необхідністю забезпечувати єдиний перевізний процес. При цьому темпи і масштаби розбудови транспортної інфраструктури України не співставні з подібними процесами у країнах Азії та Сходу, а також найближчих сусідів України – Росії, і, навіть, Білорусі, які, подібно до ЄС, активно розбудовують свої транспортні мережі. Внаслідок активної розбудови транспортної

інфраструктури сусідніми державами зростає конкуренція щодо надання транспортних послуг та обслуговування основних трансконтинентальних і транснаціональних вантажопотоків, і насамперед на найважливішому напрямку Європа-Азія.

МТК ТРАСЕКА є одним із найкоротших маршрутів, що нині забезпечують транспортне сполучення між Європою та Азією на осі Захід-Схід, і який прямує територією України. Саме з цим транспортним коридором пов'язані найбільші очікування України щодо активізації вантажопотоку її територією з країн Азії в Європу і в зворотному напрямку, особливо зараз, коли склалась критична ситуація у відносинах України з Росією. Проте до останнього часу найбільше конкурували три основні маршрути транспортних коридорів «Європа-Азія»: Євро-Азійська інтегральна система або Транс-Російський маршрут (Західна Європа-Білорусь-Росія-Казахстан-Китай), «Центральний коридор», або Транс-Турецький маршрут (Європа-Туреччина-Іран-Туркменістан-Таджикистан-Киргизія-Казахстан-Китай) і ТРАСЕКА або Транс-Кавказький маршрут (Європа-Кавказ-Азія-Китай).

За оцінками фахівців, перший коридор є найбільш привабливим за індексом ТРАХ, який враховує фактори часу, фінансові витрати та безпеку доставки вантажів. За цим напрямком на шляху Європа-Азія необхідно перетнути територію лише трьох країн - Білорусі, Росії і Казахстану, які зараз активно працюють над уніфікацією своїх процедур і тарифів.

Загрозливим для України може також стати альтернативний розвиток маршрутів за напрямком «Північ-Південь». Використання маршруту для доставки транзитних вантажів з країн Тихого океану і Перської затоки через Іран, Каспійський регіон, Росію (здійснюються за участю Волго-Балтійської судноплавної системи) і далі до країн Північної і Західної Європи забезпечує зниження тарифів на 30 % та дозволяє втричі скоротити час проходження вантажів порівняно з існуючим маршрутом, що прокладений через Суецький канал. Враховуючи плани РФ збільшити трафік вантажів (зокрема, вантажів у контейнерах) у цьому напрямку до 80-100 тис. одиниць на рік, зазначене створюватиме загрозу недовикористання маршруту «Північ-Південь», що пролягає територією України, і у використанні якого здійснюються комбіновані перевезення поїзди «Вікінг» та «Зубр».

Зростанню пропускної спроможності вказаного коридору сприятиме збільшення вантажопотоку із/в Казахстан з використанням потужностей морського порту Актау та реалізація проекту будівництва нового міжнародного багатofункціонального морського порту в Туркменбаші (Туркменістан) загальною площею понад 1,2 млн. м² та побудовою поромного, пасажирського і контейнерного терміналів.

Ініціювання іноземними державами низки проектів, які передбачають здійснення євро-азійських економічних зв'язків в обхід території України, вимагає від Уряду України якомога скоріше вибудувати власну стратегію щодо розвитку транспортної мережі, будівництва найважливіших інфраструктурних проектів та залучення транзитних вантажопотоків.

Європейська комісія сприятиме розвитку коридору ТРАСЕКА, оскільки він забезпечує надійну правову основу, організаційну структуру і стратегічну орієнтацію на налагодження стабільного функціонування перевезень у напрямку Європа-Азія. Прогноз розвитку цього коридору передбачає збільшення вантажопотоку до 2020р. вдвічі, очікується збільшення обсягів контейнерних перевезень і відповідне оснащення морських і «сухих» портів під обсяги контейнерних перевезень. Під передбачувані обсяги вантажопотоків повинні бути визначені і реалізовані проекти з удосконалення існуючої транспортної інфраструктури, за рахунок реалізації механізму державно-приватного партнерства.

В Україні досі відсутнє стратегічне бачення конкурентних переваг ТДК України порівняно з іншими країнами, перспектив розвитку транзитних вантажопотоків з урахуванням світової кон'юнктури ринку і глобальної виробничої спеціалізації країн. Внаслідок цього, Україна поступається іншим країнам на ринку надання транспортних послуг, склалась стала тенденція втрати транзитних вантажопотоків на шляху Європа-Азія. Незважаючи на наявність затвердженої Транспортної стратегії на період до 2020р., вона не набула розвитку в конкретних програмних документах: не існує затвердженої комплексної

програми розвитку ТДК України (або окремих галузевих транспортних програм) на середньострокову перспективу, винятком є лише Державна цільова економічна програма розвитку автодоріг загального користування на 2013-2018 рр., затверджена постановою КМУ від 11.07.2013р. № 696.

Відповідно розвиток залізничного, водного, авіаційного та автомобільного транспорту України відбувається значною мірою за інерцією і не спрямований на досягнення конкретних і обґрунтованих цілей.

Ключовими завданнями щодо поєднання транспортних систем ЄС і України є:

- поєднання Транс'європейської транспортної мережі з інфраструктурою України за допомогою реалізації пріоритетних транспортних проектів;
- участь у програмах Єдине європейське небо та Спільний авіаційний простір;
- лібералізація ринку морських перевезень шляхом встановлення режиму найбільшого сприяння судам, які ходять під прапорами України та країн-членів ЄС;
- покращення безпеки на дорогах, забезпечення сучасних технічних, екологічних та соціальних стандартів в роботі автотранспорту;
- впровадження прогресивних технологій у транспортні та інші супутні процеси;
- усунення чинних бар'єрів для транскордонного руху товарів і пасажирів;
- спрощення регіонального транспортного співробітництва тощо.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів для розвитку високовартісних об'єктів транспортної інфраструктури Україні необхідно максимально реалізувати можливості, що надає співробітництво з ЄС у рамках політики сусідства, а в перспективі – асоціації з ЄС, для розвитку на території України маршрутів транс'європейської транспортної мережі, міжнародних транспортних коридорів та нових транснаціональних транспортних осей. Мова йде про реалізацію проектів із залученням фінансових інструментів ЄС та коштів фінансових установ ЄС (ЄІБ, ЄБРР).

Висновки. Вражає ігнорування владою таких важливих питань, як транспортна інфраструктура України. Не сьогодні-завтра ми втратимо головніший козир який маємо, а саме транзитний потенціал. Так, за даними Держстату України, ступінь зносу основних фондів у сфері транспорту досяг 95,2%. При цьому питома вага основних засобів транспортних підприємств, у вартості виражені, складає 56,4 % виробничих фондів України. Це дуже тривожний показник, тому що в найближчий час може стати перепорою не тільки розвитку, а і функціонування ключових галузей економіки країни. Ми втрачаємо величезні прибутки від транзитних перевезень, а все чому, тому що ми не можемо конкурувати з сусідніми країнами які перетягують перевізників, а взагалі навіть співпрацювати, бо транспортна інфраструктура України вимагає негайного втручання та повної модернізації, влучення іноземних інвестицій та досвіду яким з нами можуть поділитися провідні країни в транспортному секторі, такі як Китай, Японія, країни ЄС.

Враховуючи світову кризову ситуацію, яка негативно вплинула на стан економіки України та фактичної втрати надходжень до бюджету від обхідних газотранспортних магістралей, перед українською економікою встала проблема пошуку нових можливостей та джерел наповнення бюджету. Однією з потенційних можливостей для України є використання її вигідного, з гео економічної точки зору, розташування на континенті для будівництва нової транзитної транспортної інфраструктури.

Література:

1. Складено за даними Євростату «External and Intra-EU trade» [Електронний ресурс]
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2013 рік /Статистична інформація. Сайт Державної служби статистики України.[Електронний ресурс]
3. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів. - К.:НІПМБ, 2003.- 494 с.- С.78
4. Постанова КМУ від 16.12.1996 р. N 1512 «Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів» [Електронний ресурс]
5. DECISION No 884/2004/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 29 April 2004 amending Decision No 1692/96/EC on Community guidelines for the development of the trans-European transport network [Електронний ресурс]

6. NETWORKS FOR PEACE AND DEVELOPMENT [Електронний ресурс]
7. New EU transport infrastructure policy – background [Електронний ресурс]
8. Постанова КМУ від 12.04.2006 р. № 496 «Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006-2010 рр.» / ВРУ [Електронний ресурс]
9. Постанова КМУ «Про затвердження державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 рр.» від 27.02.2013 р. № 187/ВРУ [Електронний ресурс]
10. Погребницький М.Л. Роль транспорту та системи міжнародних перевезень у забезпеченні зовнішньої торгівлі держави // Держава та регіони. – 2006. – №2. – С.190-194.
11. Позднякова Л.А. Международные транспортные коридоры и особенность их формирования в Украине // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. Вип.7. – Харків: УкрДАЗТ, 2004. – С.4.
12. Дикань В.Л. Становление и развитие транспортной системы путем создания торгово-транспортной сети «DOOR-TO-DOOR» // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць. Вип. 18. – Харків: УкрДАЗТ, 2007. – С.68-70.
13. Данько, М. І. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів [Текст] / М. І. Данько, В. Л. Дикань, Н. В. Якименко // Харків, УкрДАЗТ, 2008. – 169 с.

10. LAW

Gullerová M.

Mgr., Doctor (PhD.),
Department of Social Sciences and Humanities,
Faculty of Social and Economic Relations

Pšenková J.

JUDr., Doctor (PhD.),
Department Public Administration and Regional Economics,
Faculty of Social and Economic Relations,
Alexander Dubček University of Trenčín (Trenčín, Slovakia)

EXTENSION OF COLLECTIVE AGREEMENTS AS A TOOL TO ACHIEVE THE SAME LEVEL OF PROTECTION FOR EMPLOYEES WORKING IN ENTERPRISES WITHIN THE SAME INDUSTRY IN THE SLOVAK REGIONS

Disparities across the Slovak regions are caused by primary and secondary factors, and are also apparent in labour relations, i.e. relations between employees and employers. Many attempts have been made to eliminate the existing disparities to a feasible extent. Collective labour law provides the basis for reducing inequalities in labour relations, in particular by means of the extension of collective agreements. The paper addresses the legal adjustment of the extension of the binding force of higher-level collective agreements, whereas special attention is paid to the particulars related to the extension.

The paper was published under the VEGA project No. 1/0613/14 titled Changes in the economic structure of the Slovak regions and their impact on economic and social development.

Keywords: *disparity, region, collective agreement, extension, employee, employer.*

Introduction

Collective industrial relations refer to the relationships held between employees, unions of employers or individual employers, whose main purpose is to improve working conditions and raise wages for employees.

Collective labour law is an effective control mechanism in the application of the contractual autonomy of the parties to the employment relationship. However, the principle of the freedom of employment contract often gives employers to dictate working conditions [1]. The concept of tripartite is based on the fundamental principles set out in the Labour Code [2], and general constitutional principles enshrined in international documents (Universal Declaration of Human Rights, International Covenant on Civil and Political Rights, Charter of Fundamental Rights of the European Union). Tripartite – trilateral social partnership – represents a legitimate opportunity for the parties to labour relations to voice their own ideas and proposals, which they think will help improve working conditions for employees or make production processes more efficient for employers. It is expected that the social dialogue between the parties will result in the conclusion of the collective agreement, thus allowing the social partners to modify working conditions of employees within the prescribed extent and dispositive nature of the national labour law [3].

Investing in human capital brings improved performance, flexibility and productivity as well as increasing ability to innovate, which naturally is only possible under continuing development of qualification, skills and knowledge of employees [4].

The mission and activities of tripartite in the Slovak Republic are regulated by the Act No. 103/2007 Coll. on Tripartite Consultations at the National Level [5]. The Act deals with the trilateral social dialogue at the national level between the state, employers and employees, who negotiate and discuss important issues of economic and social development and development of employment through their representatives with the aim of reaching consensus on these issues.

The main purpose of the extension of collective agreements of a higher level is to provide the same legal protection and standards for employees of individual enterprises operating in the same sector of the Slovak economy despite the fact that the legal claims of employees are affected by regional disparities.

In this context, it is worth noting that the EU regional policy is based on the principle of maintaining financial solidarity with the less-developed regions and poorer social groups, whereas the enlargement of the EU widened regional inequalities across the regions of EU member states [6].

Regional disparities are in narrow context with regional policy and regional development. All three terms are in close relationship and are subject to each other [7].

A region refers to an area (part of the landscape) which represents a set of properties, states and phenomena that make it different from the neighbouring (or) other areas, whereas this unity is an objective precondition and logic result of the evolution of the given territory[8]. There are many definitions of the notion of region. All these definitions overlap in its territorial aspect. From a comprehensive point of view, a region can be defined as a complex spatial unit composed of elements of nature, socio-economic phenomena and relations among them that can be classified by certain social attributes that both characterize and differentiate the unit from other neighbouring spatial units [9]. The European Union currently views a region mainly as a tool for effective structural policy.

1. Extension of collective agreements

The extension of the binding force of collective agreements is possible only for higher-level collective agreements. It is a specific legal instrument of the state to exert influence on collective labour law in the interest of those employees to whom the collective agreement would not apply because their employer is not a member of the employers' organisation that concluded this contract. The main purpose of the extension of the binding force of collective agreements of a higher level is the protection of employees. The extension of higher-level collective agreements significantly hinders contractual freedom, but enables to guarantee unvarying standard of labour law and wage claims of employees, especially if the employer deliberately chooses not to join the employers' organization in order not to be bound by the obligations arising from the collective agreement of a higher level [10]. Extension of collective agreements of a higher level allows to eliminate regional disparities in the area of wage inequalities in enterprises operating in the same sector of economy in the Slovak Republic.

Collective agreements of a higher level are concluded at industry level. Moreover, higher-level collective agreements can also be concluded for part of the industry if agreed by both parties. Any collective agreement of a higher level contains the indication of industry or part of the industry for which the agreement of a higher level is concluded, based on the list of employers for whom it is concluded.

Industry is designated by the statistical code of economic activities at division level (e.g. forestry and logging, manufacture of food products, manufacture of wearing apparel, manufacture and processing of metals). Part of industry is designated by group level (e.g. timber harvesting, services related to forest industry, processing and preserving of meat and meat products, metal casting).

2. Conditions for extension

The Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic, as the central state administration authority decides on the extension of a higher-level collective agreement. The Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic may, based on a joint written proposal of the contracting parties to a higher-level collective agreement, extend the binding nature of the collective agreement of a higher level to all the employers working in the industry or part of the industry for which this collective agreement of a higher level was concluded. Binding force of a higher-level collective agreement concluded for an industry can also be extended to employers operating in some part of the industry.

The proposal to extend the collective agreement of a higher level may be submitted to the Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic no later than six months prior to when the collective agreement of higher level loses its effect.

The written proposal to extend the binding force of a collective agreement of a higher level must contain:

- the title of the collective agreement of a higher level whose binding force it is proposed to be extended,
- the designation of the sector or part of the sector of the collective agreement of a higher level to which it is proposed the binding force of the collective agreement of a higher level be extended.

If a proposal to extend the binding force of a higher-level collective agreement does not fulfil the aforementioned particulars, the Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic shall call on the proposing party to remove the shortcomings or to supplement the proposal within 15 days from the delivery date of the decision. If the proposing party fails to remove the shortcomings of or supplement the proposal within the set period, the proposal will be rejected by the Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic.

The Act on collective bargaining allows the withdrawal of the proposal of the higher-level collective agreement extension. A contracting party or contracting parties which submitted a proposal to extend the binding force of a higher-level collective agreement can withdraw the proposal within 15 days of its delivery.

The Ministry of Labour, Social Affairs and Family may extend the binding force of a collective agreement only if:

1. the employers to whom applies the higher level collective agreement whose binding force it is proposed be extended employ in the sector to which it is proposed that the binding force of the higher level collective agreement to be extended a number of employees greater than that of employers associated in a different employers' organisation that has concluded a different collective agreement of a higher level in the same industry or part of the industry. The fulfilment of this condition shall be assessed at the last day of the calendar quarter preceding the quarter in which the proposal for extending the binding force of the higher-level collective agreement was submitted,
2. a written proposal to extend the binding force of a higher-level collective agreement must be signed by the contracting party or contracting parties on the same instrument.

If the proposal for extension fulfils all the required conditions, the Ministry of Labour, Social Affairs and Family shall publish it within 10 days in the Commercial Journal of the Slovak Republic and on the Ministry's website.

An employer in the industry or part of the industry to which it is proposed the binding force of a collective agreement of a higher level be extended, can make written objections to the proposal within the period of 30 days from the date of publication of the proposal to extend the binding force of a higher-level collective agreement in the Trade Journal.

3. Advisory Commission

For discussing a proposal to extend the binding force of a higher-level collective agreement, the Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic shall establish a tripartite Advisory Commission.

Members of the Advisory Commission are:

- representatives of the Ministry of Labour, Social Affairs and Family,
- representatives of employers organizations and representatives of trade union organizations,
- a representative of the Ministry of Economy of the Slovak Republic and a representative of the Statistical Office of the Slovak Republic.

The Chairman of the Advisory Commission, Vice-Chairman as well as other members are appointed and removed by the Minister of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic. The Chairman of the Advisory Commission is a representative of the Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic and Vice-Chairmen are a representative of employers' organisations and a representative of trade union organisations.

The Commission will assess the proposal for the extension of a higher-level collective agreement within 20 days after deadline for sending comments. Its stance will not be binding and the Ministry of Labour, Social Affairs and Family itself will make a decision about the extension of a higher-level collective agreement.

The Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic extends the binding force of a higher-level collective agreement and the addendum to the collective agreement of a higher level in a generally binding regulation and publishes its full text in the Collection of Laws of the Slovak Republic.

4. Exclusion from extension

The possibility of extension does not apply to the following employers:

1. to whom applies, as of the day when the extension becomes effective, another binding collective agreement of a higher level,
2. who are as of the day when extension becomes effective, in insolvency (pursuant to the Act on Bankruptcy and Restructuring),
3. who are as of the day when extension becomes effective, in liquidation (pursuant to the Commercial Code),
4. who are subject to restructuring or forced administration as of the day when the extension becomes effective (under the Act on Budgetary Rules of Territorial Self-governments),
5. who employ fewer than 20 employees according to the average monthly number of employees declared in the month preceding the month in which extension entered into force,
6. who employ more than 10 per cent of disabled employees according to the average monthly number of employees declared in the month preceding the month in which extension entered into force,
7. who have been affected by an extraordinary event (under the Act on Civil Protection of Population) if such effects persist as of the day when the extension becomes effective,
8. who have been performing an undertaking for a period shorter than 24 months on the day when the extension becomes effective, except for the cases when the employer is a successor of the previous employer.

Conclusion

The primary purpose of the extension of higher-level collective agreements is to provide the same legal protection and standards for employees working within the same sector of economy in Slovakia, despite the fact that regional disparities play an important role in legal claims of employees.

Equal legal claims of employees that go beyond wages tend to improve employee satisfaction, and thus to increase performance and productivity. Thus, extension of collective agreements is one of the effective tools to eliminate the effects that regional inequalities have on employees working in enterprises within the same sector of Slovak economy.

References:

1. [1, 10] Barancová H., Schronk R., *Pracovné právo*, Bratislava: Sprint, 2004, pp 551, 612 - 613
2. [2] zákon č. 311/2001 Z.z. *Zákonník práce v platnom znení* [cit.: 2015-15-06]. Dostupná na: http://jaspi.justice.gov.sk/jaspiw1/htm_zak/jaspiw_mini_zak_vyber_hl1.asp?clear=N
3. [3] Švec, M. a kol., *Kolektívne pracovné právo v európskych súvislostiach*, Aleš Čeněk, Plzeň, 2010, p. 27
4. [4] Grenčíková, A., Vojtovič, S. and Gullerová, M., 2013: Staff qualification and the quality of tourism-related services in the Nitra region. In: Szymańska, D. and Chodkowska-Miszczuk, J. editors, *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*, No. 21, Toruń: Nicolaus Copernicus University Press, pp. 41-48
5. [5] zák.č. 103/2007 Z.z. *o trojstranných konzultáciách na celoštátnej úrovni v platnom znení* [cit.: 2015-21-08]. Dostupné na: http://jaspi.justice.gov.sk/jaspiw1/htm_zak/jaspiw_mini_zak_vyber_hl1.asp?clear=N
6. [6] Kordoš M. (2014): *Základné princípy a ciele regionálnej politiky EÚ*, *Sociálno – ekonomická revue* č. 3/2014, FSEV TnUAD, ISSN – 1336-3727
7. [7] Grmanová E. (2012): *Regional disparities between districts in the Slovak Republic*, *Sociálno – ekonomická revue* č. 4/2012, FSEV TnUAD, ISSN – 1336-3727
8. [8] Demek, J., *Úvod do štúdia teoretickej geografie*, Bratislava, 1987, pp. 54-55
9. [9] Habánik, J. a kol., *Regionálna ekonomika a regionálny rozvoj*, Trenčín, 2014, pp. 136 -137

Nemesh P.F.

Doctor of law, assistant professor

Leiba E.V.

Postgraduate

Uzhhorod national university, Ukraine

RESTORATION OF THE PROCEEDINGS AS A SECURITY TOOL PROCEDURAL CIVIL PROCEDURE

Немеш П.Ф.

к.ю.н. доцент

Лейба Є.В.

аспірант

Ужгородський національний університет, Україна

ВІДНОВЛЕННЯ ВТРАЧЕНОГО СУДОВОГО ПРОВАДЖЕННЯ ЯК ПРОЦЕСУАЛЬНО-ЗАБЕЗПЕЧУВАЛЬНИЙ ЗАСІБ ЦИВІЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

In this article the author considers restoration institute proceedings as a security procedural means belonging to common civil procedural guarantees, as a structural element of the mechanism of realization of subjective civil procedural rights of persons involved in a civil case aimed at ensuring their implementation. Also notes that the restoration of the proceedings contributes to the goals and objectives of civil proceedings.

Keywords: *recovery lost proceedings, procedural and a security measure.*

У даній статті автор розглядає інститут відновлення втраченого судового провадження, як процесуально-забезпечувальний засіб, що належать до загальних цивільних процесуальних гарантій, які, будучи структурним елементом механізму реалізації суб'єктивних цивільних процесуальних прав осіб, що беруть участь у цивільній справі, спрямовані на забезпечення їх реалізації. Також констатує, що відновлення втраченого судового провадження сприяє досягнення цілей і завдань цивільного судочинства.

Ключові слова: *відновлення, втрачене судове провадження, процесуально-забезпечувальний захід.*

Доктрина цивільного процесу «механізм реалізації суб'єктивних цивільних процесуальних прав» загалом не вивчала. Зумовлено це тим, що в цивільному процесі, на відміну від цивільного права, суб'єкти цивільних процесуальних відносин володіють різноманітною цивільною процесуальною правоздатністю. Ось чому наявні наукові дослідження щодо механізму реалізації процесуальних прав окремих учасників цивільного процесу (напр., сторін, третій осіб, заявників та заінтересованих осіб тощо), де досліджувалися процесуальні гарантії реалізації їхніх процесуальних прав. Зокрема, досліджуючи процесуальні гарантії сторін та третіх осіб, В.М. Захаров стверджує, що під «цивільними процесуальними гарантіями суб'єктивних прав ... слід розуміти закріплені в нормах цивільного процесуального права засоби, що повинні забезпечувати на всіх стадіях процесу сприятливі умови для безперешкодного здійснення ... особами наданих їм процесуальних прав» [1, с. 11]. До вказаного визначення, з метою його уніфікації, слід додати, що забезпечувальний вплив процесуальних гарантій повинен проявлятися не тільки на всіх стадіях цивільного процесу, але також у межах усіх видів цивільного судочинства та в межах діяльності всіх судових інстанцій, залучених до розгляду цивільних справ (правда, на рівні вищестоящих інстанцій спостерігаються певні обмеження окремих процесуальних гарантій).

Механізм здійснення суб'єктивних прав і виконання обов'язків доцільно розглядати як інтелектуально-вольовий процес досягнення мети правоволодільцем, виражений в певному порядку юридично значущих дій суб'єкта, умов і засобів реалізації [2, с. 120]. Вказаний механізм складається із багатьох елементів, до яких слід також віднести забезпечувальні (гарантійні) елементи [3, с. 9]. Особливістю вказаних елементів є те, що всі вони, будучи присутні в механізмі реалізації суб'єктивних прав, забезпечують рух суб'єктивного права від його виникнення до фактичної реалізації.

Юридичні гарантії спрямовані забезпечувати реальність наданих прав, встановлених свобод та охоронюваних законом інтересів [4, с. 38]. Без створення державою умов для

здійснення прав, свобод, обов'язків вони залишаються «заявами про наміри». Однак юридичні гарантії є факторами реалізації правового статусу особи [5, с. 379].

Оскільки відновлення втраченого судового провадження науковцями розглядається, як загальна процесуальна гарантія щодо процесуальних прав, реалізація яких пов'язується із закінченим судовим провадженням з цивільної справи, то його можна порівняти із забезпечувальними засобами в цивільному судочинстві. Зокрема, забезпечення як правовий інститут передбачає встановлення спеціальними (забезпечувальними) правовими заходами (способами, засобами) великого ступеня можливості (гарантованості) досягнення правових цілей, у тому числі і встановлення більшого ступеня гарантованості реального захисту прав та інтересів, які охоронюються законом [6, с. 5]. «Правовими забезпечувальними засобами є також юридичні засоби, що гарантують безперешкодне здійснення суб'єктивних прав» [7, с. 20]. Так, забезпечення доказів спрямоване на успішне здійснення та виконання прав і обов'язків (залежно від правового статусу учасника цивільного процесу) щодо збору доказів у цивільній справі; забезпечення позову націлено на реалізацію права на виконання судового рішення. Названі забезпечувальні засоби щодо суб'єктивних цивільних процесуальних прав та обов'язків також виступають щодо останніх процесуальними гарантіями.

Проте багато правових явищ у системі цивільного процесуального права виступають процесуальними гарантіями, поняття, розуміння та місце в системі цивільного процесу яких визначено чітко. Визначивши гарантуючий вплив відновлення втраченого судового провадження, нам слід чітко «прив'язати» таку процесуальну гарантію до відомих нам правових явищ.

У 2002 році М.А. Плюхіна вперше запропонувала в доктрині цивільного процесу визначення процесуально-забезпечувальних засобів як «врегульовані нормами ЦПК дії, що забезпечують досягнення цілей і завдань цивільного судочинства і тим самим підвищують ефективність судочинства у цивільних справах». Виокремлення процесуально-забезпечувальних засобів умовне, оскільки всі процесуальні дії охоплені як цивільним процесуальним правом, так і цивільною процесуальною формою. Водночас вони відрізняються. У цивільному процесі справа рухається за певними стадіями, але для виконання цілей і завдань судочинства на різних етапах стає важливим вчинення певної дії. При цьому характер названих дій саме забезпечувальний, оскільки вони спеціально спрямовані на досягнення цілей, значить і на підвищення ефективності судочинства. Засоби, здатні підвищити ефективність судочинства, можуть бути названі процесуально-забезпечувальними, де «процесуальні» означає, що вони здійснюються на основі й у точній відповідності з нормами ЦПК і в межах встановленої ним процесуальної форми. «Забезпечувальні» означає те, що ці дії гарантують (забезпечують) досягнення ефективності судочинства за умови здійснення їх у суворій відповідності до вимог процесуального закону. При цьому процесуально-забезпечувальні засоби можуть носити як обов'язковий, так і факультативний характер [8, с. 7, 14-15].

До процесуально-забезпечувальних засобів можна зарахувати забезпечення позову, забезпечення доказів, укладання мирової угоди, обмін змагальними документами та розкриття доказів, витребування доказів судом, призначення та проведення судової експертизи за ініціативою суду тощо [8, с. 15-18].

З цим, одні процесуально-забезпечувальні засоби можуть вчинятися постійно, інші доволі рідко, на факультативній основі, за наявності відповідних умов до цього. Проте їх факультативність анітрохи не применшує їх значущості, оскільки вони забезпечують нормальний рух процесу, сприяють кращому захисту прав та інтересів осіб, що беруть участь у справі, допомагають їм домагатися законного, обґрунтованого, справедливого винесення рішення або рішення, яке можна виконати.

Вважаємо, що до зазначених процесуально-забезпечувальних засобів можна віднести відновлення втраченого судового провадження. Порядок розгляду заяви про відновлення втраченого судового провадження загалом спрямований на забезпечення досягнення цілей і завдань цивільного судочинства, де перетинаються не тільки приватні, але й публічні

інтереси. Особливо дуже добре це проявляється, коли відновлення втраченого судового провадження застосовується за ініціативою суду. Ось чому деякою мірою можна погодитися з думкою В.М. Захарова, що механізм гарантування суб'єктивних цивільних процесуальних прав є складовою частиною механізму реалізації законності в цивільному процесі [9, с. 12]. В інтересах не тільки осіб, які беруть участь у справі, але і встановленого державою правопорядку у сфері цивільного судочинства буде збереження матеріалів цивільної справи в такій формі, щоб можна отримати достовірну інформацію з неї.

Таким чином, відновлення втраченого судового провадження слід розглядати як процесуально-забезпечувальні засоби, що належать до загальних цивільних процесуальних гарантій, які, будучи структурним елементом механізму реалізації суб'єктивних цивільних процесуальних прав осіб, що беруть участь у цивільній справі, спрямовані на забезпечення їх реалізації. Відновлення втраченого судового провадження сприяє досягненню цілей і завдань цивільного судочинства.

Література:

1. Захаров В.Н. Гражданские процессуальные гарантии субъективных прав сторон и третьих лиц при рассмотрении и разрешении гражданских дел: автореф. дисс. на соискание учен. степени канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Гражданское право; семейное право; гражданский процесс»; / В.Н. Захаров. – Саратов, 1980. – 23 с.
2. Вавилин Е.В. Механизм осуществления гражданских прав и исполнения обязанностей: дисс. д. ю. наук: 12.00.03 / Вавилин Евгений Валерьевич. – М., 2009. – 428 с.
3. Вавилин Е.В. Механизм осуществления гражданских прав и исполнения обязанностей: автореф. дисс. на с. у. с. д. ю. н.: спец. 12.00.03 «Гражданское право; Предпринимательское право; Семейное право»; / Е. В. Вавилин. – М., 2009. – 54 с.
4. Бичкова С.С. Цивільний процесуальний правовий статус осіб, які беруть участь у справах позовного провадження: монографія / С. С. Бичкова. – К.: Атіка, 2011. – 420 с.
5. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: підручник / Скакун О.Ф.–Х.: Консул, Ун-т внутр. дел, 2001.–656 с.
6. Кузнецов С.А. Обеспечительные меры в гражданском и административном судопроизводстве / Кузнецов С.А. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 152 с.
7. Гонгало Б.М. Учение об обеспечении обязательств / Гонгало Б.М. – М.: Статут, 2002. – 222 с.
8. Плюхина М.А. Процессуальные средства обеспечения эффективности судопроизводства по гражданским делам: авт. дисс. на соискание учен. степени к.ю.н.: спец. 12.00.15 «Гражданский процесс; Арбитражный процесс» / М.А. Плюхина. – Екатеринбург, 2002. – 22с.
9. Захарова О.С. До питання про цивільну процесуальну форму / О.С. Захарова // Вісник академії адвокатури України. – 2009. – Число 2(15). – С. 27–30.

Majurov N. P.

doctor of legal sciences, professor,
honored lawyer of the Russian Federation

Shilova A. E.

Deputy Dean of the Faculty of Law

Majurov P. N.,

second year student at the Faculty of Law

*Interregional Institute of Economics and Law at the IPA EurAsES,
St. Petersburg, Russian Federation*

ON THE CLASSIFICATION OF HUMAN RIGHTS GURANTEES

Маюров Н. П.,

доктор юридических наук, профессор,
заслуженный юрист Российской Федерации, Почетный сотрудник МВД России,
заведующий кафедрой государственного и административного права;

Шилова А. Е.,

Заместитель декана юридического факультета

Маюров П. Н.,

студент третьего курса юридического факультета

*Межрегиональный институт экономики и права при МПА ЕвразЭС,
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ГАРАНТИЙ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

This paper discusses and analyzes the perspective of different scientists on legal categories such as "guarantee", "general guarantees", "legal guarantees", "institutional guarantee" their views. In addition, considers the role of law enforcement agencies in the implementation of human rights guarantees.

Keywords: classification, types of guarantees, human rights

В статье рассматриваются и анализируются точки зрения различных ученых относительно таких правовых категорий, как «гарантии», «общие гарантии», «юридические гарантии», «организационные гарантии» их виды. Кроме того, рассматривается роль правоохранительных органов в реализации гарантий прав человека.

Ключевые слова: классификации, виды, гарантии, права человека

Актуальность темы исследования обусловлена теоретической и практической значимостью проблемных организационно-правовых вопросов, связанных с процессом интеграции России в мировое сообщество, теоретической и практической значимостью роли правоохранительных органов в реализации конституционных гарантий основных прав человека в Российской Федерации.

В соответствии со ст. 2 Конституции РФ человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства. Реализуя указанную обязанность, государство устанавливает такую систему урегулированности общественных отношений, при которой права человека являются гарантированными, происходит их непосредственное осуществление, претворение в жизнь, наличествует возможность реализации прав человека и эффективной их защиты от нарушений. Реализация этих прав требует не только благоприятных условий, но и подкрепленной эффективными средствами активной деятельности, как государства, его органов, общественных объединений, так и самих граждан. Таким образом, под гарантиями прав человека понимаются общие условия и специальные (юридические) средства, создающие фактическую возможность пользоваться правами, удовлетворять интересы и надежно защищать их. Анализ и классификации гарантий прав человека в общей теории права уделяется большое внимание. Классификация гарантий необходима и позволяет лучше и глубже проследить и раскрыть конституционные гарантии, указать их достоинства и недостатки, сделать выводы и рекомендации. Наиболее распространенной на классификацию и содержание этих гарантий является точка зрения, согласно которой все гарантии прав человека делятся на две разновеликие группы: группа общих гарантий и группа юридических гарантий. [1; С. 197-198]

Общие гарантии – это объективные материальные и духовные условия реализации прав и законных интересов человека. К ним относятся следующие виды: экономические, политические, социальные и духовные. Экономические гарантии создают объективные условия, в которых человек получает материальные возможности для реального осуществления своих прав и законных интересов. Основа экономических гарантий – собственность. Обладание которой – определяет условие свободы человека. Причем гарантией свободы могут быть все формы собственности, а не только частная, как это принято считать в последнее время.

В обеспечении прав и законных интересов человека большое значение играют политические гарантии в т. ч. и международно-политические. Политические гарантии – это система народовластия, возможности личности принимать участие в управлении делами государства и общества. В Российской Федерации признаются и гарантируются местное самоуправление, политическое многообразие, право народа России на сохранение и развитие родного языка, а также возможности пользоваться правами человека и основными свободами, защищать свои интересы. К их числу необходимо отнести следующие основные условия: высокий уровень демократии, наличие правового государства, стабильность в обществе, уровень политической культуры общества и человека, мирное сотрудничество государств, международный мир и безопасность.

Тесно соприкасаются с экономическими и политическими гарантиями социальные гарантии. Среди них необходимо особо выделить такие, как: право на благоприятную

окружающую среду, право на высокий жизненный уровень, право на труд и отдых, право на социальное обеспечение в старости, в случае болезни, утраты трудоспособности, утраты кормильца, поддержка семьи, материнства и детства и др.[2] Социальные гарантии обеспечения прав человека в свою очередь могут быть общими, касающимися всех групп населения и специальными – для определенных социальных групп (матерей, пенсионеров, военнослужащих, работников органов внутренних дел и др.).[3] Специальные гарантии – система социально-экономических, политических и юридических факторов и условий, способствующих охране и защите определенных категорий граждан, иных субъектов правовых отношений: депутатов, сотрудников силовых структур, военнослужащих, вузовских работников и т.д. Так, Федеральным Законом № 3 от 7 февраля 2011 года «О полиции» с изменениями от 24 июля 2015 года и Федеральным Законом от 30 ноября 2011 г. № 342-ФЗ «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»_предусмотрены гарантии правовой и социальной защиты сотрудников органов внутренних дел. Согласно статье 18 п.3 Федерального закона «О полиции» на деятельность сотрудника полиции, например, распространяются положения о необходимой обороне и крайней необходимости, ст. 28 п.14 право на защиту своих прав и законных интересов, включая обжалование в суд их нарушения и т.д. (правовые гарантии). Также статья 67 ФЗ от 30 ноября 2011 г. № 342-ФЗ «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» предусматривает возможность обеспечение сотрудника органов внутренних дел и членов его семьи жилым помещением, медицинское и санаторно-курортное обеспечение сотрудника и членов его семьи. Статья 68 регламентирует страховые гарантии сотруднику органов внутренних дел и выплаты в целях возмещения вреда, причиненного в связи с выполнением служебных обязанностей. Гарантии в связи с увольнением со службы в органах внутренних дел и т.д. (социальные гарантии).

Духовные гарантии – система культурных ценностей, основанных на любви и уважении к Отечеству, вере в добро и справедливость; это общественная сознательность и образованность человека. К числу духовных гарантий относятся: идеологическое многообразие, запреты на монополизацию идеологии, разжигание социальной, расовой, национальной и религиозной розни, общедоступность и бесплатность основного общего и среднего профессионального образования, свобода литературного, художественного, научного, технического и других видов творчества.

Права человека обеспечиваются не только общими, но и юридическими гарантиями. Юридические гарантии правоведами определяются по-разному: Патюлин В.А., например, считает, что юридические гарантии – это правовые нормы, определяющие условия и порядок реализации прав, юридические средства их охраны и защиты в случае нарушения [4; С. 231]. Примерно такое же определение дает и Витрук Н.В., который указывает на то, что юридические гарантии – это закрепленные в законодательстве средства, которые непосредственно обеспечивают правомерную реализацию, охрану и защиту прав. [5; С. 200] По сути такое же, но более конкретное, определение даёт Нерсисянц В.С [6; С. 60], которое будет принято в качестве рабочего. Юридические гарантии – это система взаимосвязанных форм и средств (нормативных, институциональных и процессуальных), обеспечивающих надлежащее признание и реализацию прав и законных интересов человека. Они включают такие виды, как: гарантии реализации прав и законных интересов; гарантии правовой защиты прав и законных интересов человека (охраны, защиты и правовой помощи); организационные служебные гарантии [7].

К юридическим гарантиям реализации прав и законных интересов личности относятся: закрепленные в законах пределы (границы) прав и законных интересов; юридические факты, с которыми связывается их реализация; процессуальные формы реализации прав и законных интересов; меры поощрения и стимулирования правомерной и инициативной их реализации [5; С. 207].

Юридические гарантии правовой защиты человека включают в себя следующие закреплённые в нормах права виды: меры надзора и контроля за правомерностью поведения субъектов правоотношений с целью предупреждения нарушения прав и законных интересов и их выявления, если последние имели место; процессуальные формы охраны прав; меры восстановления нарушенных прав; меры возмещения ущерба и компенсации; меры ответственности.

Организационные гарантии обеспечения прав человека – это правовые и обычные, в т.ч. и локальные, нормы, устанавливающие сферы и содержание управленческой деятельности, осуществляемой органами государственной власти и самоуправления, учреждениями, предприятиями, организациями и представляющими их должностными лицами в целях реализации прав личности. Организационные гарантии реализуются не через процессуальную или юрисдикционную деятельность, а через организационную работу. Организационная работа по обеспечению прав человека строится на основе прав и органично сливается с правовой работой [8; С. 6-12]. Организационными гарантиями обеспечения прав и законных интересов человека, к примеру, личности сотрудника органов внутренних дел могут быть нормы которые устанавливают необходимость принятия управленческих решений, направленных на обеспечение прав и законных интересов сотрудника как человека, издания приказов по вопросам, касающимся обеспечения материальных, духовных и личных прав работников, планирования мероприятий по обеспечению прав и законных интересов определенной категории граждан, создания предприятий торговли и общественного питания, бытового и медицинского обслуживания, улучшение стиля работы управленческого аппарата органов внутренних дел, повышения уровня служебной, штабной и правовой культуры сотрудников [9], разработки и реализации программы повышения юридических знаний личного состава органов и подразделений, ведения правовой пропаганды среди населения. [10; С. 40-49] Цель организационных гарантий – повышение эффективности использования внутригосударственных и международных гарантий прав личности.

Значительная часть конституционных прав и свобод человека и гражданина обеспечивается служебной деятельностью органов внутренних дел и, особенно, полиции [11]. При этом, полиция обеспечивает права человека на 3-х стадиях их осуществления: на стадии реализации прав (при рассмотрении обращений, на регистрацию автомашины и т.д.), обеспечивая осуществление возможности требования; на стадии охраны прав (установка предупредительной сигнализации, патрульно-постовая служба и др.); на стадии защиты прав, обеспечивая возможность притязания при нарушении прав человека.

Все гарантии обеспечения прав и законных интересов личности имеют большое значение. Права не могут быть обеспечены только экономическими или только юридическими гарантиями. Лишь в комплексе они образуют тот прочный фундамент, на котором строится система осуществления прав человека. [12; С. 120]

Как показывает мировой опыт предназначение правоохранительных органов, полиции всегда представляла значительные трудности именно потому, что потребности общества в деле борьбы с преступностью всегда опережают общественное осознание необходимых для этого форм и методов. А сама потребность может быть удовлетворена самыми различными способами: от распятия на кресте или вырывания ноздрей до массового террора и расстрела миллионов людей.

Чем цивилизованней государство, тем гуманистичнее и его органы правопорядка, тем полнее они ориентированы на соблюдение законов и прав человека.

Назначение российской полиции, ее место и роль в обществе закреплены в статье 1 Федерального закона «О полиции» от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ: «Полиция предназначена для защиты жизни, здоровья, прав и свобод граждан Российской Федерации, иностранных граждан, лиц без гражданства, для противодействия преступности, охраны общественного порядка, собственности и для обеспечения общественной безопасности». Таким образом, исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

Во-первых, в науке принято различать общие и специальные (юридические) гарантии. Под общими гарантиями понимается совокупность экономических, политических и других условий, делающих права реальными. Под юридическими гарантиями следует понимать закрепление прав, свобод и обязанностей человека и гражданина нормами права, обеспечение, охрану и защиту их всей правоохранительной деятельностью государства, институтами европейского и мирового сообщества. Во-вторых, не все правовые нормы являются юридическими гарантиями прав и свобод граждан, а лишь те, которые содержат средства и способы, при помощи которых достигается беспрепятственное пользование правами, защита прав и свобод и восстановление их в случае нарушения. В-третьих, гарантии прав человека в Российской Федерации – это совокупность социально-экономических, политических, юридических, нравственных, организационных предпосылок, условий, средств и способов, создающих равные возможности личности для осуществления своих прав, свобод и интересов. В-четвертых, роль правоохранительных органов, особенно полиции в реализации гарантий прав человека велика. Полиция обеспечивает права человека на 3-х стадиях их осуществления: на стадии реализации прав, охраны и их защиты.

Литература:

1. Витрук Н.В. Социально-правовой механизм реализации конституционных прав и свобод граждан // Конституционный статус личности в СССР. М., 1980.
2. Маюров Н.П., Бялт В.С. Институт социальных гарантий сотрудникам ОВД на современном этапе реформирования системы МВД России // Пробелы в Российском законодательстве: Юридический журнал, 2013, №1. С. 178-183.
3. Маюров Н.П., Бялт В.С. Актуальные вопросы правового регулирования порядка прохождения службы в органах внутренних дел, служебного времени и времени отдыха сотрудников // Пробелы в Российском законодательстве, 2013, № 3. С.129-134.
4. Мордовец А.С. Социальный и правовой механизм обеспечения прав человека // Права человека и деятельность органов внутренних дел. Саратов, 1994. С. 79 – 80.
5. Маюров Н.П., Маюров П.Н. Конституционные права человека в России и их обеспечение правоохранительными органами: теоретико-правовой аспект // Съвременни проблеми на регионалното развитие: Събрани статии. Т. 2. - Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014. С.229-236.
6. Патюлин В.А. Государство и личность в СССР. М., 1974.
7. Витрук Н.В. Основы теории правового положения личности в социалистическом обществе. М., 1979.
8. Нерсисянц В.С. Из выступления на «Круглом столе» // Социалистическое правовое государство: концепция и пути реализации. М., 1990.
9. Зыбин С.Ф., Стремоухов А.В. Организационно-правовая работа с кадрами органов внутренних дел: Монография. СПб., 1994.
10. Сальников В.П.: 1) Правовая культура сотрудников милиции. Л., 1983; 2) Правовая культура сотрудников органов внутренних дел. Л., 1988; 3) Правовая культура // Теория государства и права: Курс лекций / Под ред. Н.И.Матузова. М., 1997. С. 571 – 583.
11. Маюров Н.П., Потапов Ю.А., Аракелов Ю.С. и др. Совершенствование поликультурного воспитания сотрудников органов внутренних дел. Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2010 С. 70-78.
12. Маюров Н.П., Потапов Ю.А. и др. Организация информационно-пропагандистской работы с личным составом органов внутренних дел: Курс лекций. М.:ДГСК МВД России, 2012.
13. Маюров Н.П., Ороева О.Д. Место и роль органов внутренних дел в обеспечении прав и свобод человека и гражданина // «Бизнес в законе» экономико-юридический журнал ,2011, № 6. С. 50-54.; Маюров Н.П., Константинов Г.Л. О правовом статусе сотрудника органов внутренних дел Российской Федерации: теоретико-правовой аспект // Пробелы в Российском законодательстве: Юридический журнал, 2013. № 6.С.263-270.

Musiienko O.P.

Post-graduate,

Open International University of Human Development "Ukraine", Kyiv, Ukraine

SETTLEMENT OF CONFLICTS OF INTEREST UNDER THE NEW LAW OF UKRAINE «ON PREVENTION OF CORRUPTION»

Мусієнко О.П.

аспірант

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Київ, Україна

ВРЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТУ ІНТЕРЕСІВ ВІДПОВІДНО ДО НОВОГО ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ»

The article analyzes the factors that lead to conflict of interests of officials ways to detect and resolve. Consider new concepts and terms of anti-corruption legislation and analyzes new approaches for the prevention of corruption in terms of conflict of interest.

Key words: *conflict of interest, private interest, corruption, civil servants*

У статті проведено аналіз чинників, що призводять до конфлікту інтересів посадових осіб, способів його виявлення та врегулювання. Розглянуто нові поняття та терміни антикорупційного законодавства та проаналізовано нові підходи по запобіганню корупції в умовах виникнення конфлікту інтересів.

Ключові слова: *конфлікт інтересів, приватний інтерес, корупційні правопорушення, державні службовці*

Хоч на сьогоднішній день термін «конфлікт інтересів» має чітке визначення, як на науковому, так і на законодавчому рівнях, все ж на практиці його досить тяжко охарактеризувати, оскільки даний термін є оціночним і не завжди можливо чітко визначити межі між державним та особистим інтересом.

Під час проходження державної служби, конфлікт інтересів може виникнути не лише на персональному (індивідуальному) рівні, але й на рівні всієї організації. Тому у науці розрізняють особистісні та корпоративні конфлікти інтересів. Щоб зрозуміти їх природу, необхідно розглянути передумови виникнення та прояви конфліктів інтересів даних видів.

Щодо передумов виникнення особистісного конфлікту інтересів, то вирізняють такі:

- невисокий моральний рівень конкретного державного службовця;
- наявність у службовій діяльності (посадових функціях) галузей, що передбачають ухвалення рішень на підставі суб'єктивних оцінок;
- недосконалість системи звітності, контролю та аудиту діяльності [1, с.139].

Передумовами виникнення корпоративного конфлікту інтересів є:

- відмінність цілей відомства і держави в цілому через неправильне розуміння відомчих завдань або їх неточне/нечітке формулювання;
- превалювання короткотермінових планів організації над довготерміновими;
- недосконалість законодавства і системи контролю та аудиту діяльності [1, с.140].

Для того, щоб проаналізувати поняття «конфлікт інтересів» за Законом України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 р., необхідно звернутися до «старого» закону «Про засади запобігання і протидії корупції» від 07.04.2011 р. та зробити порівняння.

Відповідно до Закону України «Про засади запобігання та протидії корупції», конфлікт інтересів – це суперечність між особистими майновими, немайновими інтересами особи чи близьких їй осіб та її службовими повноваженнями, наявність якої може вплинути на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, а також на вчинення чи не вчинення дій під час виконання наданих їй службових повноважень [2]. З даного визначення можна виділити такі дві обов'язкові ознаки:

1) конфлікт інтересів – це суперечність між особистими інтересами особи та її службовими повноваженнями;

2) наявність такої суперечності може вплинути на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, а також на вчинення чи не вчинення дій під час виконання наданих особі службових повноважень.

Таким чином, не будь-яка суперечність між особистими інтересами та її службовими повноваженнями створює конфлікт інтересів, оскільки особистий інтерес особи та її службові повноваження можуть не суперечити один одному. З іншого боку, конфлікт інтересів має місце не лише тоді, коли зазначена суперечність фактично вплинула на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, на вчинення чи не вчинення дій під час виконання наданих особі службових повноважень, а й тоді, коли вона лише може вплинути на них.[3, с.35]

Серйозним недоліком «старого закону про корупцію» було те, що він передбачав можливість виникнення лише реального конфлікту інтересів. У «новому» законі передбачено два визначення конфлікту інтересів:

- потенційний конфлікт інтересів – наявність у особи приватного інтересу у сфері, в якій вона виконує свої службові чи представницькі повноваження, що може вплинути на об'єктивність чи неупередженість прийняття нею рішень або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень;

- реальний конфлікт інтересів – суперечність між приватним інтересом особи та її службовими чи представницькими повноваженнями, що впливає на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень[4].

Також даний Закон передбачає ще один новий термін, - приватний інтерес – будь-який майновий чи немайновий інтерес особи, у тому числі зумовлений особистими, сімейними, дружніми чи іншими позаслужбовими стосунками з фізичними чи юридичними особами, у тому числі тими, що виникають у зв'язку з членством або діяльністю в громадських, політичних, релігійних чи інших організаціях.

Конфлікт інтересів – це в першу чергу категорія етичної поведінки державного службовця, основи його вихованості, які формуються в родинному колі та навчальних закладах і лише потім в органах державної влади.

Особи, на яких поширюється законодавство щодо конфлікту інтересів, повинні вживати заходів щодо недопущення його виникнення та заходів щодо його врегулювання, якщо він все-таки виник.

Обов'язки особи в цій сфері визначені антикорупційним законодавством так:

- запобігання
- інформування
- утримання від дій або рішень
- врегулювання

Першочергово необхідно пам'ятати, що Закон вимагає вживати заходів щодо недопущення виникнення реального чи потенційного конфлікту інтересів. Але якщо конфлікт інтересів все ж таки виник, необхідно проінформувати керівництво про цей факт не пізніше наступного робочого дня з моменту, коли особі стало відомо про наявність у неї конфлікту інтересів. Оскільки неповідомлення про наявність реального конфлікту інтересів є адміністративним правопорушенням, пов'язаним з корупцією, необхідно мати підтверджуючий документ про здійснення такого повідомлення. Тому повідомлення має бути здійснене в письмовому вигляді у двох примірниках, один з яких залишається у безпосереднього керівника, а інший – у особи, щодо якої виник конфлікт інтересів. В свою чергу, безпосередній керівник має протягом двох робочих днів видати документ, який міститиме рішення, прийняте щодо даної особи. Зазначений документ буде доказом того, що керівник вжив заходи щодо протидії корупції.

У разі відсутності безпосереднього керівника, особа інформує Національне агентство з питань запобігання корупції чи інший визначений законом орган.

Особа зобов'язана утриматися від вчинення дій чи прийняття рішень в умовах реального конфлікту інтересів. Порушення цього припису є адміністративним правопорушенням, пов'язаним з корупцією, передбаченим ч.2 ст.172-7 КУпАП[5]. Відповідальність за такі дії є новелою українського законодавства, попередня редакція даної статті передбачала відповідальність лише за неповідомлення особою безпосереднього керівника у випадках, передбачених законом, про наявність конфлікту інтересів.

Існують також ситуації, коли особа не впевнена у тому, чи виникає конфлікт інтересів у неї, чи ні. В такому випадку, особа зобов'язана звернутися за роз'ясненнями до територіального органу Національного агентства з питань запобігання корупції.

Щодо врегулювання конфлікту інтересів, то воно можливе у два способи:

- самостійний
- зовнішній

Самостійне врегулювання конфлікту інтересів полягає у вжитті заходів щодо позбавлення відповідного приватного інтересу з наданням підтверджуючих документів безпосередньому керівнику.

Зовнішнє врегулювання конфлікту здійснюється шляхом:

- 1) усунення особи від виконання завдання, вчинення дій, прийняття рішень чи участі в його прийнятті в умовах реального чи потенційного конфлікту інтересів;
- 2) застосування зовнішнього контролю за виконанням особою відповідного завдання, вчиненням нею певних дій чи прийняття рішень;
- 3) обмеження доступу особи до певної інформації;
- 4) перегляду обсягу службових повноважень особи;
- 5) переведення особи на іншу посади;
- 6) звільнення особи.

На нашу думку під час вирішення питання врегулювання конфлікту інтересів на місцях, у державних службовців виникає ряд проблем, з якими вони зустрічаються. По-перше, дехто з державних службовців навіть не звертає увагу на потенційний чи реальний конфлікт інтересів, доки даний інтерес не буде виявлено правоохоронними органами або громадськими активістами. По-друге, у зв'язку з новизною поняття «конфлікт інтересів» відсутній напрацьований алгоритм виявлення та виправлення такої проблеми. Посадові особи, чи державні службовці просто не знають, як вчиняти в даній ситуації. По-третє, більшість службових осіб помилково вважають, що сам факт існування реального чи потенційного конфлікту інтересів – це корупційне правопорушення, тому бояться оприлюднювати факти щодо виникнення конфлікту інтересів. Але потрібно розуміти, що саме неповідомлення державним службовцем про наявність реального конфлікту інтересів при виконанні своїх обов'язків, або вчинення дій чи прийняття рішень в даних умовах є правопорушенням.

Література:

1. Васильев В.П. Государственное управление: Учебное пособие/В.П.Васильев, Н.Г. Деханова, Ю.А. Холоденко. – м.: Дело и Сервис, 2009. – 320 с.
2. Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» від 07.04.2011// Відомості Верховної Ради України. – 2011. - №40. – ст.404.
3. Хавронюк М.І. Науково-практичний коментар до Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції» - к.: Атіка, 2011. – 424 с.
4. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014// Відомості Верховної Ради України. – 2014. -№49. – ст.2056.
5. Кодекс України про адміністративні правопорушення // Відомості Верховної Ради Української РСР. – 1984.- Додаток до №51. – Ст.1122.

Ternushchak M.M.

P.h.d. of law

Uzhhorod National University, Ukraine

**FEATURES MECHANISM IMPLEMENTATION OF PROCEEDINGS ON
PUBLIC COMPLAINTS IN ACCORDANCE THE RULES OF LAW
«ON APPEAL OF CITIZENS»**

Тернущак М.М.

К.Ю.Н.

ДВНЗ „Ужгородський національний університет”, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОВАДЖЕННЯ З ПРИВОДУ
РОЗГЛЯДУ СКАРГ ГРОМАДЯН ЗГІДНО НОРМ ЗАКОНУ «ПРО ЗВЕРНЕННЯ
ГРОМАДЯН»**

The article analyzes the implementation mechanism of the administrative procedure appeal proceedings complaints, according to the current Ukrainian legislation, namely the Law «On appeal of citizens». Separately investigated the subject of appeal proceedings on complaints and developed their own classification of the subject by various criteria.

Keywords: *proceedings on complaints, administrative order, subject, to appeal, public administration.*

Стаття присвячена аналізу механізму реалізації адміністративного порядку оскарження провадженню з розгляду скарг, у відповідності чинному українському законодавству, а саме Закону «Про звернення громадян». Окремо досліджено предмет оскарження провадження з приводу розгляду скарг та розроблено власну класифікацію предмету за різними критеріями.

Ключові слова: *провадження з приводу розгляду скарг, адміністративний порядок, предмет, оскарження, публічна адміністрація.*

Провадження з приводу розгляду скарг у порядку визначеному Законом України «Про звернення громадян» є одним із різновидів конфліктних адміністративних проваджень, що в сукупності із адміністративно-судочинським та юрисдикційним (у справах про адміністративні правопорушення) провадженнями, складають юридичну структуру конфліктного адміністративного процесу.

Характерною рисою та, водночас, суттєвою відмінністю провадження щодо розгляду скарг суб'єктів звернення органами публічної адміністрації є виключно *адміністративний порядок* розгляду предмету оскарження, а саме скарг як однієї із форм звернень, передбачених нормами ЗУ «Про звернення громадян».

В контексті даного дослідження, значення адміністративного порядку розгляду предмету оскарження (скарг суб'єктів звернення) є досить вагоме. Так, при розгляді різного-роду публічних (адміністративних) справ у адміністративно-судочинському провадженні та провадженнях у справах про адміністративні правопорушення, використовується судовий механізм, себто судовий порядок розгляду. Окремі виключення, притаманні юрисдикційному провадженню та стосуються підвідомчості справ про адміністративні правопорушення (у положеннях КУпАП чітко зазначено, що деліктні справи, в залежності, від виду та кваліфікації правопорушення, можуть розглядатися та вирішуватися як органами муніципалітету (виконкомами та адміністративними комісіями при виконкомах місцевих рад) так і органами публічної адміністрації, ключове місце серед яких відводяться органам внутрішніх справ).

Тому, на мій погляд, адміністративний порядок вирішення публічно-правового спору, передбачає, з однієї сторони, розгляд предмету оскарження (перегляд прийнятого рішення, виконання дії чи то утримання від її виконання) вищим у структурній побудові органом публічної адміністрації (посадовою особою) стосовно органу (посадової особи) відповідальної за першочергове прийняття індивідуально-конкретного рішення (акту), з іншої сторони, адміністративний порядок розгляду публічних спорів, завжди, виключає механізм судового урегулювання адміністративної справи. Між тим, вищезгадане двояке трактування адміністративного порядку розгляду та вирішення публічно-правового спору, слід ототожнювати, виключно із провадженням щодо розгляду скарг суб'єктів звернень.

Що стосується порядків адміністративного вирішення справ про адміністративні правопорушення (розгляд та вирішення справ про адміністративні проступки державними та муніципальними органами адміністрування), то тут, на відміну, від адміністративного порядку, що застосовується при адміністративному провадженні з приводу розгляду скарг, предметом розгляду виступає протиправне поведінка, у вигляді адміністративного делікту (правопорушення).

Інше питання, яке потребує окремого дослідження стосується самого *предмету* оскарження у провадженні з розгляду скарг. Положення ст. 3 ЗУ «Про звернення громадян» характеризують скаргу, як одну із форм звернень до публічної адміністрації, зокрема скарга розглядається, як окреме звернення з вимогою про поновлення прав і захист законних інтересів громадян, порушених діями (бездіяльністю), рішеннями державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій, об'єднань громадян, посадових осіб [1]. Аналізуючи відповідну норму, відразу, є очевидним розподіл (градація) предмету даного провадження на декілька ключових груп за трьома критеріями:

Перший критерій: в залежності від цільової мети оскарження (звернення):

1) звернення де предметом оскарження виступатиме – вимога про поновлення конституційних, у різних сферах публічного адміністрування процесуальних прав суб'єкта оскарження;

2) звернення де предметом оскарження вважатиметься – вимога щодо захисту законних інтересів громадян (суб'єкта оскарження).

Другий критерій: за формами порушення процесуальних прав та інтересів суб'єктів звернень:

1) звернення у якому предмет оскарження – це протиправна діяльність публічної адміністрація (активний предмет);

2) звернення у якому предмет оскарження буде – протиправною бездіяльністю публічної адміністрація (пасивний предмет);

3) звернення у якому предмет оскарження виступатиме, як обмежуюча нормотворча діяльність стосовно конкретного суб'єкту, тобто протиправна індивідуально спрямована діяльність (у частині прийняття та видання нормативно-правового акту (індивідуально-конкретного рішення)).

Третій критерій: за адресною спрямованістю звернення (критерій, що окреслює вірність вибору належного суб'єкта з владними повноваженнями (суб'єкта до якого необхідно оскаржувати певне діяння чи рішення) відносно суб'єкта, що вчинив протиправний діяння (за субординаційним принципом) до суб'єкта оскарження (сторони, що постраждала від діяння публічної адміністрації)):

1) звернення у якому предмет оскарження спрямовується – державним органам (їх посадовим особам з сервісними та управлінськими повноваженнями);

2) звернення у якому предмет оскарження відсилається – муніципальним органам (їх посадовим особам з сервісними та управлінськими повноваженнями);

3) звернення у якому предмет оскарження націлене на службових осіб підприємств, установ, організацій та об'єднань громадян.

Окрім цього, предмет провадження щодо розгляду скарг, можна класифікувати і за іншими критеріями, зміст яких виходитиме за межі ст. 3 ЗУ «Про звернення громадян». Так, до прикладу, ще одним критерієм у процесі розмежування предмету оскарження слід вважати, кількісний склад суб'єктів оскарження. Виходячи зі змісту положень ЗУ «Про звернення громадян», звернення у формі подання скарг до публічної адміністрації слід розділяти на ті, що формуються одним суб'єктом та групою суб'єктів. Більше того, конкретизуючи увагу на нормах ст. 4 ЗУ «Про звернення громадян», помітним є те, що законодавцем класифіковано рішення, дії та бездіяльність, які можуть бути оскаржені у різних сферах публічного адміністрування, що призводять до:

1) порушення прав і законних інтересів чи свободи громадянина чи то групи громадян;

2) створенні перешкод для здійснення громадянином його прав і законних інтересів чи свобод;

3) незаконного покладення на громадянина обов'язків або його незаконного притягнення до відповідальності [1].

В свою чергу, В.С. Ковальський наголошує на важливості змісту скарги, як окремої форми звернення громадян. Вчений зазначає, що скарга містить положення, які стосуються порушення особистих прав, обґрунтуванні вимог про скасування рішення, яким порушено право та про притягнення службовців відповідальних за прийняття рішення до відповідальності [2]. На мій особистий погляд, варто сфокусувати погляд на кінцевій частині вищезазначеного теоретичного положення, а саме на настанні певних, в конкретному випадку, негативних наслідків, у вигляді юридичної відповідальності, відносно службовців відповідальних за індивідуально-конкретне рішення.

Детально не зупиняючись на кінцевих *наслідках* провадження з розгляду скарг, оскільки дане питання слід розкривати в межах окремого наукового дослідження, зазначимо, що підсумковою стадією, себто подальшими наслідками провадження з розгляду скарг у порядку дотримання норм ЗУ «Про звернення громадян» виступатиме – рішення суб'єкта керівних повноважень публічної адміністрації відносно суб'єкта з владними повноваженнями відповідального за першочергове діяння (рішення), що оскаржується. Відповідні рішення, надалі можна класифікувати за багатьма критеріями, однак зупинимось на найголовнішому: на позитивних та негативних наслідках. Позитивні наслідки відносно суб'єкта оскарження (зазвичай громадян) наступатимуть, у разі виявлення порушення законодавства зі сторони відповідальної посадової особи публічної адміністрації та притягнення останньої сторони до правової відповідальності, зазвичай дисциплінарної, рідше адміністративної, матеріальної та кримінальної. До речі, зауважимо, що ці ж самі наслідки, відносно суб'єкта, дії чи рішення якого опротестовуються, вважатимуться негативними. Негативні наслідки відносно суб'єкта оскарження, в загальному, будуть мати місце в разі відмовленні йому в задоволенні скарги, а щодо сторони суб'єкта публічної адміністрації, негатроні наслідки автоматично вважатимуться позитивними.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження окремих норм ЗУ «Про звернення громадян» (ст. 3,4) автор розглянув зміст провадження щодо розгляду окремої форми звернення громадян – скарги, акцентуючи увагу на предметі оскарження, адміністративному порядку розгляду відповідного провадження та на можливих загальних наслідках вирішення даного провадження.

Література:

1. Про звернення громадян : Закон України : від 02.10.1996 № 393/96-ВР (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 47. – Ст. 256
2. Право на звернення. Коментар Закону України «Про звернення громадян». Законодавство. Судова практика/ за заг. ред. М.В. Оніщука. – К. : Юрінком Інтер, 2009. – 416 с.

Тkachuk Oleh

Candidate of Legal Sciences, Docent

Judge of the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases

TASK OF CASSATION IN CIVIL JUDICIAL PROCEEDINGS OF UKRAINE

Problem issues of judgements cassation review under the civil procedure legislation of Ukraine are highlighted in the article.

Key words: *cassation, Judge of the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases, judicial system of Ukraine, rights, freedoms and legal interests*

The Parliament Assembly, the Committee of Ministers of the Council of Europe, the Venice Commission, the Consultative Council of European Judges in their opinions concerning the reformation of the judicial system of Ukraine reminded many times that the internal organization of the judicial system of Ukraine is confused and complicated, as well as requires review and simplification. Experts pointed on the fact that the Supreme Court had to be the court of the thirds

instance; the judicial chambers of the Supreme Court of Ukraine had to consider cases in cassation order.

In its opinion No. 401/2006 from 12 March 2007 the European Commission for Democracy through Law (Venice Commission) made remarks concerning the four-level judicial system. The experts pointed that the more complicated the system of judiciary, the higher potential for procedural obstacles in cases consideration [1].

The institute of cassation review of judgements was firstly introduced in civil judicial proceedings by the Law of Ukraine “On Amendments to the Civil Procedure Code of Ukraine” from 21 June 2001 [2].

The Law of Ukraine “On the Judiciary and the Status of Judges” adopted in July 2010 significantly changed the instance structure of the state judicial system. Now, according to the article 323 of the Civil Procedure Code of Ukraine, the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases is the court of cassation instance.

Nowadays, in Ukraine cassation is performed in two forms: a) judgements review in cassation order by High courts (the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases, the High Administrative Court and the High Commercial Court); b) review of judgements of High courts by the Supreme Court of Ukraine concerning unequal application of the same norms of substantial law by a court (courts) of cassation instance, which led to the adoption of different judgements in similar legal relations.

In our opinion it should be noted that justice must protect rights, freedoms and legal interests of an individual and a citizen, rights and legal interests of legal entities and the state on the basis of the rule of law. Herewith, each country builds its judicial system according to its legal traditions.

The adoption of the Civil Procedure Code of Ukraine in 2004 (hereinafter – CPC) led to the transformation of comprehension of the principles of judicial proceedings and their influence on fair, unbiased and timely consideration and solution of civil cases. A party (individual) with his plaintiff’s claims and objections against them, procedural rights and duties became the central figure of process [3].

At the constitutional level and in procedural law it is determined that civil judicial proceedings are performed on the basis of parties’ competitiveness (article 124 of the Constitution of Ukraine, article 10 of the CPC). At the same time, the role of court consists of promoting comprehensive and complete clarification of case circumstances: clarification of rights and duties of cases participants, warning about the consequences of committing or non-committing procedural actions and promoting the performance of their rights in cases established by law [4].

At the same time, it also should be remarked that the role of court in the organization of holding really competitive process became complicated, since it requires clear, concrete procedural actions for performing its basic duty – giving the opportunity for a case participants to clarify the case circumstances comprehensively, completely and objectively (part 4 of the article 10 of the CPC).

The general requirement of the law on court’s duty to promote comprehensive and complete clarification of case circumstances (part 4 of the article 10 of the CPC), as well as concerning evaluation of evidence (article 212 of the CPC) – the control function – also deals with cassation instance courts, as well as cassation judicial proceedings.

Cassation proceedings in Ukraine have transformed in instance buildings, as well as in the complex of authorities of cassation instance court (Chapter 2 of the Part V of the CPC of Ukraine).

Having received a cassation complaint for consideration formed according to the requirements of procedural law, a reporter-judge in a cassation court can particularly decree per se following decisions:

1) to open cassation proceedings, if arguments provided in the complaint give reason for incorrect application of norms of substantial law or violation of norms of procedural law (part 1 of the article 328 in combination part 2 of the article 324 of the CPC);

2) to refuse to open cassation proceedings, if cassation complaint is not justified and arguments described in it do not cause the necessity to examine case materials (item 5 of the part 3 of the article 328 of the CPC).

It is known that the duty of corresponding court to examine appealed judgement corresponds to the right to appeal judgement. That is one of the elements of civil procedural legal relations during judgements review.

Therefore, in such corresponding proportion of rights and duties there is a logical question: what exactly meant legislator while noting about the authority of cassation instance court to refuse to open cassation proceedings, if cassation complaint is not justified.

Due to this, persons, who submit a cassation complaint, have completely logical question: whether they can refer to the groundlessness of a judgement? And if they can, will these arguments be examined?

It is certain that one more question appears at once. It deals with correlation of legitimacy and justification of a judgement. It is also important due to the fact that a cassation instance court reviews judgements, which have come into force. Therefore, while cassation it is possible to overcome the legal force of a judgement, which sometimes has been executed. That can be the violation of the principle of legal certainty and immutability of judgement, violation of the resjudicata principle.

It is important because a cassation court reviews judgements, which have come into force. Therefore, while cassation it is possible to overcome the legal force of judgement, which sometimes is executed. That can be the violation of the principle of legal certainty and invariability of a judgement, violation of the principle. Besides, unlike the article 202 of the CPC from 1963, the article 213 of the new CPC legislatively holds the division of the notions of legitimacy and justification. The Code gives legal definitions to each of them.

Lately, in legal literature there is a thought that the categories of legitimacy and justification coincide. And it concerns the requirements on exact observance of procedural law norms while consideration of civil cases by courts: while giving evidence, investigation, evaluation of evidence and stating the case circumstances on their basis. In other words, a cassation court must pay attention to factual party of case, however, only through the prism of the criteria of legitimacy of the adopted judgement – by means of examining the observance of the norms of substantial and procedural law, which fix the rules of evidence, segregation of duties on evidence, belonging and admissibility of evidence, order of gathering, giving and investigation of evidence, etc. There is also an opinion that the requirements of legitimacy and justification of a judgement are impartible, its mismatch with at least one of these criteria undermines its importance as legitimate one.

It is known, that proceedings in court of cassation instance are an extraordinary, in other words especial, stage of the process, where only the issue of law is solved.

However, the restriction of authority of a cassation court with legal issues does not mean that it must not pay attention to the factual side of case. For example, a person appealing a judgement is not deprived from right to refer to the fact that the first instance court or appeal court unlawfully refused to investigate given evidence, in other words, permitted the violation of procedure law (articles 179-189 of the CPC), since according to part 4 of the article 10 of the CPC court must promote holding competitive process, create conditions for comprehensive and complete investigation of evidence.

A court of cassation instance must examine the correctness of stating the circumstances of case in view of the observance of the norms of procedural norms by courts of the first and the second instances, which regulate the order of giving evidence, their investigation and evaluation. The adjudication of such violation is significant for cassation instance court while consideration of cases since they can lead to the cancellation of judgement, if they led to the impossibility to adjudge factual circumstances of the case and, consequently, its correct solution.

The analysis of court practice of the Supreme Court of Ukraine (recently the court of cassation instance), as well as the present cassation court – the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases – demonstrates that in many cases certain circumstances of a case

make this court to examine legitimacy, as well as justification of the judgement, which is closely related to it. Appeal court, as well as cassation court, in some way holds control examination of relevance, admissibility, reliability and sufficiency of evidence investigated by court, as well as correctness of certainty of the fact to be proven in the case. However, the basis for cancellation of judgements for a cassation court are represented by violations of the norms of procedural and (or) substantial law made in the case (part 1 of the article 335 of the CPC).

The provision of the part 3 of the article 335 of the CPC is very important in the context of urgent necessity of court to examine the legitimacy of judgement, as well as its justification. This provision regulates right or duty of a court not to restrict itself with arguments of cassation complaint, if incorrect application of the norms of substantial law or violation of the norms of procedural law is adjudged.

At the same time, it is necessary to remark that according to the part 2 of the article 335 of the CPC cassation court in any case examines the legitimacy of judgements only within plaintiff's claims submitted in a court of first instance.

It is certain, that court of cassation instance must have right to control evaluation of evidences. This evaluation must have objective nature and be based on evidences from materials of case.

Therefore, on the basis of literal interpretation of the requirements of the part 2 of the article 324 of the CPC together with other norms of the CPC, which regulate cassation appeal, a court of cassation instance does not examine the justification of judgement. But in fact and on practice, it is very difficult to get around without this, since the notions of justification and legitimacy of judgement are closely connected.

At the same time in the current CPC contemporary needs and tendencies in society are formed: to provide parties with the possibility to realize their rights at court session by means of submitting to court those evidences, which, in their opinion, should be submitted, and to prove their rightness in competitive process in court. The implemented norms shall also further the situation, when court, taking into account its authority and being the arbitrator in a dispute, by no means could have impact on argumentative activity of parties. In our opinion, an individual's rights have more value in the alternative of privileges of the individual's rights over the duty to find judicial truth in judicial process. In such way current edition of the CPC and the article 3 of the Constitution of Ukraine coincide.

Literature:

1. CDL-AD(2010)026-e Joint opinion on the law on the judicial system and the status of judges of Ukraine by the Venice Commission and the Directorate of Co-operation within the Directorate General of Human Rights and Legal Affairs of the Council of Europe Adopted by the Venice Commission at its 84th Plenary Session (Venice, 15-16 October 2010).
2. <http://www.venice.coe.int/webforms/documents/?pdf=CDL-AD%282010%29026-e>
3. Закон України «Про внесення змін до Цивільного процесуального кодексу України» <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2540-14/print1382956178370043>
4. Цивільний процесуальний кодекс України <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1618-15/print1434051304013998>
5. Конституція України <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96вр/print1382956178370043>

11. TOURISM ECONOMY

Lutay A.P.

Ph.D., Associate Professor,
*The Donetsk national university of economics and trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk, Ukraine*

MODERN SYSTEMS OF AUTOMATION OF MANAGEMENT IN HOTEL BUSINESS OF UKRAINE

Луцай А.П.

к.э.н, доцент
*Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, Донецк, Украина*

СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ УКРАИНЫ

Приведены данные по использованию информационных технологий и автоматизированных систем управления гостиницами в Украине, показывающие большие перспективы в этом направлении, так как на украинском рынке есть более десяти современных систем высокого качества для автоматизации управления, первоначально разработанных украинскими компаниями. Функциональные характеристики многих систем являются схожими, поэтому факторы цены и надежности наиболее важны при выборе конкретной системы.

Ключевые слова: *информационные технологии, автоматизированные системы управления, гостиничный бизнес.*

Data on the use of information technologies and the computerized management systems of hotels in Ukraine are given, which show big prospects in this direction since on the Ukrainian market there are more than ten modern high quality systems for automation of the hotel management primarily developed by the Ukrainian companies. Functional characteristics of many systems are similar, therefore price and reliability factors are the most important for the choice of actual system.

Key words: *the information technology, the computerized management systems, hotel business.*

Ukraine as far as the level of development of a hotel network is concerned is considerably lacking behind the average European indexes though slightly exceeds the average indexes for the CIS countries. Despite the certain improvements, the existing network of hotels and restaurants still does not meet the requirements of the international standards.

The hotel business of Ukraine was actively formed in 60-80th years of XX century and was intended for the provision of services to the mass domestic consumer which service did not require high standards [1, p. 9]. Now in the world there are more than 300 thousand hotels: which total number of rooms exceeds 12 million. The largest hotel room fund is in Europe (about 5 million rooms), further comes the USA (4,5 million) and the Eastern Asia (1,5 million). The index of hotel provision is defined by a standard index – 10 hotel beds per 1000 inhabitants. In Ukraine such index averages 2,3; across Kiev – 6 (for comparison: in Moscow – 9,3; in St.-Petersburg – 6,4; in Vienna – 25,6; in Paris – 38,4).

Although the hotel business provides rather fast return rate of investments, however the development rate of the said business in Ukraine is insufficient.

In Ukraine the largest number of hotel enterprises is located in Kiev (8,8 % of total), Dnepropetrovsk (8,6 %), Odessa (6,4 %) areas and the Autonomous republic of the Crimea (6,3 %) that is bound to a high level of their industrial development, availability of the centers of tourist flows or resort areas. More than two thirds (68,4 %) of the total number of the enterprises of the hotel business are the enterprises of private property: small hotels with the number of staff up to 50 persons. 16,8 % of the hotel enterprises are in the municipal property; 14,8 % – in state-owned property.

Like in other segments of the real estate market, in hotel sector there is the evident tendency to postpone the terms of opening of hotel objects which are on the final stages of construction. As an average for this market the new hotel objects appear to be opened in 1-2 years behind the schedule.

On the other hand, for international players of the hotel market now there is a possibility to rather "cheaply" enter to a perspective enough and profitable Ukrainian market. So, such entering to the Ukrainian market in the years of 2011-2014 was declared by such international operators, as "Intercontinental", "Hilton", "Rixos", "Accor", "Fairmont", "Starwood", "Wyndham" and other.

Under forecasts of the consulting company "Knight Frank" in the long term the demand will be shifted from 4-5 star hotel projects towards hotels of a category 3 stars and boutique hotels. Even in the present situation the construction plots intended for 3 star hotels are being interested both by private investors as well as foreign development and investment companies. The agreement between "Wyndham Hotel Group" and the corporation "Astron-Ukraine" on the development of a network of 3 star hotels under the name "Ramada" comprising 15 objects can serve as an example.

The purpose of the present work is the analysis of the state of introduction of the computerized management systems in hotel business of Ukraine. The basic systems of automation which are available on the Ukrainian market are considered and analyzed. The actual data on functional features of various systems and the cost of their introduction at the real enterprises of hospitality sphere are given.

One of the basic trends of development of hotel business in Ukraine are the wide introduction of information computer technologies of management and modern systems of booking on the basis of studying and application of experience of the developed countries in this sphere [1, p.144]. On the market of the CIS countries today there are more than ten systems of automation of hotel management available. Cost of one project can be estimated around ten thousand US dollars. As a result the hotel in case of using of these automation systems turns into the manageable enterprise, capable flexibly to react to changes in a market situation that makes the technology investments completely refundable.

Unfortunately, in many holdings and groups of companies in Ukraine only "partial" automation is used. However, if it is a question of complex automation of a network of hotels here the integrated system of a business management on the basis of a modern resource management system of the enterprise is simply indispensable. Only the entirely integrated solution on the basis of a resource management system allows to analyze the enterprise's activity in any cross-section, instead of to be satisfied with the summing up indexes received from isolated systems.

The short review of the modern computerized hotel management systems which are used in Ukraine is given below.

The computerized hotel management system "B52@Hotel".

The company «Studio PLUS» is among the leading Ukrainian developers of the systems of automation of hotels, restaurants, fitness centers, medical centers, trading enterprises. The central office of the company is located in Odessa, commercial centre is in Kiev. There are representative offices in Lugansk, Donetsk, Mukachevo, Kremenchug and Sevastopol. The total number of the computerized sites exceeds 1500. "**B52@Hotel**" System allows to operate effectively the objects of any size, from a small hotel to the big dislocated hotel complexes. The hotel room fund, restaurants and bars, sports centers, billiard halls – all of them are subject to operational management. Flexibility and efficiency of management provided by the program complex B52@Hotel allows to maximum extent to take fast and accurate marketing decisions, to raise the level of service of visitors, to reduce expenses and to raise financial indexes of the enterprise.

Format of the enterprises: hotels, hotel complexes, sanatorium complexes, boarding houses, rest houses. The System B52@Hotel has modular structure. For each user the list of accessible screen forms is assigned and the functional set is prescribed.

The computerized hotel management system "Fidelio".

For the first time in Ukraine the computerized hotel management system Fidelio was introduced in the early nineties of XX century in the hotel "Rus" which had been included into the "Intourist" hotel network of the USSR. Joint-Stock Company HRS – Hotels and restaurants Systems – is the official distributor of the company Micros-Fidelio which is one of the world leaders in software development for the hospitality industry. HRS offers wide range of technical

solutions on the basis of modern technologies of creation of information systems: the client-server, the file-server, Oracle, Windows, DOS, Novell, and Internet.

The company "Micros-Fidelio" has developed management systems of hotel complexes which are the corporate standard for 70 largest international networks covering 8500 hotels in 107 countries. Joint-Stock Company HRS has the representative office in Kiev. Micros-Fidelio management systems are installed in such Kiev hotels as "Rus", "Lybed", «Radisson SAS Kiev», "Landhause", "National", "Opera", the «Podol Plaza», "Riviera", "Slavutich", in Odessa hotels "Odessa" and "Londonskaya", in Yalta city - in the hotels "Yalta-Intourist", "Palmira- Palace ", "Respect-hall", in Donetsk city - in hotels "Victoria", "Donbass-Palace " and "Atlas".

Fidelio V8 is a system of automated hotel management which is capable to solve the tasks of sales, booking, reception and placement of visitors, the organization of conferences and banquets, submitting of the complete data for financial control and accounting of activity of the enterprise. Fidelio Front Office (FO) is the system of automation of booking, reception and placement services most popular in the world. In total in Russia and the CIS countries more than 100 hotels works with this system.

The program of automation of hotels management "SHTRIKH-M: Hotel".

The Company "**SHTRIKH-M**" is a Russian company which basic lines of activity are development, production and sales of the trading equipment. In Kiev there is the Ukrainian branch of this company. The program of hotel management automation "**SHTRIKH-M: Hotel**" is a scalable tool for management of both small and medium-size hotels as well as big hotel complexes with the developed structure of additional services. The program "**SHTRIKH-M: Hotel**" allows to conduct the operative management and accounting of the room fund usage and additional services, to obtain the data on the history of room reservation and on the state of settlement of accounts with clients. The program is the tool for control and audit of monetary operations and actions of the personnel of hotels for the purpose of prevention of possible frauds.

The hotel management system «UCS Shelter».

UCS Shelter is a hotel management system which is installed in more than 30 hotels of Ukraine. "Ukrainian Computer Laboratory" UCL is the regional representative in Ukraine of the Russian company Reksoft which has developed the software product Edelweiss /Medallion for automation of hotels. The Edelweiss is a hotel management system (Property Management System, PMS) which allows not only to perform room reservation, to simplify procedures of visitors' registration taking into account its advantages, but also to schedule hotel loading, to conduct statistics survey, to supply the data for the accounting and administrative reporting.

“Interhotel”: The computerized hotel management system “Hotel”.

The company "Interhotel" is a research-and-production enterprise which specializes in the development and introduction of complex systems of automation of hotel management. The complex systems offered by this company are installed and have been successfully functioning in more than forty hotels of Moscow, Moscow Region, and also in St.-Petersburg, Kiev, and other cities. The company "Interhotel" is the representative of the Spanish company "Tesa" – the world leader in production of electronic systems of restricted access for hotels.

Libra Hospitality.

The leading supplier of information technology for the hotel industry of the Russia and other CIS countries is the company "Libra International" which is the official partner and the distributor of the corporation “Hotel Information Systems” – the world greatest developer of automation systems for the international hospitality industry with the experience of installation of more than 4000 systems in 83 countries of the world. Libra International has been working on the markets of the CIS countries since 1998, the main office is in Moscow. The offered decisions are based on the systems of Epitome Solutions and Core software family and include management systems for hotels, corporate management systems, electronic commerce and business analytics systems. Libra Hospitality also offers Karyon service providing system in the international sales channels.

In Ukraine the computerized management systems are installed by experts of Libra Hospitality in a large number of hotels, including "Arcadia Plaza", Odessa city, "Dnepr», Kiev city,

«Senator Apartments», Kiev city, «Park Hotel» Dnepropetrovsk city, «Dakkar Resort» Sevastopol city, "Premier Palace" Kiev city, "Nord" Yalta city, "Levant" Yalta city, "Oreanda" Yalta city, «Rixos Prikarpatye» Truskavets city, "Vodopad" of Jaremcha city, "Central hotel" Donetsk city, «Tchitchikov Hotel» Kharkov, in the a sanatorium complex "Foros" the Crimea, resort hotel «Heliopark Sosnovaya Roshcha» Yalta city and in a number of others.

«Intursoft»: Hotel 2000.

Hotel 2000 is a program complex promoted by the company "Intursoft". It can be efficiently used in a hotel of any type.

At the heart of the program complex is the software used by more than 200 hotels in different countries of the Mediterraneans. The complex has been adapted to the conditions of the CIS countries and combines the basic features of the Western hotel management and specific features of the Post-Soviet system of management and work organization.

Korston Hospitality.

One of solutions on the modern market which realizes the concept of automation of holding or a network of hotels is the system Korston Hospitality which has been developed by the company "Avk-soft". As a platform for this system the ERP–system by Microsoft© Dynamics NAV has been chosen, which have a lot of functions for the management of an enterprise.

The system provides communication media and has been added by branch modules (PMS, F&B) that allow meeting the requirements of hotel business both for separate hotels, and for hotel networks. In Ukraine the company "Atlas" is engaged in distribution and introduction of the said solution.

Conclusions. The given data shows that in the field of introduction of information technologies and automation of hotel management Ukraine lags behind the leading developed countries of the world. At the same time there are big prospects for development in this direction since on the Ukrainian market more than ten modern high-quality systems of automation of hotel management are available provided that some of them are not just the adaptation of foreign systems but original developments of Ukrainian companies. So the said systems are the most adapted to the conditions of Ukraine. The introduction of such systems will essentially increase the competitiveness of Ukrainian hotels.

References:

1. Olifirov O. V Information technologies in hotel and restaurant business of Ukraine: The manual for students under speciality 6.140101, day-time and correspondence form/O.V. Olifirov, A.P. Lutay - Donetsk: DonNUET, 2011. – 235 p.
2. Agafonova L. Tourism, hotel and restaurant business: Price formation, competition, state regulation: The Kiev University of tourism, economics and law L. Agafonova, O. Agafonova. –K.: Znannya Ukrainy, 2002. – 351 p.
3. Skopen M.M. Information computer technologies in tourism / M.M. Skopen. –K.: Condor, 2005.
4. Braymer R.A. Essentials in management in hospitality industry/Transl.from Eng. / R.A. Braymer. – M.: Aspect-Press, 2005. – 254 p.
5. Roglev H.I. Essentials of hotel management / H.I.Roglev. – K.: Condor, 2005. – 408 p.
6. John R. Wolker. Introduction into hospitality: Course book /Trans.from Eng. – M.: UNITY, 2008. – 711 p.

Mukhina N.A.

PhD (Physico - Mathematical Sciences), Associate Professor

Pochechun O.I.

PhD (Economics)

Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after academician V. Lazaryan

METHODOLOGY OF MAKING MANAGERIAL DECISION IN RELATION TO OPTIMIZATION OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF TRANSPORT CONSTITUENT IN COMPLEX TOURIST PRODUCT

Мухина Н.А.

к.ф.-м.н., доцент

Почечун Е.И.

к.э.н.

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОМПЛЕКСНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА

The article says about the methodology of making managerial decision in relation to optimization of the economic security system of transport constituent in complex tourist product. Shown the matrix of the managerial decision for the simultaneous choosing the economic strength of tourist enterprise and a variant of a kind of transportation on the set route.

Keywords: *Economic security, transport constituent in complex tourist product*

В статье рассмотрена методика формирования управленческого решения относительно оптимизации системы экономической безопасности транспортной составляющей комплексного туристического продукта. Приведена матрица управленческих решений для одновременного выбора уровня экономической безопасности туристического предприятия и варианта транспортного обеспечения на заданном маршруте.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, транспортная составляющая комплексного туристического продукта.*

Предоставление большинства туристических услуг невозможно без соответствующих услуг перевозки, ведь по определению сама туристическая деятельность подразумевает осуществление путешествия. Поэтому, систему экономической безопасности транспортной составляющей комплексного туристического продукта (далее СЭБТС) будем рассматривать как совокупностью двух подсистем: подсистемы обеспечения экономической безопасности туристического предприятия как комплекса организационно-управленческих, технологических, технических и маркетинговых мероприятий относительно предоставления туристических услуг, защиты корпоративных интересов и создания безопасных условий при формировании туристического продукта; подсистемы обеспечения качества транспортного обеспечения туристических услуг как совокупности критериев эффективности перевозки, методов и инструментов формирования и обеспечения предоставления транспортных услуг по перевозке туристов определенным видом транспорта [1].

Таким образом, формирование такой системы сводиться к определению уровня экономической безопасности туристического предприятия и определении конкурентных преимуществ транспортного обслуживания (его надежности) в туре, что аналитически можно выразить с помощью двух интегральных показателей данных подсистем - F_1 и F_2 соответственно [2]. Тогда саму методику формирования системы экономической безопасности транспортной составляющей комплексного туристического продукта и осуществления управленческих решений при выборе транспорта на определенном маршруте (туре), можно представить следующим образом:

1. Формирование множества показателей конкурентоспособности транспортных услуг в туристическом продукте и показателей экономической безопасности туристического предприятия;
2. Анализ исходной информации и построение матрицы эксперимента;
3. Оценка уровня экономической безопасности туристического предприятия (F_1) и уровня конкурентоспособности транспортной услуги в туристическом продукте (F_2);
4. Определение и оценка возможных вариантов управленческих решений касательно формирования СЭБТС;
5. Выбор управленческих решений касательно оптимизации СЭБТС.

Определение уровня экономической безопасности туристических предприятий целесообразно осуществлять на основе оценки таких факторов, как его деловая активность, рентабельность продаж, платежеспособность, запас финансовой прочности и финансовой независимости [1]. Данные факторы главным образом влияют на изменение уровня экономической безопасности туристического предприятия в силу его специфики

функционирования, как такового, что относится к сфере нематериального производства.

Параметрическую идентификацию математической модели интегрального показателя F_1 необходимо воссоздавать с помощью метода наименьших квадратов с учетом степени их значимости [3]. Уровень экономической безопасности на туристических фирмах (F_1) будет равен суммарному произведению внутренних факторов на коэффициенты веса каждого из них. Влияние каждого из внутренних факторов на уровень экономической безопасности туристической фирмы не может быть одинаковым для всех. С помощью ранжирования и экспертных оценок задается уровень влияния факторов [1].

Для оценки эффективности транспортного обслуживания в туристическом продукте построен общий показатель конкурентоспособности транспортных услуг с помощью матричного метода в сочетании с методом баллов. Применение этого метода дает возможность не только определить основных конкурентов-видов транспорта и их место на рынке, которое оценивается по критерию максимума набранных баллов, но и количественно оценить отставание от наиболее конкурентоспособного транспорта при качественной оценке транспортной услуги в туристическом продукте.

При каждом конкретном варианте транспортного обеспечения на определенном маршруте туристическая фирма будет иметь некоторые варианты интегральных показателей F_1 и F_2 . Рациональные наборы-варианты транспортного обеспечения в туристическом продукте будем определять за отношением Парето. Пример такого расчета представлен в табл. 1.

Таблица 1

Варианты управленческих решений относительно формирования СЭБТС*

Маршрут	Туристическое предприятие	Показатель	Значение показателей за видами транспорта				
			Нетрадиционный транспорт	Морской и речной транспорт	Авиа-транспорт	Железнодорожный транспорт	Авто-транспорт
Маршрут №1	#1	F_1	0,504	0,00	0,601	0,658	0,609
		F_2	22,687	0,00	24,709	23,050	31,078
	#2	F_1	0,518	0,00	0,567	0,514	0,571
		F_2	22,645	0,00	24,804	23,004	31,004
	#3	F_1	0,584	0,00	0,558	0,542	0,514
		F_2	22,695	0,00	24,809	23,007	31,018
	#4	F_1	0,517	0,00	0,587	0,547	0,523
		F_2	22,681	0,00	24,909	23,025	31,081

* - пример расчета для одного маршрута из множества

Из табл. 1 видно, что на маршруте №1 туристическое предприятие #1 имеет значительные конкурентные преимущества среди остальных, предлагая сразу три варианта транспортного обеспечения тура (авиа-, авто- и железнодорожным транспортом) с высокими показателями эффективности системы экономической безопасности транспортной составляющей комплексного туристического продукта (табл. 2). Имея три несравнимых за Парето варианта «качество-безопасность», данное туристическое предприятие имеет более широкие возможности для создания качественного комплексного туристического продукта в условиях экономической неопределенности, что и можно увидеть далее из матрицы управленческих решений (табл. 2).

Квадрат 1, 2 - СЭБТС является малоэффективной. Можно формировать ее таким образом, но необходимо искать пути повышения ее эффективности. При этом в квадрате 1 необходимо произвести поиск альтернативных вариантов ТО.

При отсутствии других вариантов, можно принять данное ТО. В квадрате 2 необходим поиск альтернативных вариантов ТО с более высоким уровнем качества. Можно принять данный вариант ТО, ЭБТП требует повышения ее уровня, а следовательно изменения финансовой стратегии и тактики.

Таблица 2

Матрица управленческих решения относительно оптимизации СЭБТС

Диапазон уровня ЭБТП	$\geq 1,1$ высокий уровень ЭБТП	1,1 – 0,6 нормальный уровень ЭБТП	0,6 – 0,4 средний уровень ЭБТП	0,4 – 0,3 низкий уровень ЭБТП	0,3 – 0,2 критический уровень ЭБТП	0,2 – 0,0 катастрофический уровень ЭБТП
Диапазон качества ТС						
0,1 – 10,0 низкий	<i>Квадрат 1</i>		<i>Квадрат 2</i>		<i>Квадрат 3</i>	
10,0 – 22,0 средний	<i>Квадрат 5</i>			<i>Квадрат 7</i>		<i>Квадрат 4</i>
22,0 – 30,0 нормальный	<i>Квадрат 6</i>			<i>Квадрат 8</i>		
>30,0 высокий						

***СЭБТС - система экономической безопасности транспортной составляющей комплексного туристического продукта; ТС – транспортная составляющая тура; ЭБТП - экономическая безопасность туристического предприятия; ТО - транспортное обеспечение тура; ТП - туристическое предприятие.*

Квадрат 3, 4 - СЭБТС является неэффективной, данный вариант не допустимый для принятия. При этом в квадрате 3 необходимая разработка мероприятий относительно финансового оздоровления ТП. А в квадрате 4 следует искать иные пути повышения финансовой стойкости ТП.

Квадрат 5, 6 - СЭБТС является высокоэффективной. В квадрат 5 целесообразнее проводить поиск направлений повышения качества ТО, и мониторинг и разработку мероприятий относительно поддержания показателей в данном диапазоне. В квадрате 6 кроме мониторинга и разработки мероприятий относительно поддержания показателей на этом уровне, следует разрабатывать мероприятия относительно активного роста ТП с возможностью расширения на рынке туристических услуг.

Квадрат 7, 8 - СЭБТС является эффективной, но рекомендуется искать пути повышения ее эффективности. Данный вариант СЭБТС является приемлемым лишь в данный промежуток времени. В квадрате 7 необходимая разработка мероприятий относительно повышения финансовой устойчивости ТП и повышение качества ТО. А в квадрате 9 необходимо определение путей повышения финансовой стойкости ТП в будущем с сохранением качества ТО в диапазоне.

Таким образом, предложенную методику можно использовать для анализа и прогнозирования и формирования экономической безопасности туристических предприятий через варьирование возможных на определенном маршруте видов транспортного обеспечения в туристическом продукте.

Литература:

1. Почечун О. І. Формування системи економічної безпеки транспортних підприємств в туризмі: монографія / В. О. Ткач, О. І. Почечун // Дніпропетровськ: Акцент ПП, 2013. – 200 с.
2. Почечун О. І. Формування раціональної системи економічної безпеки підприємства транспортного обслуговування / О. І. Почечун, Н. А. Мухіна // Економіка і управління: теорія і практика: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (12-13 вересня 2013 р.) – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – С. 194-197.
3. Мухіна Н. А. Структурне моделювання системи економічної безпеки підприємств транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг / О. І. Почечун, Н. А. Мухіна, О. С. Камушков // Європейський вектор економічного розвитку. Збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 2(15). – С. 178-187.

Sharabidze N.R.

Academic doctor, Assoc.Professor
Akaki Tsereteli State University, Georgia

SWOT-ANALYSIS OF A NATIONAL TOURIST PRODUCT- KUTAISI

Шарабидзе Н.Р.

акад. доктор, ассоц. профессор
Государственный университет им.Акакия Церетели, Грузия

SWOT-АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА - КУТАИСИ

In article SWOT analysis of a national tourist product Kutaisi is given. It is noted that at a joint hard work of self-government institutions and tourist enterprises, this tourist product has prospect and can become attractive to tourists.

Keywords: *National tourist product, SWOT analysis.*

В статье дан SWOT анализ национального туристического продукта-Кутаиси. Отмечено, что при совместной усердной работе органов самоуправления и туристических предприятий, данный туристический продукт имеет перспективу и может стать привлекательным для туристов.

Ключевые слова: *национальный туристический продукт, SWOT анализ.*

Современный туристический рынок характеризуется высоким уровнем конкуренции. Он насыщен многочисленным и многообразным продуктом для различных потребителей. Чтобы занять собственную нишу, туристическим предприятиям необходимо выработать эффективную и грамотную стратегию деятельности. Одним из методов объективной оценки для эффективного планирования является SWOT-анализ – выявление факторов воздействия внутренней и внешней среды по четырём категориям: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы) [1, ст.151].

С применением метода SWOT-анализа нами была изучена перспектива создания и реализации национального туристического продукта – Кутаиси. SWOT-анализ был проведен на основе результатов исследований привлекательности и перспективы туристического продукта – Кутаиси, оценки туристической инфраструктуры и предложенных туристическими фирмами сервисов, изучения деятельности местных органов самоуправления в сфере развития туризма.

Национальный туристский продукт – совокупность имеющихся природных, климатических, культурных и историко-архитектурных ресурсов, привлекаемых и используемых в туристской деятельности, туристской и сопутствующей инфраструктуры, а также деятельности туристских предприятий, выраженная в создании, продвижении и реализации конкретных туристских продуктов, направленных на привлечение туристов из других государств и регионов мира. Под национальным туристским продуктом следует понимать результат совместной деятельности туристического предприятия и государства по привлечению и обслуживанию туристов [2, ст.174].

Стратегия туристского маркетинга, как государства, так и туристического предприятия направлена на создание, продвижение и реализацию национального туристского продукта на мировом рынке.

Как в деятельности туристского предприятия, так и в деятельности государства концепция маркетинга в туризме строится на анализе рыночных возможностей, выборе целевых рынков, разработке комплекса маркетинга, а также реализации вспомогательных систем маркетинга. Реализация этих компонентов позволяет верно, и с меньшими потерями разработать туристскую политику государства, т.е. государственную маркетинговую стратегию туризма и стратегию деятельности конкретного туристического предприятия [3, ст.118].

При оценке национального туристического продукта – Кутаиси было учтено, что национальный туристический продукт это совокупность:

во-первых – природных, климатических, культурных и историко-архитектурных ресурсов, которые используются для туристической деятельности;

во-вторых – туристической инфраструктуры;
в-третьих – туристических предприятий, целью деятельности которых является создание, продвижение и продажа туристического продукта и привлечение туристов со всего мира и местных регионов [4, ст.127].

Сильные стороны национального туристического продукта – Кутаиси.

Исследования показали, что практически все респонденты Кутаиси рассматривают вместе с загородными посёлками и местностями. Это монастырь Гелаты, бальнеологический курорт Цхалтубо, пещеры Сатаплия и Прометее и т.д. Поэтому, к сильным сторонам можно отнести местные и близлежащие с Кутаиси природные богатства и множество привлекательных мест, многообразие и многочисленность туристических объектов, культурно-исторические памятники, этнографические и религиозные местности, курорты и палеонтологические объекты. Это даёт возможность создания различных туров, как для внутреннего, так и иностранного потребителя. Исследования показали, что перспективными туристическими турами для Кутаиси являются: исторический, культурный, религиозный, лечебно-оздоровительный, спортивный и экстремальные туры.

Ещё одной сильной стороной является рост количества специалистов туристической сферы. Это выпускники бакалаврской и магистрантской программ по туризму кутаисских ВУЗов, которые владеют теоретическими знаниями и практическими навыками.

К сильным сторонам можно отнести наличие в городе туристического информационного центра, который призван помогать туристам с выбором маршрутов, туристических объектов, достопримечательностей и т.д.

Слабые стороны национального туристического продукта – Кутаиси. К слабым сторонам можно отнести то, что в городе Кутаиси функционирует всего 4 туристических агентства: «Баграта 1003», «Имертур», «Колхитур» и «Галантрел». Их основная деятельность направлена на предоставление местным потребителям туров за рубеж. Для местных потребителей они реализуют минимальное количество туров (всего четыре), а для привлечения иностранных потребителей не проводят целенаправленной работы.

Серьёзные недостатки связаны с инфраструктурой (гостиницы, объекты общепита, отдыха, санитари). Примечательно, что в городе на сегодняшний день имеются 11 малых и 7 гостиниц семейного типа. При этом, нет ни одной высококлассной гостиницы. Исследование уровня предоставленных гостиницами Кутаиси сервисов показало, что необходимо усовершенствование компонентов определяющих уровень обслуживания: для повышения качества производственных процессов необходимо применение современных технических элементов – дополнение и усовершенствование сервисов; для повышения качества обслуживания обязательно усовершенствование функциональных элементов – разработка, внедрение и применение корпоративной культуры обслуживания; для повышения социального качества желательно развитие социальных элементов – акцентирование внимания на развитие и совершенствование индивидуальных качеств персонала (как внешних, так профессиональных – методов и форм общения с потребителями).

Исследование возможности, так же существующих объектов развлечений и отдыха показало, что 55,3% респондентов желают отдохнуть в кафе-барах, 32,9% - предпочитают развлекаться в клубах, 36,8% - посмотрели бы спектакль в драматическом театре, а 18,4% - посетили бы оперу. Примечательно, что драматический театр им. Ладос Месхишвили и оперный театр им. Захария Палиашвили в течение целого сезона плодотворно работают и у туристов есть возможность насладиться их творчеством, а в летнее время часты фестивали и гастролы различных коллективов. Вопрос наличия различных кафе-баров и клубов требует особого внимания, так как в настоящее время в городе мало привлекательных кафе-баров, а музыкальных и ночных клубов вовсе нет. Считаем, что руководство города должно осуществлять хорошо обдуманную поощряющую и координирующую деятельность с целью устранения этого недостатка. Как уже отмечалось, в городе существует туристический информационный центр. Однако его деятельность должна стать более эффективной и

результативной. Центр должен проводить большую организационную и коммуникационную работу с целью координации работы городских туристических предприятий, повышения доступности информации о существующих турах и предложениях, так же непрерывного обеспечения туристов квалифицированной услугой экскурсоводов.

Возможности национального туристического продукта – Кутаиси. В создании и реализации национального туристического продукта особо значима роль местного самоуправления и региональной администрации. Примечательно, что туризм считается одним из основных направлений социально-экономического развития Кутаиси и Имеретинского региона. Поэтому, в рамках международного проекта Евросоюза разработан документ с целью развития туризма в Кутаиси. В рамках проекта разработан ряд рекомендаций, который предусматривает:

- Создание базы данных о туристических активах города и региона, в которых подробно будет описана имеющаяся инфраструктура и ресурсы для развития различных туров;
- Проведение существенных исследований рынка с участием специалистов и заинтересованных лиц, в том числе с целью выявления узнаваемых туристических символов;
- Разработку стратегического плана развития туризма в городе и регионе;
- Создание хорошо обдуманного механизма содействия развития следующих сегментов туризма: культурный туризм (история, архитектурные памятники, искусство, ремёсла, паломнические туры), курортные выходные (морские, горнолыжные и т.д.), экологический тур, приключенческий тур, агро-тур (винный тур и кухня различных уголков), лечебно-оздоровительные туры (ванны Цхалтубо, грязи Ахталы и т.д.), деловые профессиональные туры, спортивные туры (альпинизм, спуск по реке и т.д.);
- Развитие туристической инфраструктуры, в том числе туристических дорожных и направляющих знаков, баннеров;
- Организация обучения и координация работы персонала управления местной туристической инфраструктуры;
- Определение приоритетных сфер для международного сотрудничества и поиск партнеров;
- Создание имиджа различных туристических объектов с целью повышения их узнаваемости и привлечения инвестиций и туристов.

Перспектива связана так же с наличием молодых специалистов, которые отличаются креативностью и энергичностью. С накоплением опыта они смогут создать конкурентные предприятия и привлекательные туры, применять инновации и информационные технологии.

Угрозы национального туристического продукта – Кутаиси. Основные угрозы связаны с региональной безопасностью и политической стабильностью, неопытностью туристических предприятий, высокой конкуренцией на мировом туристическом рынке и все ещё недостаточной государственной поддержкой.

Таким образом, на основе SWOT-анализа национального туристического продукта – Кутаиси, можно сказать, что при совместной усердной работе органов самоуправления и туристических предприятий, данный туристический продукт имеет перспективу и может стать привлекательным как для внутренних, так и иностранных потребителей.

Литература:

1. Майсак О. С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — № 1 (21). — С. 151—157
2. Дурович А.П. Реклама в туризме. Минск, Издательство: Новое Знание, 2009 г. 254 ст.
3. Ополченев И.И. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие. - М.: Сов. спорт, 2003. - 192 с.
4. Проурзин Л.Ю. Туризм как экономический приоритет. - М.: Новый век, 2004. - 218 с.

Iastremska O. O.

PhD in Economics

Simon Kuznets Kharkov National Economic University, Ukraine

ORGANIZATIONALLY-CULTURAL MUTUAL RELATIONS OF TOURIST COMPANIES IN INTERNATIONAL TOURISM

Ястремська О. О.

кандидат економічних наук

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

ОРГАНІЗАЦІЙНО-КУЛЬТУРНІ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ У МІЖНАРОДНОМУ ТУРИЗМІ

In the article it is suggested to use such types of organizationally-cultural mutual relations of tourist companies in the process of grant of tourist services in international tourism: culture of contracts for the subjects of environment and culture of general actions for the subjects of internal environment. To the basic kinds the cultures of contracts are taken lobbyist, intensive, forward, transformation, redistribution, corruption. To the basic kinds the cultures of general actions are taken bureaucratic, organic, enterprise, partisipation.

Keywords: *organizationally-cultural mutual relations, tourist company, international tourism, culture of contracts, culture of general actions.*

У статті запропоновано використовувати такі види організаційно-культурних взаємовідносин туристичних компаній у процесі надання туристичних послуг з міжнародного туризму: культуру контрактів для суб'єктів зовнішнього середовища та культуру спільних дій для суб'єктів внутрішнього середовища. До основних видів культури контрактів віднесено лобістську, інтенсивну, форвардну, трансформаційну, перерозподільчу, корумповану. До основних видів культури спільних дій віднесено бюрократичну, органічну, підприємницьку, партисипативну.

Ключові слова: *організаційно-культурні взаємовідносини, туристична компанія, міжнародний туризм, культура контрактів, культура спільних дій.*

В сучасних соціально-економічних умовах розвитку, що характеризуються тенденціями глобалізації та соціалізації, міжнародний туризм набуває все більших масштабів і стає перспективною галуззю економіки багатьох країн. Міжнародні туристичні потоки зростають і туристичні компанії повинні враховувати особливості організаційно-культурних взаємовідносин країн, з якими вони співпрацюють. Урахування організаційно-культурних взаємовідносин дозволить підвищити ефективність співпраці з партнерами у сфері міжнародного туризму та покращить організаційний клімат самих туристичних компаній щодо взаємин співробітників, що сприятиме зростанню результатів їх діяльності.

Організаційно-культурні взаємовідносини, тобто організаційна культура туристичних компаній, як і будь-якого підприємства, має м'яку і неформальну природу (soft structure), що полягає у цінностях, очікуваннях, нормах поведінки, психологічному кліматі. Культура характеризує процеси інституціоналізації на мікрорівні і сприяє ефективному функціонуванню туристичних компаній, що зумовлює актуальність проведення подальших досліджень її особливостей.

Дослідженню формування і впровадження організаційно-культурних взаємовідносин приділяли увагу багато дослідників [1-11]. Переважна більшість з них розглядає організаційну культуру через систему цінностей [5, 7, 9]. У науковій праці [7, с.71] культура визначається як сукупність цінностей, переконань, відносин, спільних дій персоналу, у дослідженні [8, с.421] – як набір найголоніших припущень, що відображуються у цінностях. Узагальнюючі пропозиції більшості дослідників, та погоджуючись з представленням організаційної культури як інтегральної характеристики [3, с.63], доцільним є дослідження її особливостей в процесі надання туристичних послуг туристичними компаніями у міжнародному туризмі.

У зв'язку з цим, метою статті є висвітлення особливостей організаційно-культурних взаємовідносин у зовнішньому і внутрішньому середовищі туристичних компаній щодо гнадання послуг у міжнародному туризмі.

У процесі надання послуг з міжнародного туризму туристичні компанії повинні пристосовуватися до потреб споживачів, враховувати особливості умов і традицій ведення

бізнесу партнерами з країн, в які подорожують туристи, тому бізнес-процеси туристичних компаній зазнають певних змін. В цих умовах головною метою організаційної культури є сприяння їх позитивізації, в результаті чого туристичні компанії повинні отримати "новий статус-кво" [1, с.10]. А для того, щоб його утримувати протягом необхідного проміжку часу, туристичній компанії необхідно приділяти постійну увагу розвитку конструктивних взаємовідносин працівників між собою та з партнерами з метою забезпечення ефективності та конкурентоспроможності. В процесі розвитку міжнародного туризму соціально-економічні відносини в Україні на всіх економічних рівнях, у тому числі й на мікроекономічному, втім як і в країнах Європи, поступово будуть набувати нематеріального характеру, що полягає у превалюванні цілей розвитку особистості та її творчого прояву як у виробництві, так і у споживанні, над завданнями примноження матеріального багатства [2, с.13]. Тому значення організаційної культури для підвищення ефективності бізнес-процесів туристичних компаній набуває все більшої вагомості. Щодо останньої, організаційна культура ведення бізнесу має дуальне значення: по-перше, вона справляє безпосередній вплив на активність діяльності туристичних компаній у сфері міжнародного туризму, а по-друге, сама є об'єктом інвестування, оскільки вимагає фінансової підтримки для свого розвитку і набуття ознаки адекватності швидко змінюваним умовам функціонування туристичних компаній. Крім того, організаційно-культурні взаємовідносини мають соціально-економічну природу, що виявляється у культурі контрактів щодо партнерів, тобто зовнішнього середовища, і культурі спільних дій щодо персоналу туристичних компаній, тобто їх внутрішнього середовища.

Культуру контрактів доцільно розглядати з позицій поведінкової теорії, тобто з позицій видів поведінки туристичних компаній з суб'єктами зовнішнього середовища: органами влади, партнерами і конкурентами у міжнародному туризмі. З позицій культури контрактів основними видами поведінки туристичних компаній є такі:

лобістська, що характерна для великих туристичних операторів, які не тільки економічну, а й соціально або екологічно важливу для розвитку галузі або території діяльність і потребують лобіювання своїх інтересів і врахування їх у міжнародних контрактах, що заключаються;

інтенсивна поведінка притаманна високоефективним туристичним компаніям, що прагнуть зайняти позиції лідерів і отримати додаткові фінансові переваги у міжнародному туризмі. Таку поведінку правильніше було б назвати форвардною, оскільки вона характерна для суб'єктів господарювання, що прагнуть здійснити економічний прорив за рахунок інноваційних туристичних продуктів;

активна (або як називає її автор [2, с.82] інфраструктурна) поведінка є типовою для малих і середніх туристичних компаній, які прагнуть розширити клієнтську базу за рахунок надання класичних, традиційних посліг з міжнародного туризму або розвитку туристичної інфраструктури;

корумпована – може бути властива туристичним компаніям будь-якого типу і пов'язана з порушенням моральних канонів ведення бізнесу, що є негативною стороною прояву культури контрактів;

перерозподільча поведінка притаманна туристичним компаніям, які є недостатньо ефективними і прагнуть до отримання вигідних контрактів від високорентабельних структур туристичної сфери. Такий тип культури контрактів доцільно було б назвати фарватерним або нішевим, бо такі підприємства є супутниками великих інвестиційних контрактів;

трансформаційна – характерна для туристичних компаній, що знаходяться у стані зміни організаційної форми, перебудови переліку туристичних послуг або інших трансформаційних змін, тобто яким притаманні стратегічні перетворення. Щодо міжнародного туризму, вони можуть активно ним займатися, але не для того, щоб мати надприбутки, а для того, щоб вийти із скрутного економічного становища, тому їх культура контрактів спрямовується на виживання останніх і отримання необхідних ресурсів за будь-яких умов.

В процесі міжнародного туризму культуру контрактів доцільно розглядати як зовнішню, її стрижнем є розширення номенклатури та географічної спрямованості туристичних послуг, тому в основному вона має орієнтованість на ефективність та економічний результат, що базується на раціональних потребах і обмежено-раціональному типі поведінки менеджерів і власників туристичних компаній.

Культура спільних дій в основному має спрямованість на внутрішнє середовище туристичних компаній, орієнтованість на персонал, його особистісні характеристики, задоволення індивідуальних та групових потреб, а через них – на досягнення очікуваних економічних результатів підприємницької діяльності у сфері надання туристичних послуг з міжнародного туризму. Тому її основою є соціальні, емоціональні потреби, які є переважними, але в умовах сьогодення не превалюючими, бо низький рівень матеріального забезпечення більшості найманих працівників все ж таки передбачає задоволення не тільки соціальних, а, насамперед, економічних (раціональних) потреб, що мають індивідуалістичний характер. Про доцільність такого розподілу цілей двох видів культур також наголошує М.С.Дороніна у своїй монографії [3, с.57].

Особливостями організаційної культури спільних дій для внутрішнього середовища туристичних компаній повинні бути такі:

- превалювання загальноціннісних організаційно-культурних відносин, які виконують об'єднуючу функцію і мають найвищий ціннісний пріоритет для персоналу туристичної компанії;
- працівникам кожного напрямку міжнародного туризму притаманна власна культура дій і внутрішніх відносин згідно з рівнем самостійності, яким вони наділені менеджерами і власниками;
- культура спільних дій кожного напрямку не повинна вступати у протиріччя з загальною організаційною культурою туристичної компанії, а бути її невід'ємною похідною частиною.

Оскільки для надбання певної гнучкості, у відповідності до мінливого міжнародного середовища, туристичній компанії доцільно використовувати в організації своєї діяльності розгалужені напрямки надання міжнародних туристичних послуг, кожному з них в залежності від його виду, повинен бути притаманний свій тип організаційної культури, яка може бути бюрократичною при наданні традиційних туристичних послуг, органічною при достатньо детальному розробленні нових, але широко розповсюджених туристичних послуг, підприємницькою при наданні ексклюзивних, інноваційних, спеціально розроблених для окремих клієнтів послуг або послуг вір-туризму, а в цілому для туристичної компанії – партисипативна організаційна культура спільних дій.

Таким чином, види організаційних культур окремих напрямів міжнародного туризму, що реалізуються певними фахівцями або підрозділами туристичних компаній у сукупності утворюють цілісне явище, що характеризує специфічну систему норм і правил або культуру взаємодії між підрозділами (спільних дій), характерну для конкретної туристичної компанії. Подальшими напрямками наукових досліджень з проблеми організаційно-культурних взаємовідносин у сфері міжнародного туризму є розробка мотиваційних механізмів заохочення персоналу туристичних компаній до впровадження і розвитку як культури контрактів, так і культури спільних дій.

Література:

1. Иноземцев В. Возвращение Европы. В поисках идентичности: европейская социокультурная парадигма / В. Иноземцев, Е. Кузнецова // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №6. – С. 3 – 14.
2. Заславська К.А. Організаційно-економічний механізм управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні / К.А. Заславская. – Х.: Шуст І.А., 2002. – 106 с.
3. Дороніна М. С. Управління організаційною поведінкою / М.С. Дороніна. – Х.: ХНЕУ, 2011. – 199 с.
4. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А. Спивак. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
5. Нагорская М.Н. Корпоративная культура и результативность деятельности фирмы / М.Н. Нагорская // Экономика и управление. – 2002. – № 2, 3 (33, 34). – С. 7 – 10.

6. Карташова Л.В. Поведение в организации / Л.В. Карташова, Т.В. Никонова, Т.О. Саломанидина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 220 с.
7. Галкина Т.П. Социология управления: от группы к команде / Т.П. Галкина. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 224 с.
8. Гибсон Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. / Дж. Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х.-мл. Донелли. – 8-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 664 с.
9. Элвессон М. Организационная культура / М. Элвессон. – Х.: Гуманитарный центр, 2005. – 458 с.
10. Лепейко Т. І. Організаційна поведінка / Т.І. Лепейко. – Х.: ХНЕУ, 2013. – 154 с.
11. The European Code of Good Administrative Behaviour. – Luxembourg: European Commission, 2013. – 23 p.

12. MANAGEMENT

Kremeňová I.

Doctor of Philosophy, Professor

Beňušová J.

Engineer, Researcher

Department of communications,

Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications

University of Žilina (Žilina, Slovakia)

COACHING-MODERN APPROACH TO HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Coaching is currently used by managers as a tool to solve problems of employees. It attempts to identify the need of employees, support them and provide feedback. Coaching allows companies to harness the potential of their employees and improve their working evolution. If the coaching is included into the process of building relationships, the company gets a practical and pragmatic approach to develop and improve the working efficiency and fully utilize the human potential. This paper describes modern approaches and methods used in private companies, which not only represents the methods for development management, but also serve as a tool for organizational development.

Key words: *Cloud Computing, e-Government, public administration, computer systems, sharing of information.*

1. INTRODUCTION

Currently highly skilled people in business are highly desirable and increasingly scarce. Education is becoming a key source of competitive advantage. If companies want to be successful and want to get ahead in a competitive environment they have to implement not only superior technology, but especially the internal processes necessary to attract skilled workers. They need to retain these employees and purposefully develop their skills and knowledge to successfully contribute to the achievement of company strategic objectives. The employees are the owners of ideas, experiences and their approach and creativity determines the success of the company as a whole.

Existing managers found out that the employees are a prerequisite for successful business. It is not always possible to obtain well-trained employees in such composition and knowledge, skills or approaches that company needs.

Hence the need for an efficient development and training of employees to get them as quickly as possible to the required level. There is a large number of training courses and seminars on the market so it is necessary to clarify what field of education employees need and how much their employer is willing to invest into their training.

When applying the new trends of education and staff development, it is necessary to assess these trends in terms of effectiveness and quality of education. It depends also on the size and structure of the company, field of action and strategy. Companies are of course interested in learning outcomes, return on investment and other indicators of the effectiveness of funds spent on the training of their workers, as investments in education represent a major costs.

The author of the concept of modern management Peter F. Drucker said that only highly qualified human capital that is constantly improving can guarantee competitiveness in the market. One method, which is becoming more popular when discussing about modern methods of personal and professional development, is coaching.

1.1 Methodology and aim of the article

The method of information collection used in the article is the secondary research. The sources of domestic and foreign literature were used to excerpt knowledge. The aim of this paper is to analyze coaching as a method of employee training. The analysis focuses mainly on what principles and reasons why is the corporate management coaching now so coveted and implemented. Article describes the shift from employee development training methods used outside the workplace ("off the job" - seminars, courses, lectures, workshops) to the methods that are used in the workplace ("on the job" - coaching, mentoring, staff meetings).

2. COACHING

Between advisers and trainers exists some misunderstanding related to the issues what exactly coaching is. These misunderstandings can be based just on the fact that the method of coaching is generally identified with a specific form of teaching, motivation and training of practical skills of athletes. In the company and among managers is generally used the term consultant, counselor to help people in managerial positions.

According to authors Suchý and Náhlovský is coaching defined as follows: *“Coaching is a relationship between two equal partners - the coach and the coachee - based on mutual trust, openness and honesty. It is a specific and long-term care for human being, for his success and growth in personal and professional life. The basic approach of the coach is asking questions with the intention to lead the coachee to answer himself, knew better himself and his surroundings, set out his vision for the future, derived from it his targets and then began his way forward to achieve them.”*

2.1. Principles of coaching

In daily life, parents often encounter situations when they want to advise their child how to behave in certain situations. They must choose non-directive or directive stance on the issue. We can say that when we tell a child what to do, how to behave, there is a small chance that it actually does. On the contrary, it has the opposite effect than the expected. The important thing to achieve is that child itself actually want to do what we want, what we expect.

Main goal

Coaching differs from other methods of interaction in this field. It does not address the leadership or instructions.

Strengthening of relationship

The first step is the consolidation of relationship between the coach and the coachee. A positive result is achieved only after strengthening mutual trust and respect of both parties. It is important that coach has to really want to help the person he coaches.

Defining the problem

The second step is the precise definition of the problem. Coach has to find out what is the core of the problem. Coached person may have a problem with communication, for example. This may include telephone communication, talking with people, etc. At the beginning of the session, the coach should focus on the core problem through probing questions.

Asking questions and listening

It is necessary that the coach avoids the judgement and conclusion mistakes. Later these mistake can turn against the coach. Therefore it is important to listen what is happening and let the coachee to solve his problems himself.

Coaching takes over the ownership

In case that the essence of the problem is identified, the coach helps the coachee avoid problem situations and make decisions independently. Is this the essence of the problem or the need for development? Is it possible that coachee will change his behavior and improve himself? It is important that the coachee is part of the problem solution, recognizes the problem and accept it as his own.

Action plan

The role of the coach is to encourage the coachee to draw up a list of potential options and help him find the right way to work with it. The action plan is prepared together with the way how to build upon it.

Program

The coach has his program that includes actions from problem identification, through understanding and choosing the right procedure of correcting the problem. Coach has to find out the needs of the coachee that requires priority attention.

The sequel

At the end of the session the coach should prepare the subsequent steps (plan). The process is not complete after the end of coaching session. The coach will schedule another sessions, discuss with coachee his future goals and evaluate the progress on further sessions.

The success of the whole process of coaching can be described in five steps.

a) **Defining the need of coaching** – this phase is at the beginning of coaching, to find out whether the coaching is need. It applies in these particular situations:

- Need to train new employees;
- Weak performance of employee, often control of his activities;
- Employee requests assistance, interest in training;
- Employee asks for help in resolving the problem in workplace.

b) **Explanation** – the coach must begin with explanation of the problem. Important is the identification of main problem a proposal of solution.

c) **Example** – the explanation is followed by demonstration of problem solution. Coached person should understand this practical example, which can be checked by coach using control questions. Example and explanation can be carried out simultaneously.

d) **Training** – the phase of training is often forgotten. There are lot of training options, e.g. assistance or practice of coachee. This situation requires to simulate same conditions as in real job position.

e) **Feedback** – coach has to provide coachee with feedback – to understand what he did right and what he need to be improve. This step ends the process of coaching. In the event of a negative feedback it is essential to return to the phase of training.

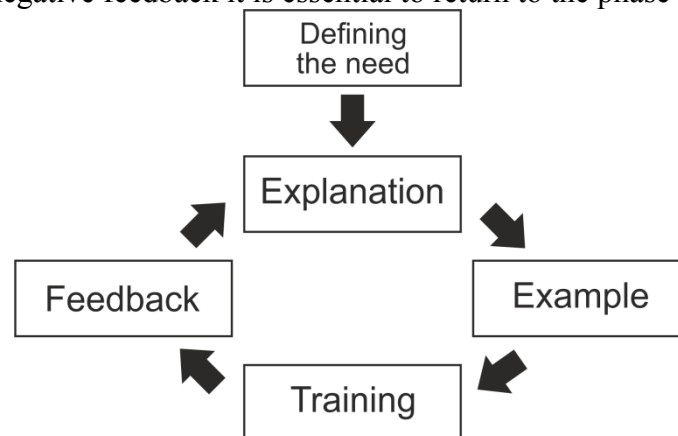


Figure 1. The five steps of coaching

Source: [7]

3. Factors supporting coaching

3.1. Creating a relationship between the coach and the coachee

The relationship between coach and coachee should be based on positive and friendly mood that releases tension and atmosphere. Coach should find something they have in common. The coach has to “align his behavior with the behavior of others.” If the coach can establish a friendly relationship, the coachee will trust him, what helps to develop cooperation.

Using the same language and gestures as the coachee helps the coach to establish a relationship. What is important, the behavior of the coach should appear natural and not artificial.

3.2. Coach characteristics

John Whitmore defines the characteristics of ideal coach as following: “*Patient, objective, unbiased, impartial, able to support others, receptive, able to perceive reality. The coach should be observant, trustworthy and should act as a natural authority.*”

These characteristics facilitates the process of coaching. The general opinion is that the most important qualities of coach are empathy and ability to open up to the coachee, to obtain his trust so he will be able to confide to the coach.

“The main objective of coaching is that the client came to an efficient solution himself, the coach does not give orders only asks questions and is an observer. Thus he should avoid

expressions such as: aggressiveness or authoritative negotiation, passivity, indifference, pessimism, selfishness and impatience.”

“Nobody coaches in the same way. The most important is the relationship between coach and coachee. It is necessary to start building trust as soon as possible and at the moment when the coach is open, honest and authentic. Likewise, nobody reacts the same on coaching. This fact requires the coach to not work under prepared scenario, but to understand and respond to words and signals coming from the coachee. The coach must accept his expressions and accept them, whatever they are, because these reactions are the result of that person’s life history.”

3.3. Roles of the coach

Professional coach can be recognized by the fact that when you talk to him, you feel good and want to have such conversation again. In practice we may encounter different roles of coach:

Asking questions

The most important role of the coach. Using questions lead to independent thinking, decisions and actions of the coachee.

Willow

Opposite to the asking – patience, listening without questions. It is the moment when the client needs to get rid of mental stress and to clarify reality.

Story teller

The task of the coach is to tell such stories that provide employees with lessons for their actions.

Opponent

In cases where an employee requests a coach’s assessment of his decision. The criticism may not be accepted by the coachee.

Partner

The role of the coach is used especially for managers and overly guarded people. The coach is considered as a partner in dialogue regarding the situation or problem.

4. Forms of coaching

Coaching takes many forms, which are used and tailored to the particular situation and needs of the coachee. There are two main approaches in coaching:

Directive coaching

This approach uses technique of the directive management of people such as commanding, ordering and instructions. It is a traditional model of teacher and pupil. The teacher determines the form and content of teaching and pupil passively accepts what is told to him. This concept is based on assumption that what is ordered is at the same time accepted and learned. The limitations of directive methods lie in the fact that the coach needs to know the answers to the questions asked. Nowadays, when companies are facing unique non-standard issues, this directive approach (teaching) seems outdated and insufficient.

Non-directive coaching

Within this approach, the coach does not tell that coachee what to do, how to solve the task or problem. The main task of the coach is to guide the coachee based on questions to the right direction to solve a particular problem. The coach acts uncritically and without prejudice. These conditions create an atmosphere that encourages the coachee to experimentation and creativity. The main tool of this coaching form is the GROW model.

With the growing importance of long-term development of managers and employees, the coaching is moving towards to non-directive techniques. This does not mean that directive techniques are not used. It always depends on situation and needs of the coachee. In some situations, it can help the coachee when he gets feedback or advice from the coach.

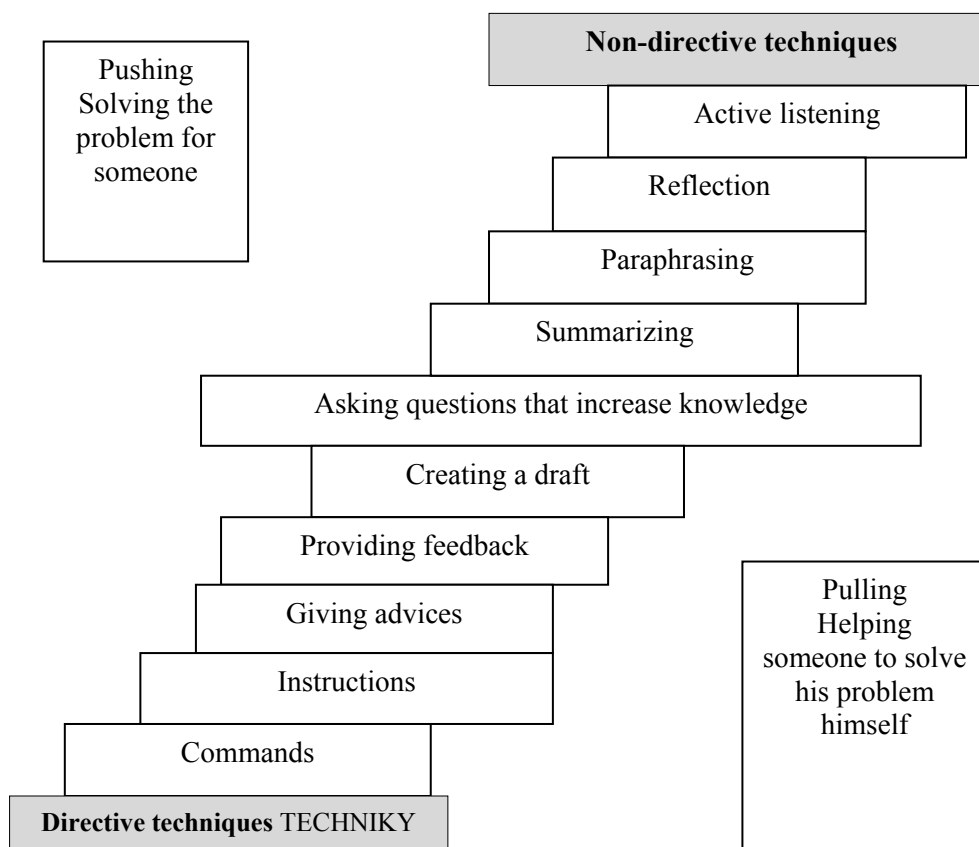


Figure 2. Forms of Coaching Source: [3]

5. Benefits of coaching

The main benefit of coaching is strengthening the self-responsibility for results, delivering the highest performance, strengthening own motivation, learning about new methods, improving relationships and creative thinking.

Coaching allows:

- personally motivate and build loyalty,
- effectively achieve business goals,
- improving performance,
- better teamwork that leads to acceleration of decision making process,
- cultural shift within the organization,
- knowledge (When applying changes within organization, it is necessary to begin at individual level. The first step of behavior change is the self-discovery.),
- improvement of self-relationship of employee, his self-esteem and confidence. Presumably, his relationship with others will change as well. Instead of promoting ego, the employee becomes dominant in dealing with people and supporting their needs.

The benefits of coaching are not always observable and measurable. Changes can happen freely and slightly. The lack of visible evidence does not mean that changes are not made. As progress can consider following:

- achieving certain goals in business,
- improved productivity,
- increased employee satisfaction,
- rise of morality, harmony and job satisfaction within the organization,
- less destructive conflicts, suppression of hostility within the team,
- more constructive and open debate,
- improved communication skills and ability to influence.

6. Conclusion

The requirements for knowledge and skills of mankind in modern society are constantly changing and human have to continuously deepen and expand their knowledge and skills to be a desirable workforce. Education and formation of working abilities becomes a lifelong process. The organization and its educational activities play an increasingly important role in this process. Flexibility is the foundation of successful organization and this flexibility is represented by employees who are ready to adapt to various changes. For such adaptation the appropriate education and qualification is needed.

The implementation of coaching allow managers to educate individual persons, it creates space for open communication and employees have possibility to be heard by superiors. It leads to reduction in fluctuation, increasing motivation of employees since they have an influence on certain decisions. This ultimately improves the whole management.

Acknowledgments

This contribution was undertaken as part of the research project VEGA 1/0748/14, VEGA 1/0733/15, 2/KS/2015.

References:

1. WHITMORE, J. Koučování. Rozvoj osobnosti a zvyšování výkonnosti. 1. vyd. Praha : Management Press, 2004. ISBN 80-7261-101-1, str.24
2. WHITMORE, J. Koučování: příručka rozvoje vlastních dovedností a zvyšování výkonnosti. Praha : Management Press, 2004, str. 52
3. SUCHÝ, J. NÁHLOVSKÝ P. Koučování v manažerské praxi: Klíč k pozitivním změnám a osobnímu růstu. 2. vyd. Praha : Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1692, str.15
4. WHITMORE, J. Koučování: příručka rozvoje vlastních dovedností a zvyšování výkonnosti. Praha : Management Press, 2004, str. 52
5. FISHERE-EPE, M. Koučování: Zásady a techniky profesního doprovázení. 1. vyd. Praha : Portál, 2006. ISBN 80-7367-140-9, str. 18
6. FISHERE-EPE, M. Koučování: Zásady a techniky profesního doprovázení. 1. vyd. Praha : Portál, 2006. ISBN 80-7367-140-9,
7. FOLWARCZNÁ, I.: Rozvoj a vzdělávání manažerů. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 80-247-3067-7, str. 240).

Rolf Karbach

Ing. Dr. Professor

*Alexander Dubček University of Trenčín (Trenčín, Slovakia)
and University of Applied Sciences Zwickau (Zwickau, Germany)*

OUTLINING A CONCEPTUAL FRAMEWORK OF LEADERSHIP COMPETENCIES

Two main questions have preoccupied scientific management studies for a long time: "What does leadership mean?" and "How does leadership work?" With the present article we would like to contribute to finding answers to these questions by creating an approach to a conceptual overall design of leadership, based on the research area of transformational leadership. Therefore, the introductory part is going to deal with the main question for practicing transformational leadership as we understand it. The two main chapters contain an action-oriented description of the supreme disciplines of transformational leadership and a behaviour-oriented presentation of the cardinal virtues of transformational leaders. The conclusion will outline our approach to an overall concept of transformational leadership and give a final overview of the latter.

Key words: *Leadership, conceptual competencies, communicative competencies, authenticity, supreme disciplines of leadership, cardinal virtues of leadership, values.*

The main question for practicing transformational leadership

On our quest for the secret of people-friendly and at the same time successful leadership, it might be a good idea to start consulting a wiser counsel than management science. We think that human history, for instance, can be a wise instructor in regards to leadership. We can get an idea of what real leadership means, if we look at some of the great leaders in history. John F. Kennedy, for instance: With his bold idea of flying to the moon, Kennedy created an enthusiasm among millions of people, which is unique in the history of the 20th century [9]. Or Martin Luther King: With his unforgettable words "I have a dream" he created a vision of a society without segregation of

“black” and “white” and paved the way to the abolition of racial discrimination. And finally Mahatma Gandhi: With his sweeping paradigm of passive resistance, which he exemplified through his own life, he managed to intimidate the British colonial rulers and led a whole nation to independence [11].

Bold ideas, unforgettable words and sweeping examples: those are the three poles from which the kind of fascination of great leaders derives, we sometimes call charisma. Kennedy, King, Gandhi and many other great leaders in history have demonstrated excellent leadership skills by creating a suction of fascination, which magically attracted people. To put it in a nutshell: they moved people. “To lead means to move people!” This is the key message of our approach to transformational leadership. The verb “to move” has a double meaning: 1. to emotionally move someone (“that moved me to tears”), 2. to physically move someone (“I have moved from point A to point B”). In order to move people in both ways and therefore lead them, leaders need to ask themselves the following question: “What do I need to do? What actions do I have to take?” We have called these actions the “supreme disciplines of leadership”, because they are the key to successful and people-friendly leadership [15].

Transformational leadership 1: “What do I need to do?”

In the scientific approach to transformational leadership, the supreme disciplines of leadership, as we call them, are based on certain competencies all transformational leaders must have. If these competencies are summarized to certain fields of competence, transformational leaders primarily distinguish themselves through conceptual competencies, communicative competencies and authenticity.

Now, let us have a closer look at the individual supreme disciplines of leadership. The first of those disciplines is the executive task of *thinking ahead*. The key-message of this executive task is: *Move people with bold ideas!* That means in an action-oriented description: Leaders should be able to think ahead by:

- formulating an inspiring *mission*,
- deriving clear *objectives* from this mission
- developing suitable *strategies* in order to meet those objectives
- outlining ways of implementation of those strategies through *operational action*

We call this field of “Conceptual Competence” the “*First supreme discipline of leadership*”.

In order to cope with the executive function of ‘thinking ahead’ as well as with the functions of the other two supreme competencies of leadership, management science offers a number of relevant tools and instruments. Once more we consciously avoid quoting the usual management theories and training tactics of many institutions for management training, which often misinterpret leadership as the sheer application of management ‘techniques’ [4]. The concept of transformational leadership, however, is dedicated to the inner attitude leaders should have in regards to their executive functions. We would therefore like to give a thought-provoking example for each of the supreme disciplines of leadership, in order to exemplarily reflect the inner attitude of the leader towards the respective executive function [14].

Our example for the first supreme discipline of leadership is the following: We ask you, dear reader, why you are doing what you are doing right now (in this case reading this article)? Maybe your answer is: “The weather is rather nasty today and I just happened to come across this article.” Or if you are a student, your answer might be: “I have to read this article, whether I like it or not, because my professor told me so.” You will certainly have noticed that these answers are rather ‘suboptimal’ [5]. The inner attitude of a transformational leader can lead him to only one possible answer: “I am reading this article, because my current operational action (reading the article) is the logical consequence of superordinate strategies, objectives, and an attractive mission!” You should therefore check stringently in how far your mission as a leader can be ‘broken down to’ objectives, strategies and operational action. It must be part of your *inner attitude* as a transformational leader that your mission is reflected in even the smallest part of ‘ordinary day-to-day business’ [3].

Let’s go on by explaining what we call “*the second supreme discipline of leadership*”, which is the executive function of communicating ideas for the future to the people involved

(“*Communicative competence*”). The starting points for practical orientation will reflect different communicational situations, since there are instrumental differences as well as differences in regards to the inner attitude of leaders when they address people

- in the protected atmosphere of a *one-to-one conversation*,
- in a small *team*,
- in front of a *larger audience*, and finally
- especially in the particular case of *conflict communication*.

Our thought-provoking example for the second supreme discipline of leadership is the following: Please imagine you are coming home from work one evening and your wife/husband/partner surprises you with a special three course dinner he/she has prepared for you. The table is beautifully set, you sit down and the first course, a soup, is served. You take the first spoonful and ask: “What is the green herb?”, and your partner snaps at you: “If you don’t like my food you are welcome to go out and have your dinner somewhere else.” [12] (We owe this humorous, classical example of failed communication F. Schulz von Thun; please see bibliography). Here we see, that communication does not simply mean ‘to talk to each other’ [13]. Apart from the obvious objective level, communication also takes place on subtle interpersonal, self-revealing and appellative levels. The inner attitude of a transformational leader should, at this point, be driven by empathy and a high degree of readiness to continuously and critically reflect his/her own communication-psychological behavior [16].

The “*third supreme discipline of leadership*” demonstrates that a transformational leader has to exemplify his/her ideas of the future credibly, which means with “*authenticity-competence*”, in order to move people. The executive task for a leader here is to exemplify his/her ideas of the future by taking on an attitude which is guided by

- *spiritedness*
- *dramaturgy*
- *authority* and finally
- a good portion of *lunacy* and *nuttiness* of/in his/her operational actions.

Our thought-provoking suggestion for the third supreme discipline of leadership is the following: Double-check the key words of this supreme discipline for their deeper meaning. ‘Spiritedness’ carries the words ‘spirit’ and ‘inspiration’. What do we associate with a leader who is able to ‘inspire’ his/her staff? The term ‘dramaturgy’ will probably remind us first and foremost of the theatre. What comes to your mind when you think about a theatre performance? Maybe you are thinking of the plays ‘development of tension’, its ‘cast’ or the ‘stage design’? What would all this mean in regards to the implementation of operational action? The term ‘authority’ does always have a double meaning, which can most appropriately be described with the phrase ‘As leaders we should have authority without being authoritarian’ [8]. But how can we as leaders gain (positive) authority without being dependent on (negative) authoritarian behavior? And finally the terms lunacy and nuttiness, two words apparently completely out of place, which we have consciously chosen for exactly that matter. A leader who is nutty and therefore out of place, in the widest sense of the word, has left his/her original position and taken on a new perspective. He/she is therefore literally out of place. But in how far is this change of position important and necessary for a leader? What does it mean for the suction of fascination a leader has to display in order to move their staff to join in and follow them to their new position? All these are questions which can inspire reflection of the inner attitude of transformational leaders in regards to the third supreme discipline, and which can already be drawn from the above mentioned associations [10].

After the conceptual lining out of the supreme disciplines of leadership, let us quickly check whether or not our conceptual design of transformational leadership is comprehensive enough for moving people the way we described it in our key message. Therefore, we are going to look at two ‘top leaders’ and examine, if they are principally able to act in accordance with the above mentioned core competencies we are expecting of transformational leaders [2]. The two ‘top leaders’ are a marriage swindler and a mafia boss. Are these two driven by ‘bold ideas’ in a sense that their operational actions are clearly oriented towards superordinate missions, objectives and

strategies? Are they capable of target-oriented communication? Are their actions characterized by spiritedness, authority and dramaturgy? No doubt the answer to all these questions would be a clear 'yes'. However, we would never seriously consider suggesting them to any hall of fame, so to speak as role models due to their extraordinary leadership qualities [6]. Consequently, our overall concept is still not complete and lacks an essential component of successful and people-friendly transformational leadership.

Transformational leadership 2: „How shall I behave“?

Even though the marriage swindler and the mafia boss have so far both been acting according to all core competencies of our conception, we are still bothered by the fact that they are not 'doing good'. The question of 'the good' and 'the bad' has moved people and the history of mankind since the very beginning [1]. Particularly the sciences of philosophy and theology have dedicated themselves to this topic for over 2.500 years and additionally have led a seemingly indefinite discussion on the 'values' of human behavior. The fundamental idea of this discussion is that there are certain values which are of universal significance; in other words which are practically valid for all people all over the world. In this context, philosophy defines a 'virtue' as the ability or power to act in accordance with those universal values. 'Cardinal virtues' consequently apply to those values which are considered to be of particular importance.

The approach of transformational leadership recently postulates to declare "*cardinal virtues*" the basis of all executive actions. In an action-oriented description we should enumerate seven cardinal virtues reflecting those virtues, which in philosophy and theology have been and still are considered the main virtues - in spite of long lasting controversial discussions, some of which have even lasted for several centuries. Therefore it seems only sensible to us to include them in the overall conception of transformational leadership [7].

Therefore it is the executive task of a leader to take on an inner attitude which enables him/her to "do good", in the sense of universally valid canon of values of humanness, while performing the supreme disciplines of leadership with enthusiasm (that is to say with ease and joyfully). In order to do so, a leader should exercise himself in the cardinal virtues of:

- | | | |
|---|---|--------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> - <i>fortitude</i> - <i>prudence</i> - <i>justice</i> | } | cardinal virtues of philosophy |
| <ul style="list-style-type: none"> - <i>temperance</i> - <i>faith</i> - <i>hope</i> - <i>love</i> | } | cardinal virtues of theology |

We would also like to give an example for the cardinal virtues of transformational leadership, as we have done it with the supreme disciplines, in order to stimulate reflection on the inner attitude of transformational leaders: Our experiences gained from management training courses of the last 25 years have strengthened our belief that virtues are far more important in regards to leading people than leadership techniques or skills. Skills are abilities which have been acquired and can or cannot be applied when needed. In contrast to skills, virtues are imperative. Whoever has them has no choice but acting in accordance with them [5]. A virtue cannot be put aside like a musical instrument you just do not want to play anymore. Virtues can also not be acquired in an ad hoc manner during a short term seminar, as many trainers ballyhoo with slogans like 'learn to lead in three days'. Virtues go hand in hand with personal development. In contrast to leadership techniques, virtues are a characteristic of what we call the art of leading, and in regards to our approach, we feel obliged to this art.

Thus, supreme disciplines and cardinal virtues finally build the conceptual framework for our approach to an overall concept of transformational leadership.

Conclusion: Approach to an overall concept of transformational leadership

To lead in the sense of 'moving people' requires certain leadership actions and taking on a certain leadership behaviour. This is the key message of our approach to an overall concept of transformational leadership. Transformational leadership actions are reflected in the supreme disciplines of leadership and are determined by the simplified question of 'What do I need to do?' Transformational leadership behaviour is expressed by the cardinal virtues of leadership (In simple words: 'How shall I behave?'). Table 1 gives a final overview of the respective action- and behaviour-oriented approaches.

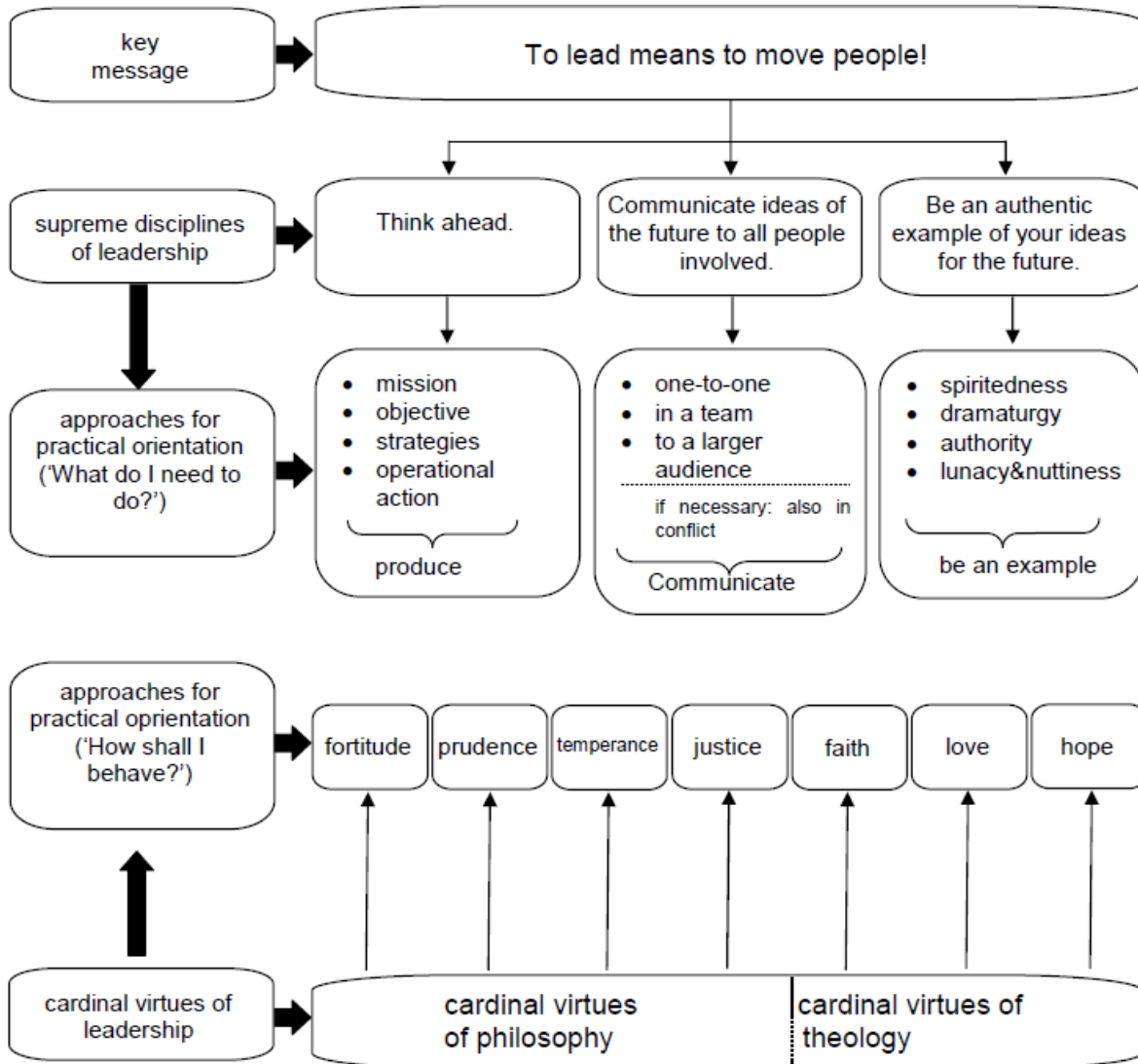


Table 1. Overview of a conceptual design of transformational leadership

References:

1. Egger, R.Mut. Kardinaltugend der Menschenführung. Zürich, 2007.
2. Goleman, D.Social Intelligence: the New Science of Human Relationship. New York, 2006.
3. Grün, A.Menschen führen – Leben wecken. München, 2006.
4. Hughes, M. Patterson L., Terell, J. Emotional Intelligence in Action: Training and Coaching Activities for Leaders and Managers. San Francisco, 2005.
5. Karbach, R. Is University Education able to develop “charismatic Leaders”? In: Social and Economic Revue, no. 3/2012, vol. 10.
6. Karbach, R. Kutik, J. Kompendium des Führens. Wien/Berlin, 2013.
7. Karbach, R. The Magic of the Art of Leading – An Epic voyage to the Orient of Evolutionary Management. In: T. Masarova, H. Strunz, S. Vojtovic (Eds.), Innovation Processes in Organizations. Wien/Berlin, 2013.
8. Karbach, R. Strunz, H. Building General Management Capabilities. Conference Proceedings to the International Scientific E-Conference “Socialno-ekonomicke aspekty ludskeho kapitalu”, Alexander Dubcek University of Trencin, Slovakia, 2014.
9. Kouzes, J. Posner, B. The Leadership Challenge. San Francisco, 2007.
10. Naisbitt, J. Mindset: Reset your Thinking and See the Future. New York, 2006.

11. Robbins, S.P. Judge, T.A. Organizational Behaviour. Upper Saddle River, New York, 2010.
12. Schulz von Thun, F. Miteinander reden 1. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. 1. Aufl. Reinbek bei Hamburg, 1981.
13. Schulz von Thun, F. Miteinander reden 2. Differentielle Psychologie der Kommunikation. 1. Aufl. Reinbek bei Hamburg, 1989.
14. Strunz, H. Dorsch, M. Management. München/Wien, 2001
15. Wunderer, R. Führung und Zusammenarbeit. Eine unternehmerische Führungslehre. München/Neuwied, 2003.
16. Yukl, G. Leadership on Organizations. New York, 2002.

Нарак N.M.

PhD in economics, Associate Professor

Войко Y.M.

PhD in economics, Associate Professor

Uzhgorod National University, Uzhgorod, Ukraine

BUSINESS ADMINISTRATION AND MANAGEMENT: COMMUNITY AND DIFFERENCE OF SIGNS

Гапак Н.М.

к.е.н., доцент

Бойко Я.М.

к.е.н., доцент

Ужгородський національний університет, м. Ужгород, Україна

БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ: СПІЛЬНІСТЬ ТА ВІДМІННІСТЬ ОЗНАК

Essence of concepts of "business administration" and "marketing management" are considered, their correlation with a term of "management".

Keywords: *business, business administration, management, marketing management.*

Розглянуто суть понять «бізнес-адміністрування» і «маркетинговий менеджмент», їх співвідношення з терміном «управління».

Ключові слова: *бізнес, бізнес-адміністрування, менеджмент, управління, маркетинговий менеджмент.*

Ефективна діяльність підприємств у мовах ринкової економіки вимагає необхідність ринкової орієнтації управління, забезпечення стратегічного підходу, зміни стилю управління, що передбачає формування відповідного способу мислення в управлінні підприємством. Така ринкова орієнтація в управлінні підприємством здійснюється за допомогою маркетингового менеджменту.

Обґрунтування суті понять «маркетингове управління» і «маркетинговий менеджмент» передбачає визначення сутності їх складових категорій – «управління» та «менеджмент». Англійські слова management та administration перекладаються українською як «управління». Та категорія управління в українській мові застосовується набагато ширше, ніж категорія менеджменту та адміністрування в англійській. В цілому ж, всі ці категорії застосовуються у вітчизняній науковій літературі, але залежно від контексту їх застосування в українській мові вони мають спільні і відмінні значення.

1. для позначення управління в технічних системах в англійській мові використовується слово «control»;
2. для окреслення управління на рівні держави чи регіону застосовується слово «government»;
3. слово «менеджмент» в англійській мові вживається тоді, коли мова йде про управління в організаціях та на підприємствах;
4. управління особою самим собою в англійській мові позначається як «govern»;
5. процес управління по відношенню до окремого працівника чи групи працівників передається через слово «administration».

Отже, по відношенню до організації категорії «управління» та «менеджмент» є синонімами, а по відношенню до працівника категорії «управління» та «адміністрування»

теж є тотожними. У зв'язку з цим такі категорії, як «маркетинговий менеджмент», «маркетингове управління» теж є синонімами.

Поява терміну «маркетинговий менеджмент» спричинена сприйняттям маркетингу як філософії бізнесу. Як філософія управління, маркетинг передбачає системний підхід до розв'язання проблем адаптації підприємства до зовнішніх змін, адекватності політики підприємства потребам споживачів.

Сутність категорії «маркетинговий менеджмент» базується на категорії «менеджмент» з врахуванням особливостей маркетингу як об'єкту управління. Зазначимо, що оскільки розглядуване поняття об'єднує в собі такі основоположні категорії економічної науки, як «маркетинг» і «менеджмент», то по суті категорія «маркетингового менеджменту» є управлінням, яке здійснюється на принципах маркетингу.

Впровадження ефективних методів управління підприємством в умовах глобалізації економіки набула великого значення. Динамічний розвиток економічних процесів вимагає від керівництва підприємства оперативно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства та підвищувати ефективності діяльності останнього. У даному аспекті сьогодні важливого значення набуває бізнес-адміністрування.

В інтерпретації терміну «адміністрування» теж існує низка підходів (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності терміну «адміністрування»

Автор	Сутність поняття «адміністрування»
Войнаренко М.П., Костюк О.М.	професійна діяльність менеджерів організації або державних службовців, що спрямована на втілення в життя рішень керівництва, тобто реалізація поставлених задач і пошук оптимальних шляхів їх вирішення
Замазій О.В.	організаційно-розпорядча діяльність, націлена на регулювання, формування і проведення управлінських процесів
Кравченко А.І.	діяльність держави з управління, сукупність державних органів, що здійснюють функцію управління. Цей термін відноситься до вищої частини управлінської ієрархії, керівного персоналу установи
Смірнова І.С.	1) контроль або управління чимось (наприклад, системами, організацією або бізнесом); 2) група людей, які організують або контролюють щось; 3) Адміністрація (в американському тлумаченні) – уряд країни (поширено у США)
Шаріпова О.С.	діяльність, спрямована на те, щоб виконавці виконували свої посадові обов'язки й професійні функції в рамках установлених стандартів та пропонованих вимог

Сформовано на основі [2, 3, 5, 6]

Слід зазначити, що одна частина дослідників ставить знак рівності між поняттями «бізнес-адміністрування» та «менеджмент», інша частина – розрізняє їх. Разом з тим, Смірнова І.С. зазначає, що «...менеджмент і адміністрування – невіддільні одне від одного, оскільки утворюють, взаємодіючи, цілісну структуру управління і виконання обов'язків. А тому нерідко стирається межа між цими двома поняттями. Найяскравіше таку ситуацію можна побачити на прикладі невеликого підприємства, і, відповідно, чим більше підприємство за розмірами (наявність дочірніх компаній, структурованих підрозділів, що географічно віддалені від основного центру), тим яскравіше простежується розмежування зазначених термінів» [5] (табл. 2).

М.П. Войнаренко визначає бізнес-адміністрування «як діяльність, спрямовану на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою ритмічної роботи організації, задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професіоналізму та умов для кар'єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії» [2]. Арабаджійські М.З. трактує бізнес-адміністрування як «адміністрування, яке обслуговує бізнес, а також допомагає органам управління та керівникам господарських підприємств та комерційним товариствам».

**Співвідношення категорій «адміністрування» та «менеджмент»
з позицій двох економічних шкіл**

Британська економічна школа	Американська економічна школа
менеджмент є ширшим поняттям, ніж адміністрування, і є вищим рівнем	менеджмент та адміністрування, які означають управління відносять зазвичай до сфери урядових, релігійних, освітніх організацій, тоді як менеджмент – до комерційних підприємств. Але за ієрархією функціональних обов'язків комерційне підприємство повинно мати як адміністративний, так і менеджерський апарат
адміністрування покликане за своєю функцією обробляти поточні проблеми, що виникають у процесі менеджерського контролю. Адміністрація складається із власників, що вкладають капітал у підприємство для отримання прибутку. Менеджери – це група управлінських осіб, котрі використовують свої навички для досягнення цілей організації. Отже, ці два поняття відрізняються своїм набором функцій і мають вирішальне значення для зростання організації	
менеджмент є функцією всеохоплюючого характеру, тобто терміном всеосяжним, тоді як адміністрування є його підсистемою або частиною	

Модифіковано на основі [4]

Він наголошує, що керівництво підприємства, яка безпосередньо має організаційні чи обслуговуючі функції по відношенню до діяльності, називається бізнес-адміністрацією та займається бізнес-адмініструванням [1].

О.В. Замазій дає наступне визначення: «бізнес-адміністрування – це така функція управління, що керує чітко сформованими координативними методами, підтримкою яких є практичний досвід, максимально ефективно при цьому використовує людський ресурс. За таких умов підприємство розглядається не як технологічна ланка суспільного виробництва, а як соціальна підсистема ринкової економіки» [3].

Бізнес-адміністрування як процес управління підприємством означає збереження і ефективне використання фінансових, матеріальних ресурсів підприємства, своєчасне виявлення та нейтралізацію реальних і потенційних загроз, а також формування умов реалізації підприємствами своїх стратегічних інтересів. Тобто, бізнес-адміністрування у глобальному сенсі також охоплює стратегічне управління підприємством. Крім того, бізнес-адміністрування підприємства означає також здійснення і оперативного управління.

З одного боку, бізнес-адміністрування, як менеджмент, передбачає розробку стратегічного управління компаній, аналіз конкурентоспроможності фірм і привабливості ринків, оцінку фінансових потоків, рентабельності, а також розробку та впровадження заходів щодо зниження фінансових і маркетингових ризиків у бізнесі. З іншого боку, воно передбачає використання формальних, адміністративних, наказових форм і методів в управлінні підприємницькою діяльністю.

Таблиця 3

Спільність ознак бізнес-адміністрування і маркетингового управління

Ознака	Бізнес-адміністрування	Стратегічне управління (менеджмент)	Маркетингове управління
Термін: - довгостроковий - короткостроковий	+ +	+ -	+ +
Рівень управління: - вищий - нижчий	+ -	+ +	+ +
Функціональність: - маркетинг - усі аспекти діяльності	+ +	+ +	+ -

** Сформовано авторами*

Отже, бізнес-адміністрування як процес, враховуючи характеристику строковості, охоплює стратегічне (довгострокове) та оперативне (короткострокове) управління. За рівнем же управлінської діяльності бізнес-адміністрування фокусується на вищому рівні планування та управління підприємством, тоді як менеджмент підприємства охоплює як вищий, так і

нижчий рівні управління і відповідає як за формулювання стратегії фірми, так і за виконання поставлених завдань та функцій. На функціональному ж рівні бізнес-адміністрування, як і стратегічне управління, охоплює усі аспекти та сфери діяльності підприємства.

Література:

1. Арабаджийски Н.З. Сущность теории публичного управления / Н.З. Арабаджийски [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bagsurb.ru>
2. Войнаренко М.П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища / М.П. Войнаренко, О.М. Костюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4(9). – С. 49-51.
3. Замазій О.В. Місце бізнес-адміністрування в системі управління виробничо-господарською діяльністю підприємства / О.В. Замазій // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 1(63). – С. 243-245.
4. Світлична Т.І. Теоретичні аспекти бізнес-адміністрування та його зв'язку із управлінськими ризиками діяльності підприємств / Т.І.Світлична // Молодий вчений. Економічні науки. – 2014. - №11(14). – С. 101-104
5. Смірнова І.С. Аналізування основних відмінностей між категоріями «менеджмент» і «адміністрування» на підприємстві / І.С. Смірнова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ena.lp.edu.ua>
6. Шаріпова О.С. Систематизація бізнес-процесів, що реалізуються при адміністративному управлінні в інтегрованих підприємницьких структурах / О.С. Шаріпова // Управління проектами та Розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 4(32). – С. 147-152.

Andreeva T.E.

PhD in Economics, head of Management department, professor

Getman O.A.

post-graduate student

Kharkiv National University of Construction and Architecture, Ukraine

DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE AS A TRANSFORMATIONAL SHIFT TO A NEW LEVEL

The development strategy of the company, as the subject of research, is particularly relevant for Ukraine at a time when companies and organizations require a systematic and planned development in the future. The development of the company depends on how a transformation process of the structural configuration of the enterprise will be held in the implementation of development strategies. This article deals with the question of identifying patterns between the timely transformation of the organizational structure and development of the organization during the transition to a qualitatively new level.

Key words: *transformation, structure, configuration, strategy, dynamism, complexity, efficiency, innovation value.*

Problems: The necessity of giving a theoretical substantiation of the effective transformation of an enterprise's organizational structure during the implementation of the development strategy had raised long before the most of modern methods of constructing organizational structures appeared. The topicality of the research subject is caused nowadays by the constantly growing urgency to develop new theories for improvement of efficiency in organization management. That is why new models of the organizational structure of an enterprise through transformation are important at the present stage, giving the possibility of introducing development strategies of an organization into life.

The analysis of researches and publications, pointing out the unsolved questions of the general problem: The essential contribution in modern methods of transformation of structures and defining efficiency of this process was made in the second half of the last century and at the beginning of the present one. The authors who dealt with the problem were: O. Vikhanskiy, A. Naumov, A. Cherniavskiy, H. Mintzberg, B. Alstrand, D. Lampel, G. Ul'yanov, T. Khokhlova, O. Fetisova, V. Akulov, M. Rudakov, Yu. Lapygin, E. Oyhman, E. Popov, A. Bogdanov, O. Williamson, Yu. Kochevrin, B. Milner and others [1-14]. But in spite of the large range of research, the question of identifying patterns between the timely transformation of the organizational structure and the organization development during the transition to a qualitatively new level is still not studied enough.

The object of the article: identifying the patterns between the timely transformation of the organizational structure and the organization development.

The main part: The organization development is an economic category which can be characterized as a regular guided process directed at positive changes of the organization itself and its organizational structure at the definite period of time with the purpose to improve the efficiency of functioning, achieving a qualitatively new stage of development and at the same time being the necessary criteria of existing the organization as it is [15].

Considering the fact that development is impossible without qualitative changes, the only workable way of the qualitative change of an organization is transition to a new level through the transformation process.

In H. Mintzberg’s opinion, one of the most top-level analysts in the sphere of the organization structure, there are five basic configurations of organizational structures of enterprises [16], their main characteristics are given in the table below (table 1).

It is possible to view the above-mentioned list of configurations as the system of straight types of structural forms, however, the given list can be the basis for considering a much wider spectre of not only basic but also hybrid structures, which are characterized by the combination of parametres in constructing different configuration forms.

Table 1

Basic structural configurations

<u>Structural shapes/configuration</u>	<u>Basic supervising mechanism</u>	<u>Key part of organization</u>	<u>Decentralization type</u>	<u>Type of social surroundings</u>
Simple structure	Direct supervision	Strategic apexc	Vertical and horizontal centralization	Simple, dynamic
Machine bureaucracy	Standardization of work processes	Technosrtucture	Limited vertical selective decentralization	Simple, stable
Professional bureaucracy	Standardization of skills and knowledge	Operating core	Vertical and horizontal decentralization	Complex, stable
Diversified form	Standardization of outputs	Middle line	Limited vertical parallel decentralization	Medium level of complexity, medium level of dynamism
Adhocracy	Mutual adjustment	Support staff	Selective vertical and horizontal decentralization	Complex, dynamic

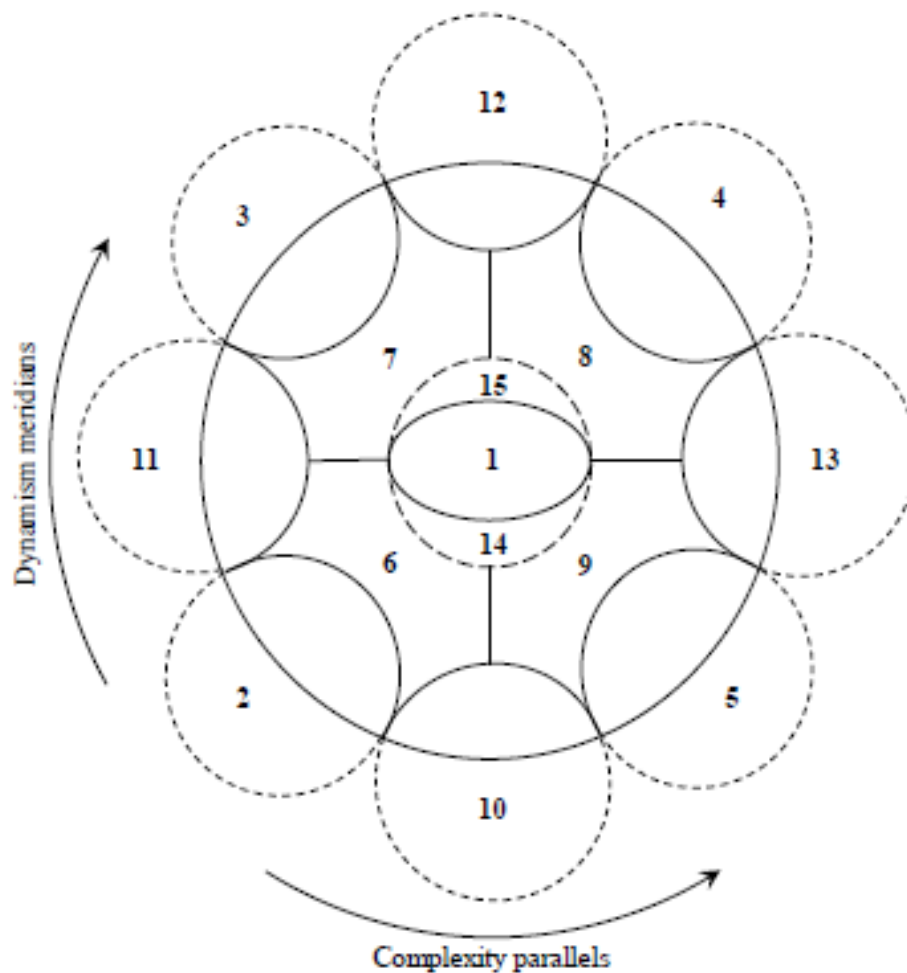
It is necessary to point out that the question of the structural configuration choice, which is able to work in a certain social surroundings and to react efficiently to its changes, can be solved through the transformation of the initial straight form into the hybrid one. Taking into account the mentioned possibility of the transformation of structural configurations both into straight and hybrid forms, it would be logical to combine all data into a complex scheme which represents the common transformation sphere (pic.1).

It is also should be mentioned that except hybrid forms, which are the combinations of design parametres at all the levels of an organization, there are differential hybrid forms as well.

Differential hybrid shapes are the forms of organizational structures in which the characteristics of various configurations are used in different parts of an organization.

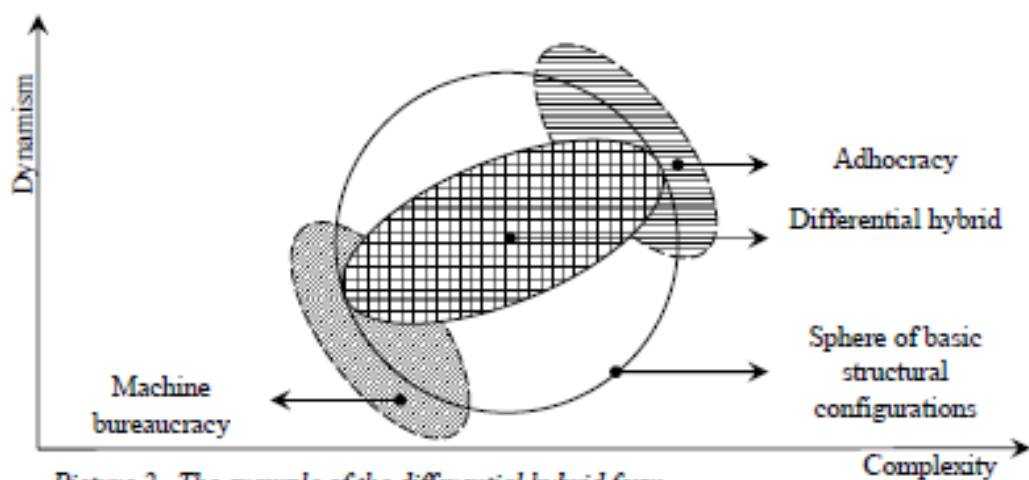
H. Mintzberg in his work “Power in and Around Organizations” gives the following example [16]: in the organization that publishes newspapers, the editor department is structured as adhocracy and the production department works as a machine bureaucracy (the scheme of this case is in pic.2).

It is necessary to draw attention to the fact that every structural part of an organization tends to increase its influence in the structure to make the structure correspond as much as possible to its own demands that leads to the formation of differential hybrids. Both simple and differential hybrid forms have the chance to survive in this case, nevertheless some of them can become dysfunctional.



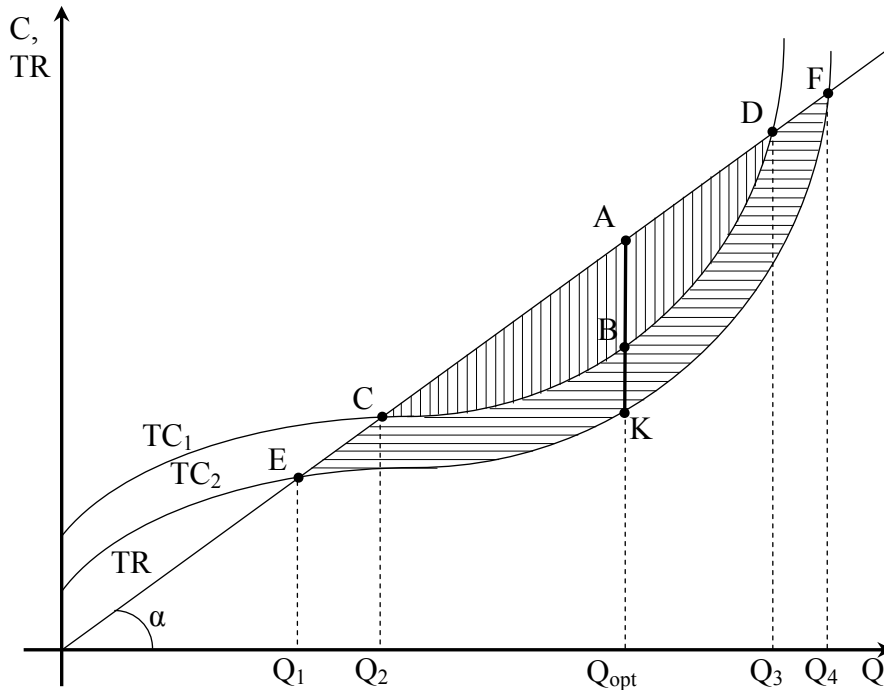
1 - diversified form; 2 - machine bureaucracy; 3 - simple structure; 4 - adhocracy; 5 - professional bureaucracy; 6 - double-bureaucracy, the form of by-products, the form of interrelated products; 7 - individualized diversified form; 8 - diversified adhocracy; 9 - socialized diversified form; 10 - the form of enriching the work support; 11 - simple bureaucracy; 12 - primary bureaucracy, employer's adhocracy; 13 - professional bureaucracy/adhocracy; 14 - simple professional bureaucracy; 15 - temporary adhocracy.

Picture 1-The common transformation sphere of structural shapes

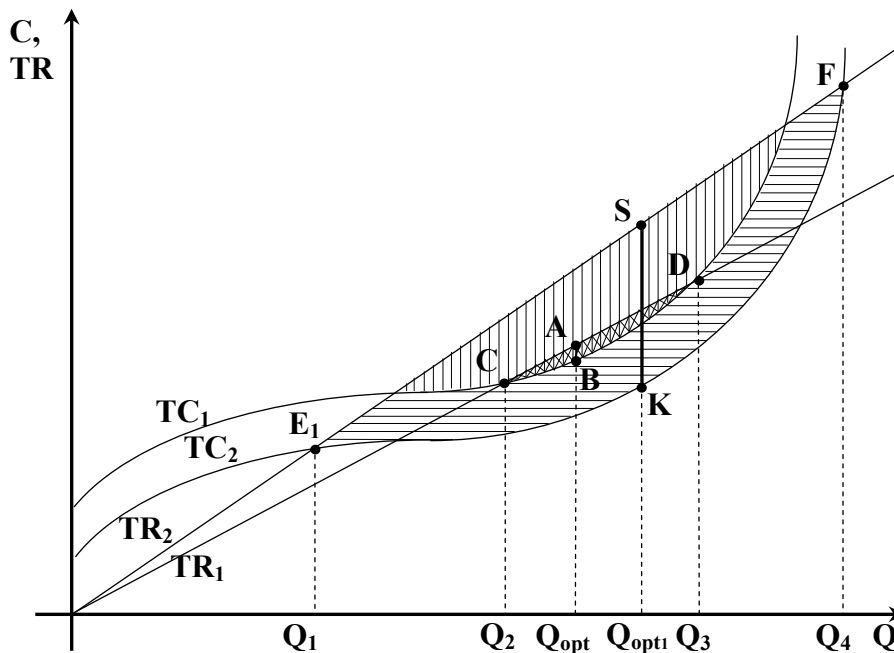


Picture 2 -The example of the differential hybrid form

To judge as for the right time and the correctness with which the transformation of the organizational structure of an enterprise was done is possible with the complex of indicators that are defined as the parameters of “exit” of the transformation process (the parameters of “entry” are the main factors of the social surroundings – dynamism and complexity with the regard of the hostility factor, and also the optimization of the structure, promptness, specialization).



Picture 3. The effect of the transformation process for the enterprises with the monopolistic position at the market with the fixed prices for production sale



Picture 4. The effect of the transformation process for enterprises without external price regulations for production sale

Speaking about the parameters of “exit”, they are first of all integral criteria, on which the success of the already done process depends, namely the criterion of general efficiency and a value

gap that can be defined as the difference between the current value of the enterprise in the given circumstances and the current value of the enterprise after the transformation [17].

Along with the others, one of the criteria of a successful transformation process is the development of the innovation of value, which itself can be made under cutting the production costs while the goods or service value increase for customers. In other words, it is necessary to achieve differentiation and the cost reduction simultaneously by means of weakening the influence of the social surroundings. The cost reduction is the necessary condition for the development of the innovation of value, however, it should be pointed out that the articles of the cost reduction for every particular enterprise would be different.

Taking all the above said things into consideration, it is possible to show graphically the effect of the transformation process for the enterprises that have the position of a monopolist at the market of goods and services under the condition of the fixed price for production sale on the part of state regulative institutions (pic.3) and for organizations that belong to market structures with imperfect and perfect competition, unregulated monopoly and oligopoly (pic.4).

The following identifications are given in the diagrams:

TR- comprehensive income (total revenue), which can be calculated as the income sum that the organization gets through sale of a certain amount of goods, Q – the amount of sold goods,

TC (C) – total costs, which can be defined as the sum of permanent and variable costs of the firm connected with the productive process in a definite (relatively short) period.

According to the economics theory maximizing profit is possible to get in the case when the marginal revenue and the marginal costs are equal. Maximizing profit is achieved when the geometric gap between graphs TC and TR is the biggest that corresponds to point B on graph TC₁ and means total costs of the production before the transformation process, at the same time the points that determine the critical production volume Q_2 and Q_3 are points C and D respectively, point Q_{opt} determines the optimal production volume at maximizing profit. The total area of break-even activity of the organization before the transformational process of the organizational structure is limited by the square of figure S_{cdb} .

When we mean the monopolistic production of goods and services under the condition of tariff and price regulation, the shift of the comprehensive income line TR is impossible, that is why the increase of the break-even area takes place only in case when the total cost graph shifts down to abscissa axis (from position TC₁ to position TC₂).

Maximizing profit is achieved when the geometric gap between graphs TC₂ and TR is the biggest that corresponds to point K which is on graph TC₂ that shows the total costs of the production after the transformation process, and in this case the points which determine the critical production volume Q_1 and Q_4 are points E and F respectively. The total area of break-even activity of the organization after the transformation of the organizational structure is limited by the square of figure S_{efk} , so the result of the transformation process is dilation of the area of break-even activity, which can be defined by the difference of the determined before squares.

$$S_{ecbdfk} = S_{efk} - S_{cdb} \quad (1)$$

In case of imperfect and perfect competition, the unregulated monopoly and oligopoly the effect of the transformation process for enterprises and organizations of all forms of ownership as for dilation of the break-even activity area is shown in picture 4.

As in the above mentioned case maximizing profit is made when geometric gap between graphs TC and TR is the biggest, that corresponds to point B on graph TC₁, which defines the total production costs before the transformation process, and the points that show the critical production volume Q_2 and Q_3 are points C and D respectively. The total break-even activity area of the organization before the transformation process of the organizational structure is defined by the square of figure S_{cdb} .

In case of imperfect and perfect competition, the unregulated monopoly and oligopoly, unlike the monopolistic production of goods and services under the condition of regulated tariffs and prices, the shift of comprehensive income line TR, when the transformation process is successful, moves left up (from position TR₁ to position TR₂), and growth of the break-even area

also takes place when the total costs graph shifts down to abscissa axis (from position TC_1 to position TC_2).

Maximizing profit is produced when the geometric gap between graphs TC_2 and TR_2 is the biggest that corresponds to point K which is on graph TC_2 that shows the total costs of the production after the transformation process, and in this case the points which determine the critical production volume Q_1 and Q_4 are points E_1 and F_1 respectively, the optimal production volume can be considerably increased under such conditions which is proved by the shift of point Q_{opt} to position Q_{opt1} . The total area of break-even activity of the organization after the transformation of the organizational structure is greatly extended and determined by the square of figure S_{e1fk} , so the result of the transformation process is the extension of the break-even activity area which is determined by the geometric difference of the squares - S_t .

$$S_t = S_{e1fk} - S_{cda} \quad (2)$$

In the integral calculation the transformation effect (E_T) can be shown in the following way:

$$E_T = \int_{Q_1}^{Q_4} f(TR_2)dQ - \int_{Q_1}^{Q_4} f(TC_2)dQ - \left(\int_{Q_2}^{Q_3} f(TR_1)dQ - \int_{Q_2}^{Q_3} f(TC_1)dQ \right).$$

We transform the expression:

$$E_T = \int_{Q_1}^{Q_4} f(TR_2)dQ + \int_{Q_2}^{Q_3} f(TC_1)dQ - \int_{Q_1}^{Q_4} f(TC_2)dQ - \int_{Q_2}^{Q_3} f(TR_1)dQ \quad (3)$$

However, the term “development” in relation to an organization cannot be interpreted as “efficiency of functioning” of a particular organization when acquisition of new integrative characteristics and upgrading of the principal activity basis are not taken into account, which are fundamental factors in the dialectic approach to the category “development” as it is. Not all new things during the process of changes and innovations can lead to the organization development, but only those that are positive irrespectively the time function. That is the reason why the presence of qualitative changes in the object under research are necessary for understanding the development factor, and these changes can be expressed in the introduced value innovation while reconstructing the market border or exceeding the limit of current demand. In this case the most prominent feature of innovation of value is the utility benefit.

If we base our reasoning on the statement that customers’ tastes are relatively stable and the consumption function is ongoing. In this case the connection between cost cutting and growth of the utility benefit which is the consequence of simultaneous attaining differentiation and reducing costs by means of weakening the influence of social surrounding factors, can prove the fact of forming value innovation. This conclusion is graphically shown (pic. 5).

The utility benefit sector (the sector inside the utility sphere under the condition of break-even work of the enterprise) is above the line of costs. Before the transformation process the utility sector P_1 is determined by the square of figure S_{bc} , which is formed by intersection of the total costs line TC_1 and the line of total utility of produced benefit TU_1 . After successful accomplishment of the transformation process the utility sector is greatly extended due to the shift of the total costs line TC_2 which moves down to abscissa axis and the utility benefit line TU_2 shifts up left, with it the utility sector after the transformation process P_2 is determined by the square of figure S_{ad} that is formed by intersection of the total costs line TC_2 and the line of total utility of produced benefit TU_2 .

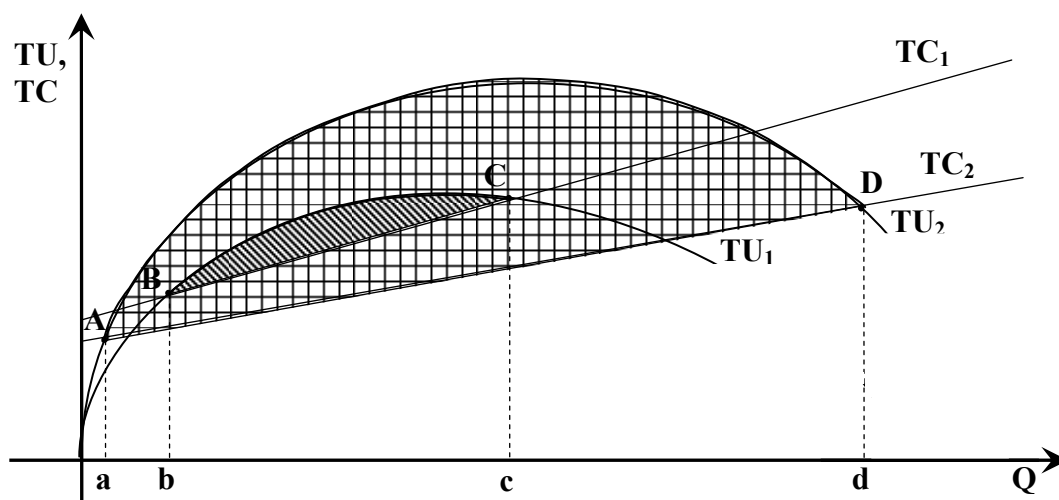
In integral calculation the data of the sector are determined the following way:

$$P_1 = \int_b^c f(TU_1)dQ - \int_b^c f(TC_1)dQ \quad (4)$$

$$P_2 = \int_a^d f(TU_2)dQ - \int_a^d f(TC_2)dQ \quad (5)$$

$$U_n = P_2 - P_1 \quad (6), \text{ where}$$

U_n –the formed innovation of value



Picture 5. The effect of forming the value innovation

As it was shown above the formation of value innovation involves simultaneous cost reduction for producers and the value increase for customers (the value for customers is based on utility), and in this case the whole system of the organization activity as for price formation, costs and utility must be coordinated [18].

The following statement can be the conclusion for the article. As it is widely known an experiment is studying, research of phenomena and processes through their reproduction, modeling in artificial or natural conditions [19], providing the deliberate supervision of a certain process under the conditions of regulated changes of some characteristics during its progression [20]. The experiment of the organizational structure transformation of an enterprise during the process of the development strategy realization is considered to be successful if phenomena researches, a deliberate supervision of the transformation process under the conditions of regulated changes of some characteristics (entry parametres) were made during the realization of transformation processes, and the obtained results (exit parametres) completely correspond to the conditions of the task as they prove not only the increased efficiency of organizations' functioning but the fact of their development, transition to a qualitatively new level.

Literature:

1. Жариков, В.Д. Трансформация организационных структур управления [Текст] / В.Д. Жариков, Е.Е. Удалова — Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского. — Симферополь, 2011. — №4 (35). — С. 259-268.
2. Виханский О.С., Наумов А. И. Менеджмент. — 3-е изд. — М.: Гардарики, 2003. — 528 с. — С. 264-297.
3. Чернявский А.Д. Антикризисное управление. - К.: МАУП, 2000. - 208 с.: ил. - Библиогр. в конце частей.
4. Г.Минцберг. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента. / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Д. Лэмпел. —Спб.: Питер, 2002 – 330 с.
5. Г.В. Ульянов. Управление процессом организационной трансформации [Электронный ресурс]. — электрон. текст. дан. — Режим доступа: <http://www.maop.vorstu.ru/Ulaynov.html>.
6. Хохлова Т.П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое, горизонтальное структурирование // Журнал «Маркетинг в России и за рубежом». — 2006 г. — № 4.
7. Фетисова, О.В. Трансформация организационных структур [Текст] / О.В.Фетисова // Вестник ВолГУ. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ / ВолГУ. — Волгоград, 2007. — Серия 3. Вып. 11. — С.128-132.
8. В. Б. Акулов, М. Н. Рудаков. Теория организации/ Акулов В. Б., Рудаков М. Н. — Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. — с.
9. Лапыгин Ю. Н. Бизнес-план: стратегии и тактика развития компании / Ю.Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин. — 2-е изд., испр. — М. : Издательство «Омега Л», 2009. — 350 с.
10. Ойхман Е. Г., Попов Э. В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организации и информационные технологии. — М.: Финансы и статистика, 1997. — С. 44-59.
11. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука. Книга 1 - М. Экономика, 1989 – 304 с.
12. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.

13. Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджери́зма. Опыт политико-экономического анализа. – М.: Наука, 1985. – 225 с.
14. Мильнер Б. З. Теория организации. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480с.
15. Гурьянов А., Гетьман О. Трансформация организационной структуры в процессе реализации стратеги развития в контексте факторов сложности и динамичности внешней среды.[Текст] / А. Гурьянов, О. Гетьман // Менеджмент у XXI сторіччі: методологія і практика: сб. статей. – Полтава, 2014. – С. 62-70.
16. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб.: Питер, 2011. – 512 с.: ил. – (Серия «Практика менеджмента»).
17. Гетьман О. А. Определение закономерностей между построением организационной структуры и эффективностью работы организации / Ольга Гетьман // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 70-76.
18. Ким У.Ч. Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов. / У.Ч. Ким, Р. Моборн; пер. с англ. И. Ющенко. — М.: НИРО, 2008. — 272 с.
19. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
20. Копец Л. В. Классические эксперименты в психологии [Электронный ресурс]. – электрон. текст. дан. – Киев, 2010. – Режим доступа: http://uchebnikonline.com/psihologia/klasichni_eksperimenti_v_psihologiyi_-_kopets_l/klasichni_eksperimenti_v_psihologiyi_-_kopets_l.htm.

Kozak A.I.

Master's student

Odessa national polytechnic university, Ukraine;

The York Management School, University of York, Great Britain

THE ANALYSIS OF CROSS-CULTURAL PROBLEMS AND STRATEGIC OPPORTUNITIES AND THREATS OF HUAWEI'S INVESTMENT INTO LATIN AMERICA

Козак А.И.

студент магистратуры

Одесский национальный политехнический университет, Украина

Школа менеджмента университета Йорка, Великобритания

АНАЛИЗ МЕЖКУЛЬТУРНЫХ ПРОБЛЕМ, СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И УГРОЗ ИНВЕСТИРОВАНИЯ КОМПАНИИ HUAWEI В ЛАТИНСКУЮ АМЕРИКУ

The article deals with the analysis of the potential possibility of Huawei's penetrating a new emerging market of Latin America. In order to achieve the main aim, a number of tasks should be solved: 1. to research advantages and disadvantages of this project; 2. to study the political situation in the region; 3. to create cultural awareness; 4. to make an action plan, which will help to overcome potential problems.

Key words: *Latin America, multinational enterprises, cultural awareness.*

В статье рассматривается потенциальная возможность выхода компании Huawei на развивающийся рынок Латинской Америки. Поставленная цель требует решения ряда задач: 1. рассмотреть достоинства и недостатки данного проекта; 2. исследовать политическую ситуацию в регионе; 3. создать «культурную компетентность»; 4. создать возможный план действий, который поможет справиться с потенциальными проблемами.

Ключевые слова: *Латинская Америка, транснациональные корпорации, «культурная компетентность».*

1. Introduction

Huawei, a Chinese MNE, headquartered in Shenzhen, China, is the largest manufacturer of telecommunications equipment in the world [1] and the first Chinese brand to break into the ranks of the top 100 best global brands [2]. While trying to enlarge its international influence and global expansion to Latin America, the company may face a number of problems: cultural, social and language differences. In addition to the so-called 'soft issues' the company's activity in Latin America may be affected by institutional and political distinctions between China and the Latin American countries.

2. Problem statement

International management is the management of business operations for a Multinational Enterprise (MNE) that launches business operations in more than one country. International management requires a number of various skills and abilities, such as being aware of the business regulations of the countries in which the MNE operates, understanding of local culture and being

familiar with political and normative acts in foreign country. According to the Uppsala process model, these issues make up the so-called psychological distance, which is considered to be the most important factor burdening business organizations in internationalization [3]. The MNE's ability to understand and implement the received knowledge about the varied markets plays a vital role in the MNE's successful performance and brings new competitive advantages for the enterprise. However, the lack of attention to the above-mentioned psychological distance while penetrating a new market may result in potential threats for an organization.

Managers realize now that cultural differences are much more substantial. Labour laws in different countries may not be the same; inner policy towards workers as well as cultural values which are commonsensical in one country may be unsuitable for implementation in another country; leadership styles, which are considered to be efficient in home office, may only undermine the operation of those subsidiaries of the organization that are an ocean away.

As MNEs hire people from different countries, most of the Chinese business people face cultural discrepancies between the Chinese and local workers. These conflicts are stipulated not so much by the language barriers but by the mental diversity. The dissimilarity of communication methods may cause misapprehension and trigger unintentional crime which may also hold back the decision on entering the Latin American market.

As a result, the management of the MNE is forced to make complex decisions concerning political, social and economic risks in different countries. Taking all above mentioned into account, it should be stated that the main aim of the current research is to analyze the potential possibility of Huawei's penetrating a new emerging market of Latin America. In order to achieve the main aim, a number of tasks should be solved: 1. to research advantages and disadvantages of this project; 2. to study the political situation in the region; 3. to create cultural awareness; 4. to make an action plan, which will help to overcome potential problems.

3. Research methods

Due to a certain lack of existing theories that study the process of the internationalization of MNEs from the emerging economies, the given research is based on a case study method. In such situations, a case study approach for explorative, descriptive, and explanatory questions is useful in generating novel and accurate insights from the phenomenon under study [4]. The reports and published works about the Huawei Corporation were collected and studied, covering 15 years of the company's history. The journal and newspaper articles, dealing with the studied issue (the challenges and strengths of the current economic and political situation in the industry in China and Latin America), were analyzed.

4. Research findings

4.1 Strengths and weaknesses of Huawei

Chinese Government supports the most important domestic manufacturers in the industry, such as Huawei, because ICT industry is strategically important for the country's development [5].

On the one hand, this support creates great competitive advantages: cheaper equipment and lower prices, opportunity to invest more in R&D and, as a result, having the same or even technologically more productive products at a lower cost.

On the other hand, the fact, that Chinese government supports Huawei, has negative influence on its brand. This is primarily due to the suspicions, that Huawei uses its equipment in spy purposes, as well as the fact, that Chinese domestic market creates particularly gentle conditions for Huawei, as well as providing the company with financial benefits. The absence of 'fair competition' in China and ignoring of rules and regulations of potential markets may become a major threat to the company. For example, the underside, which can draw back the company's success, is the detrimental effect on the interests of the USA. In 2003 Huawei was forced into disputes on the patent breach. The company CISCO sues Huawei for illegal copying of their equipment [6]. Besides, Huawei was not allowed to acquire the assets of an American networking hardware start-up in 2011 [7]. The wave of negative feedback towards the company crashed through the ICT market. In 2012 Huawei made an attempt to buy shares in some corporations and got a denial because these companies supplied network equipment to the US Department of Defence. Huawei is

rumoured to be closely connected with Chinese government (Londonlovesbusiness.com), which restricts the company's opportunity to expand to new markets. In October 2012 the Congress of the USA declared that Huawei threatened the security of the USA while "their equipment could be used to spy on the Americans"[8]. These occurrences show the political limits for Huawei and while some of them are legitimate, many are forged by the countries to protect their industry [9]. Whatever the intent is, they have heavy influence on Huawei's reputation and growth.

A key success indicator, which will be able to improve the company's reputation, can be its successful investing in Europe. For effective competition Huawei individualizes its products to the needs of a particular group of consumers. This strategy helped the company compete with western competitors: the American developer of network equipment CISCO, and the manufacturer of telecommunications equipment (primarily for the Internet Service Providers) JUNIPER. The unique characteristics of Huawei products, technological know-how, high-speed and cheaper 3G services helped the company receive \$200 million contract with the Danish mobile operator Telfort [10]. This was the first large-scale project in Europe. By establishing joint ventures with European telecom companies Huawei penetrated the European market.

In 2006 Huawei signed a global framework agreement with the British MNE Vodafone [11]. For the first time the company received the status of approved supplier of telecommunications equipment to a global network of Vodafone [12], which allowed the company to provide its services to branch offices around the world. Huawei gradually penetrated the markets of Europe, in such countries, as Germany [13], France, Spain, the UK, and Sweden [14] through the creation of joint ventures, opening subsidiaries, cooperation and resale of goods.

4.2 Market competition in Latin America

Huawei is trying to invade both developed and developing countries simultaneously. There are a number of reasons why Huawei can reach the same success in this part of the world. As one of the world leaders in telecommunication, Huawei is evidently the prime choice for some of the countries in Latin America. The USA is the dominant economic entity in Latin America. The geographical closeness of the USA and Latin American countries, tight cultural contacts and established trade contacts demonstrate that Latin America is much more than a trading platform for the USA. Therefore, any security threat to Latin America potentially involves the USA on the territorial basis. "We share historic, cultural, economic, and even family contacts"[15, p.5]. The USA preserves their close relations in Latin America. A case in point is Chile. "The main problem and the objective of Chile's foreign policy was the way to establishing and maintaining contacts with the US superpower"[16, p.246]. Moreover, the USA is in close economic partnership with many countries in Latin America. In this case, any relations, which have great influence on their economy, will be noticeable in the USA. As a result, these relations are monitored and analyzed.

There are common interests of the USA and China in Latin America. It is notable that not only China is involved in Latin America but that the USA is concerned with this expansion. American companies are simply unable to keep up with the prices offered by Huawei on the market. Any company from the USA will have difficulties in persuading any country in Latin America that it is capable of providing cheaper equipment and lower prices than Huawei [17]. If American companies wish to compete in the region, they will be forced to enhance their technologies with research and development first. Besides, American companies will always fall back when competing against governmentally funded Chinese companies. Thus, Huawei will be able to infiltrate the Latin American market unimpeded due to the unwillingness of the American companies to invest. As the result, Huawei will get sufficient financial profits in the Latin American market. On the other hand, Huawei can obtain strategic consequences of its rapid expansion to Latin America, which will lead to huge 'political losses', as U.S. companies will lose a significant telecommunication market share. The U.S. government may wish to prevent Huawei from doing it and Huawei's established position in North America may suffer.

As the Latin American countries can form bilateral relations with China not only in telecommunication, the examples of Chinese MNEs efficiently working on the Latin American market and Huawei's potential success might spur other branches and companies to trade with Latin

America. This might impede the trade balance growth of the USA in Latin America and endanger the associate partnership. While the economic stability of the nation is the prerequisite of security, such relations will have negative consequences for the USA.

4.3 Cultural differences

Nevertheless, there are risks of such Huawei's expansion to Latin America. The most relevant problems, which Huawei might face in Latin America, are cultural and political.

For instance, India is adverse to China due to unsettled border disputes in the north and the armed conflict in 1970. Hence, the Indian companies are often distrusting towards the Chinese partners [18]. Moreover, the Chinese companies are often rumoured and not always rightly for low-quality goods. Additionally, Huawei is famous for low-priced goods which may cause the products to be considered low-quality. The fact that the company expends 10% of the income which is \$3 billion roughly on the research and development is not widely known.

There are huge cultural obstacles for the Chinese enterprises in Latin America [19]. The Chinese are prone to think of themselves as of the newly emerging power which has an opportunity to expand its influence onto other continents [20]. For most of the Latin American inhabitants, however, their colonial history determines their key values.

Leaders in Latin America still wish to support traditional fellow relationship with China but are not eager to accept and fully concede to the strict political and social systems as well as the subjugative influence of the Chinese [21].

In the last 200 years China was a closed country which dealt with self-protection against Western invasion and put in a lot of effort to outrace the most developed countries in the world. Most part of the Chinese lack the deep understanding of Latin America and its people.

Latin America is a harsh environment for the Chinese but they can be very diligent if they think that the work will pay off. The Chinese enterprises often enforce their own corporate culture and life rhythm, disregarding the cultural dissimilarities. This leads to dissatisfaction among the international employees, but due to their disregard towards the complaints the Chinese are more likely to ignore them. In addition, the general lack of communication causes lots of problems. The Chinese business people often consider it unnecessary to talk to the local workers. Therefore, language and communicational problems are left unresolved; thus, they only grow with time.

The relations are also festered by the cultural detachment of China and the Latin American communities they work in as well as by the limited notions of the Latin American social, political and economic dynamics among the Chinese mid-level managers who are responsible for the mundane operations. Such problems include the stability of the Chinese projects and the operational fallbacks caused by the work and social relations, opposition of the ecologists and other representatives, physical security and actions from the governmental officials in Latin America. As to the imperative issues, the discrepancies between the Chinese management model and the Latin American one have continuously caused discord between the local labour and subcontractors, especially in extractive industries. Added to the current blows to the Chinese management of the Shougang Hierro mine in Peru [22], violent disturbances among the workers have occurred at the oil fields Petrooriental in Orellana [23], Cerro-Dragon mine in Argentina, in which the Chinese company Bridas possesses a large stock of shares [24], protests in Ecuador [25] and others.

The Chinese companies have also discovered that the regions of Latin America with new Chinese concentrated physical presence may be dangerous for work. Chinese workers have been abducted in Tarapoa, Ecuador in November 2006, in Caquetá, Columbia in 2011 and quite regularly in Venezuela. Chinese-owned bauxite mines in Linden, Guyana were blocked in September 2012 and the Colquiri mine in Potosi, Bolivia was seized in June 2012. 30 people died in June 2007 during the oil field Petrooriental blockade in Orellana [26].

4.4 Huawei in Latin America

Huawei's investment into Latin America has a number of positive aspects. China portrays its growing relationship with the Latin America region as "mutually beneficial," "win-win," and "South-South"[27].

Additional investments into Latin American countries both implicate a range of strategic perspectives and incur threats. A couple of reasons should be mentioned concerning Huawei's successful expansion to Latin America. Firstly, Huawei relies on the governmental support in China which provides the company with the possibility to invest greater funds in their worldwide expansion. Thus, Huawei gains competitive advantages over other telecommunication companies including those in America which do not receive such an impressive governmental financial support.

The second prerequisite of Huawei's success in Latin America is the usage of the cheap labour force. The world-wide spread of such Chinese companies as Huawei is advantageous which is further enhanced in Latin America where most of the population is reaching the poverty line. It is beneficial not to have rival companies which can compete with Huawei's prices. This is common for most products, not only telecommunications.

The most powerful Huawei's success, however, is technologies. The company dominates the mobile communication technology market not only in China but in the world arena as well. Rural telephony is gainful in such regions as Latin America where most of the area is non-urban. Huawei obviously keeps looking ahead while developing such technology [28]. While the other companies are mostly involved in satiating the urban need for communication, Huawei deviates towards a less apparent path which gives Huawei competitive advantage and shows the validity of their stake on the developing countries' markets. The company should keep to this vector in the future while the other countries will try to catch up.

5. Conclusions and recommendations

To sum up, having considered the prospects and potential difficulties, we can conclude that Latin America - a perspective direction for Huawei. Huawei should go global in Latin America. A major strength of Huawei - competitive advantages described above - will enable the company to conquer successfully this market, and the possible cultural and political problems can be settled by analyzing information about cultural differences and legal rules and regulations of the countries.

It is essential for Huawei to develop the recruitment of local workers, training and promoting them to senior management positions. This will strengthen the company's image among local staff and government officials, which, in its turn, will prove the idea that Huawei is looking for a long-term cooperation in Latin America, and not just financial exploitation of resources in developing countries.

The company needs to create a strong and distinguishing brand reputation in the non-Chinese markets. This approach will help Huawei be known as a reliable and distinctive partner.

Having analyzed the existing experience of other countries it can be concluded that the advantages of internationalization outweigh the aforementioned drawbacks and the latter can be neutralized. For example, taking into consideration the situation in India, Huawei created R&D and service centres in India and 90% of the jobs was given to the local workforce [29]. This position served to persuade skeptics that Huawei is interested in forming long-term trade relations with India, not only in using its resources. Currently, India is Huawei's second largest research base outside China [30].

In other plants in Chennai, Huawei's workers cooperate with local companies in order to support them and provide them with technological knowledge [31]. This stimulates rising quality of the local goods in accordance with the international standards. Long-term plans should be made on two-way cooperating with the developing countries based on providing strong work ethic and high value placed on education and training [32]. It will not only provide cheap components, materials and labour but will serve to achieve a higher level of quality under less control which will benefit the competitive capacity while sharing knowledge and raising the economy of the developing countries as well as expanding their own sales market. In addition, it will strengthen the corporate image and enable the company to acquire new markets without damaging its reputation.

References:

1. Fitchard, K. (2012). Huawei knocks off Ericsson as world's biggest telecom vendor. [online] Gigaom.com. Available at: <https://gigaom.com/2012/07/24/huawei-knocks-off-ericsson-as-worlds-biggest-telecom-vendor/> [Accessed 24 Apr. 2015].
2. Williams, C. (2014). Huawei is first Chinese brand to break into global top 100. [online] Telegraph.co.uk. Available at: <http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/mediatechnologyandtelecoms/telecoms/11151842/Huawei-is-first-Chinese-brand-to-break-into-global-top-100.html> [Accessed 27 Apr. 2015].
3. Johanson, J. and Vahlne, J. (1977). The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *J Int Bus Stud*, 8(1), pp.23-32.
4. Eisenhardt, K. and Graebner, M. (2007). Theory Building from Cases: Opportunities and Challenges. *Academy of Management Journal*, 50(1), pp.25-32.
5. Ahrens, N. (2013). China's Competitiveness Myth, Reality, and Lessons for the United States and Japan. 1st ed. [ebook] Washington: Center for Strategic and International Studies. Available at: http://cis.org/files/publication/130215_competitiveness_Huawei_casestudy_Web.pdf [Accessed 19 Apr. 2015].
6. Duffy, J. (2003). Cisco sues Huawei over intellectual property. [online] Network World. Available at: <http://www.networkworld.com/article/2339527/lan-wan/cisco-sues-huawei-over-intellectual-property.html> [Accessed 18 Apr. 2015].
7. Higginbotham, S. (2011). Huawei eyes cloud buys, but politics keep it away from U.S. startups. [online] Gigaom.com. Available at: <https://gigaom.com/2011/11/01/huawei-eyes-cloud-buys-but-politics-keep-it-away-from-u-s-startups/> [Accessed 27 Apr. 2015].
8. Gorman, S. (2012). China Tech Giant Under Fire. [online] The Wall Street Journal. Available at: <http://www.wsj.com/news/articles/SB10000872396390443615804578041931689859530> [Accessed 27 Apr. 2015].
9. Greenberg, A. (2012). A Better Approach To Huawei, ZTE And Chinese Cyberspying? Distrust And Verify. [online] Forbes. Available at: <http://www.forbes.com/sites/andygreenberg/2012/10/09/a-better-approach-to-huawei-zte-and-china-distrust-and-verify/> [Accessed 27 Apr. 2015].
10. Pr.huawei.com, (2004). Huawei Technologies has been selected by Dutch operator Telfort B.V for its UMTS roll-out - Huawei Press Center. [online] Available at: http://pr.huawei.com/en/news/hw-088437-news.htm#.VT5coZPK_2U [Accessed 27 Apr. 2015].
11. Einhorn, B. (2006). China's Huawei Gives it Up for Vodafone. [online] Businessweek.com. Available at: <http://www.bloomberg.com/bw/stories/2006-09-28/chinas-huawei-gives-it-up-for-vodafone> [Accessed 9 Apr. 2015].
12. Pr.huawei.com, (2005). Huawei Becomes an Approved Supplier for Vodafone's Global Supply Chain - Huawei Press Center. [online] Available at: http://pr.huawei.com/en/news/hw-088626-news.htm#.VT5fSZPK_2U [Accessed 20 Apr. 2015].
13. Gabriel, C. (2011). Huawei wins third German LTE contract - Rethink Wireless. [online] Rethink-wireless.com. Available at: <http://www.rethink-wireless.com/2011/04/08/huawei-wins-third-german-lte-contract.htm> [Accessed 14 Apr. 2015].
14. Ward, A. (2009). Huawei contract win is blow to Ericsson - FT.com. [online] Financial Times. Available at: <http://www.ft.com/cms/s/0/8946acb4-ec3e-11de-8070-00144feab49a.html#axzz3YWjXpm3N> [Accessed 12 Apr. 2015].
15. Reich, O. (2002). U.S. Interests in Latin America. [online] The Heritage Foundation. Available at: <http://www.heritage.org/research/reports/2002/10/us-interests-in-latin-america> [Accessed 16 Apr. 2015].
16. Mora, F. and Hey, J. (2003). Latin American and Caribbean foreign policy. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield Publishers.
17. Hagen, C. (2010). Beating low-cost rivals. 1st ed. [ebook] Emerald Group. Available at: http://www.emeraldgrouppublishing.com/products/first/pdf/hagen_lowcost.pdf [Accessed 27 Apr. 2015].
18. Witzel and Goswan (2012) A History of Management Thought. London: Routledge.
19. Devlin, R., Estevadeordal, A. and Rodríguez-Clare, A. (2006). The emergence of China. Washington D.C.: Inter-American Development Bank.
20. Chen, M. (2001). Inside Chinese business. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
21. Ferchen, M. (2012). China's Latin American Interests. [online] Carnegie Endowment for International Peace. Available at: <http://carnegietsinghua.org/publications/?fa=47759> [Accessed 10 Apr. 2015].
22. Emery, A. (2014). Shougang Hierro Perú workers to strike August 18 - BNamericas. [online] BNamericas. Available at: <http://www.bnamericas.com/news/mining/shougang-hierro-peru-workers-to-strike-august-18> [Accessed 11 Apr. 2015].
23. Eluniverso.com, (2007). Heridos 24 militares en incidentes en protestas en Orellana - JUL. 05, 2007 - El País - Historicos - EL UNIVERSO. [online] Available at: <http://www.eluniverso.com/2007/07/05/0001/12/A97CCA96EE414C7EAB96E4835A1C62D3.html> [Accessed 17 Apr. 2015].

24. Wilkinson, A. (2012). President Cristina Fernández hits out at Cerro Dragón dispute, Moyano strike - BNAmericas. [online] BNAmericas. Available at: <http://www.bnamericas.com/news/oilandgas/president-cristina-fernandez-hits-out-at-cerro-dragon-dispute-moyano-strike> [Accessed 27 Apr. 2015].
25. Hongxiang, H. (2012). In Ecuador, home truths for China. [online] Chinadialogue.net. Available at: <https://www.chinadialogue.net/article/show/single/en/4966-In-Ecuador-home-truths-for-China> [Accessed 9 Apr. 2015].
26. Ellis, E. (2014). Latinvex - Latin America Business News & Analysis. [online] Latinvex.com. Available at: <http://latinvex.com/app/article.aspx?id=1473> [Accessed 27 Apr. 2015].
27. Ferchen, M. (2012). China's Latin American Interests. [online] Carnegie Endowment for International Peace. Available at: <http://carnegietsinghua.org/publications/?fa=47759> [Accessed 10 Apr. 2015].
28. Hulse, J. (2007). China's expansion into and U.S. withdrawal from Argentina's telecommunications and space industries and the implications for U.S. national security. [Carlisle Barracks, PA: Strategic Studies Institute, U.S. Army War College.
29. Witzel and Goswan (2012) A History of Management Thought. London: Routledge.
30. Witzel and Goswan (2012) A History of Management Thought. London: Routledge.
31. Witzel and Goswan (2012) A History of Management Thought. London: Routledge.
32. Hofstede, G. (1991). Cultures and organizations. London: McGraw-Hill.

Glebova A.O.

candidate of economic sciences, Associate Professor

Korsunskaya M.Y.

master

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

MANAGE DASHES ENTERPRISE IN TERMS OF BUSINESS ENVIRONMENT

Глебова А.О.

кандидат економічних наук, доцент

Корсунська М.Ю.

магістрант

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОЗАХИЩЕНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

In the article the theoretical aspects of management are investigated risk of enterprise in the conditions of dynamic business-environment. Paid attention authors to the management process risk. The essence of the method of brainstorming, that is used for the estimation of risks and acceptance of administrative decisions.

Key words: risk, risks matrix, manage dashes, brainstorming

У статті досліджуються теоретичні аспекти управління ризикозахищеністю підприємства в умовах динамічного бізнес-середовища. Авторами приділяється увага процесу управління ризиками. Досліджується сутність методу брейнішторм, який використовується для оцінювання ризиків та прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: ризик, матриця ризику, управління ризиками, брейнішторм

Вступ. В час глобалізації та в сфері динамічного бізнес-середовища управління ризикозахищеністю підприємств відіграє значну роль в збереженні конкурентоспроможності підприємства та його функціонуванні. Дослідження та аналіз ризиків відіграє вирішальне значення. Для досягнення позитивного ефекту від градації ризиків та розподіленню ризиків по категорія підприємство повинне звертати увагу на досить значне коло загроз та варіантів їх попередження та вирішення. Адже неправильна оцінка загрози або невчасне прийняття рішення щодо усунення загроз підприємству може мати руйнівні наслідки, а згодом призвести до банкрутства підприємства. Разом з тим, економіка України характеризується високим рівнем динамічності факторів зовнішнього середовища та складністю прогнозування ризиків, які супроводжують процес функціонування і розвитку сучасних підприємств. Тому актуальним є дослідження не тільки загроз і небезпек сучасного підприємства, але і створення передумов для стійкого розвитку шляхом управління ризиками.

Як показує аналіз наукових праць питанням управління ризикозахищеністю підприємств приділено увагу у працях іноземних фахівців: І. Ансоффа, Ф. Берталанфі, Дж. Гіга, Д. Канемана, Г. Марковіца, Р. Уінтера, Дж. Форестера, С. Хьюса, В. Шарпа, Й. Шумпетера та вітчизняних: А. Амоші, В. Андрійчука, В. Апопія, Г. Башнянина, І. Брижань, В. Вітлінського, П. Грабового, В. Гранатурова, Ю. Дайновського, А. Мазаракі, В. Мартиненка, А. Матвійчука, Б. Мізюка, О. Мних, М. Наконечного Т. Осташко, А. Старостіної, Н. Ушакової, Т. Футало, Ф. Хміля, О. Ястремського та ін. Проте питання управління ризикозахищеністю вітчизняних підприємств висвітлено не в новній мірі.

Мета роботи. Метою даної роботи є дослідження теоретико-методологічних аспектів процесу управління ризикозахищеністю підприємств України та визначення потенційних напрямів формування передумов для сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах динамічного зовнішнього середовища успішне управління ризикозахищеністю підприємства безпосередньо залежить від однозначності розуміння та трактування поняття «ризикозахищеність».

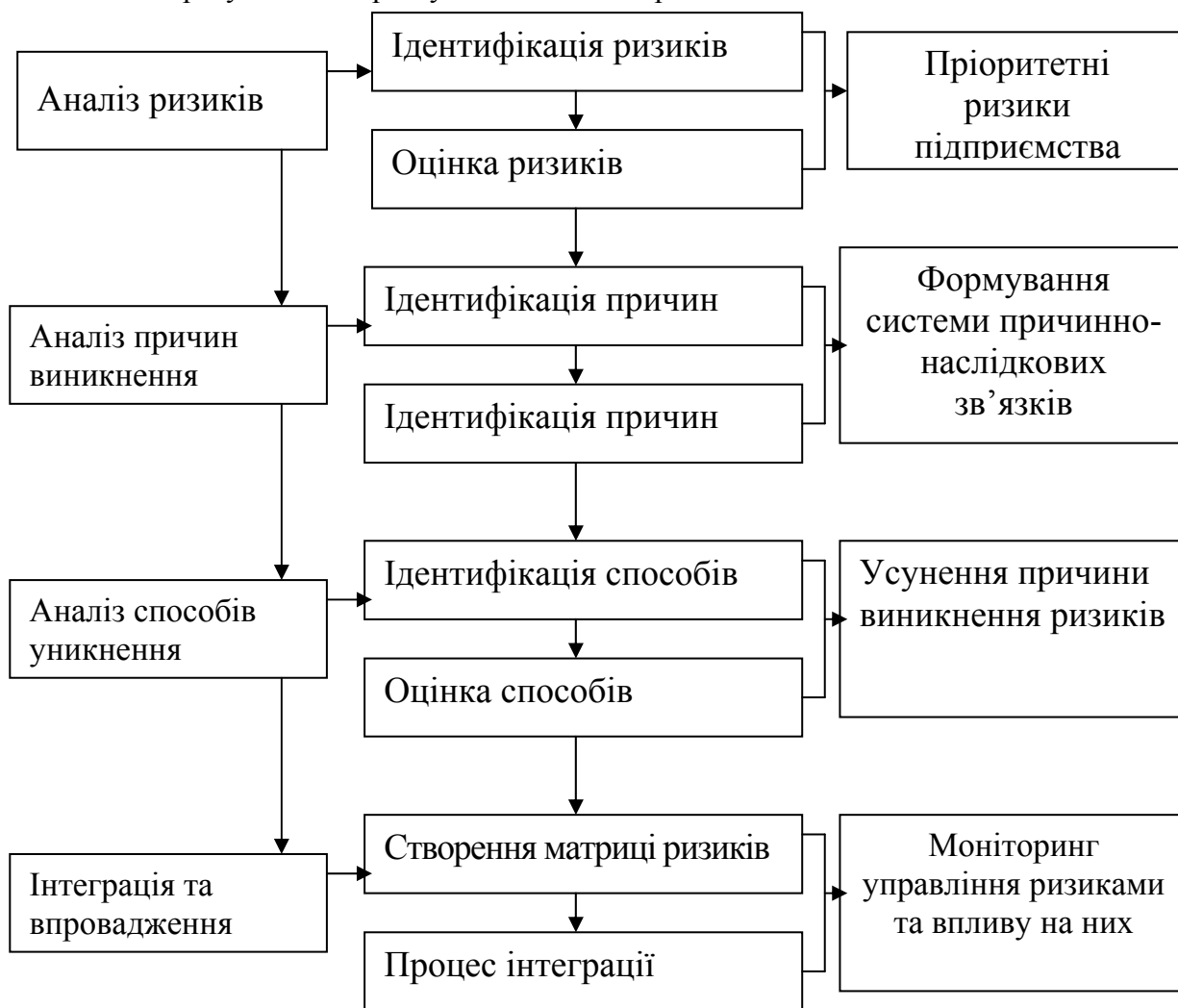


Рис. 1. Процес управління ризиками на підприємстві, що здійснює ЗЕД

Проведене дослідження свідчить, що на даний час не сформовано узагальнюючого поняття “ризикозахищеність підприємства”, що дало підстави запропонувати власне його трактування. Ризикозахищеність – це така властивість системи управління підприємств, яка дозволяє звести до мінімуму негативні впливи різноманітних ризиків та характеризується стійкістю до проявів ситуацій ризику. Завдяки стійкості система управління підприємством перебуває у збалансованому стані та здатна вести конкурентну боротьбу, що забезпечується набором відповідних заходів та інструментів. Зокрема, нині управління ризиками є

самостійним видом професійної діяльності, який виконують спеціальні інститути, страхові компанії, фінансові менеджери, менеджери з ризику та ін.

Головними завданнями спеціаліста з ризик-менеджменту є : виявлення областей підвищеного ризику; оцінка міри ризику, аналіз прийнятності даного ризику для підприємства; розробка заходів щодо попередження або зниження рівня ризику; пропозиції вживання заходів щодо максимально можливого відшкодування заподіяного збитку у випадку настання ризикової ситуації. Таким чином, управління ризиками сьогодні – один з видів професійної діяльності, що динамічно розвивається. У штаті багатьох західних фірм є особлива посада – менеджер з ризику (ризик-менеджер), у чії обов'язки входить забезпечення зниження всіх видів ризику. Ризик-менеджер, поряд з відповідними фахівцями, бере участь у прийнятті ризикованих рішень (наприклад, видача кредиту чи вибір об'єкта інвестування) і здійснює пошук способів того, як уникнути небажаних ризиків. Ці дії й є системою управління ризиками. Важливу роль при цьому відіграє процес управління ризиками, оскільки рівень ризикозахищеності підприємства залежить від своєчасності виявлення ризиків і визначення заходів для мінімізації їх наслідків. Тому пропонує дослідити цей процес на основі практики управління на підприємствах, які займаються ЗЕД.

Процес управління ризиками складається з чотирьох етапів, в яких беруть участь різні відділи підприємства. Схематичне зображення даного процесу відображене на рис 1. та має напрям «знизу вгору».

На першому етапі аналізуються ризики підприємства. Тут важливо проранжувати ризики. По-перше, на внутрішні, тобто на які безпосередньо можливо вплинути, і зовнішні, де можливий лише обмежений вплив. По-друге, виділити пріоритетність їх усунення з метою розробки заходів для усунення.

На другому етапі проводиться аналіз причин виникнення ризиків і вірогідності їх настання. Для цього відділи підприємства надають інформацію, щодо ризиків, які контролюються підприємством на регулярній основі, щоб визначити зміни на ранній стадії зародження нової загрози , задля попереднього усунення збитків. Збір і обробка даних по аспектах ризику полягає у підборі достовірної, якісної, повноцінної і своєчасної інформації. При чому, в процесі роботи з інформацією по аспектах ризику потрібно прагнути до досягнення оптимального співвідношення між її повнотою та якістю, з одного боку, і вартістю отримання цієї інформації, з іншого. На третьому етапі аналізуються способи усунення ризиків. По-перше способи ідентифікуються, далі оцінюються та на прикінцевому етапі причини виникнення ризиків усувають.

Четвертий і останній етап пов'язаний з інтеграцією системи в процеси управління ризикозахищеністю підприємства і реалізації розроблених планів дій. Зібрані результати інтегруються в управлінські рішення персоналу. Після отриманого результату проводить моніторинг, задля попередження настання подальших загроз.

Під час всього процесу управління ризиками на кожному етапі ми використовуємо одні й ті ж самі теорії та методи аналізу. Такий метод, як «brainstorming» (брейншторм) використовується найчастіше. Цей метод дає змогу виокремити інформацію на першому етапі в ідентифікації та аналізі ризиків, в рамках другого етапу застосовується ідентифікації та оцінці причин, а на третьому етапі – ідентифікації та оцінці способів уникнення загроз та небезпек на підприємстві. Спільним для всіх трьох етапів, що стосуються визначення пріоритетних ризиків є формування системи причинно-наслідкових зв'язків та усунення причин виникнення ризиків, якими займається одна група людей.

Аналіз сучасних наукових праць засвідчує, що група фахівців частіше приймає кращі та ефективніші рішення, ніж індивідум. Ця тема є досить частою в дослідження процесу оцінки ризиків та є досить суперечною. Так з'явилися прихильники теорії «Gruppenintelligenz», а також і її противники [1]. Незважаючи на всі переконання та дослідження противників теорії «Gruppenintelligenz» її прихильників є більшість [2]. Це досягається за рахунок дотримання певних умов у процесі оцінки ризиків та відсутності когнітивних . Умовами для групи, що проводить оцінку ризиків на підприємстві є:

1. Група повинна складатися з людей наділеними різним практичним досвідом та світосприйняттям. Це дозволяє попереджувати систематичний вплив на аналіз проблеми в одному напрямку [3].

2. Група повинна складатися як експертів, так співробітників [4]. Ступінь і вид їхнього досвіду досить часто впливає на оцінку ризику, оскільки як правило співробітники переоцінюють ризики, а експерти навпаки – недооцінюють [5]. Якщо оцінювання проведено в змішаній групі, то ефект прийняття рішення в залежності від досвіду експертів та співробітників врівноважується, а результат стає ефективнішим.

3. Учасники групи повинні бути незалежні один від одного. Тільки таким чином, можливе вільне висловлювання думок, що гарантовано не буде впливати на інших та створювати перепони у визначенні напрямів дій, спотворюючи процес оцінки ризиків [6]. Таким чином, у проведенні брейншторму, щодо оцінювання ризиків на підприємстві залучаються співробітники одного ієрархічного рівня, які взаємодіють між собою, а керівництво навпаки не запрошується, щоб попередити можливий вплив на учасників з самого початку.

4. Об'єднання думок в групі повинно відбуватися без зважувань. Зокрема, середнє арифметичне є відмінним способом, що агрегувати групові думки [7]. При проведенні брейншторму це може бути використано на прикладі надання дозволу 5-10 учасникам групи дати висновки щодо оцінювання ризику та обрахувати середнє арифметичне. Точний опис ризику повинен бути оцінений критично, тільки тоді висловлювання щодо оцінки ризиків дуже сильно буде відрізнятися один від одного. При аналізі та оцінюванні ризиків така умова сприяє визначенню переліку пріоритетних загроз, причин і способів усунення ризиків на підприємстві.

При дотриманні всіх цих умов учасник групи має можливість розмежовувати і ранжувати ризики по шкалі від 1 (наймена загроза підприємству від ризику) до 6 (найнебезпечніші ризики), адже інтуїтивно людина сприймає градацію тільки з 6 рівнями [8]. Варто звернути увагу на таку особливість – людське сприйняття є логарифмічним, а не лінійним [9], що відіграє важливу роль у процесі формування матриці ризиків. Практикуючі експерти в галузі вивчення та мінімізації ризиків називають одним з таких, що використовуються найчастіше. Такого висновку перед написанням посібника „Методи аналізу політичного ризику” дійшли дослідники Цюріхського федерального інституту технологій, які у березні травні 2006 року здійснили експертне опитування (понад 60 респондентів відповідали на 3 запитання: якими методами оцінювання ризику вони володіють, які методи використовують або використовували у минулому та які з них вважають найбільш прийнятними для своєї сфери діяльності).

Аналіз досвіду процесу управління ризиками засвідчує, що градація ризиків та їх розташування у матриці ризиків в лінійному порядку не приносить успіхів. Тому згодом було обрано матрицю з 6 градаціями з логарифмічним поділом, де учасники групи оцінки ризиків можуть оптимально розташувати ризики на матриці. На підставці цього факту, декількома вченими було запропоновано логарифмічну шкалу градації та оцінки ризиків [10]. Цей підхід базується на тому, що ризики та загрози створені людьми також суб'єктивно оцінюються за логарифмічною шкалою.

Цю матрицю рекомендується використовувати для загальнотеоретичного сприйняття ризиків та їх теоретичних наслідків, для формування об'єктивного аналізу та оцінки ризиків на підприємстві методом брейншторму, що є суттєвою допомогою у процесі прийняття управлінських рішень та формування ризикозахищеності підприємства. Як правило, приймаючи рішення, що до оцінки ризиків, аналізу причин їх виникнення, способу уникнення, використовуючи логарифмічну матрицю, наступні дії будуть ефективними та матимуть значний успіх.

Зупинимося детальніше на матриці ризику. Розробник програмного забезпечення RiskMatrix version 2.2 та довідника користувача американська компанія Mitre Corporation запропонувала два типи матриць ризику – базову (base mode) та розширену (advanced mode)

для визначення ризиків під час реалізації певної програми. При цьому ризики (які визначаються колективом програми методом мозкової атаки) формулюються стосовно завдання або цілей програми. У такому випадку ризиком розробники назвали події або обставини, які запобігають програмі у досягненні вартості, графіка або реалізації завдань. Розглянемо базову матрицю ризику. Назви колонок у ній такі: номер ризику (Risk No.); номери інших ризиків, пов'язані з ризиком з першої колонки (Related Risk No.); формулювання ризику (Risk); часові межі початку (Timeframe Start); часові межі завершення (Timeframe End); вплив ризику (Impact); вірогідність настання (Po); ранжування ризику методом Бодна (Bodna ranking method); ступінь ризику; шляхи запобігання або усунення (Manage/Mitigate).

Формулювання ризику здійснюється за формулою „якщо.., то...” (тобто, за умов настання ризику можуть бути певні наслідки). Вплив ризику на програму оцінюють у наступному діапазоні: критичний (critical), серйозний (serious), середній (moderate), незначний (minor), відсутній (negligible). Вірогідність настання ризику виражають у відсотках: 0 – 10 %, 11 – 40 %, 41 – 60 %, 61 – 90 %, 91 – 100 %. Ризики можна також проранжувати, посилаючись на експертну оцінку команди або на метод Бодна (Bodna ranking method). В останній колонці коротко формулюються шляхи усунення ризику, починаючи від найскладнішого. Відтак на осях матриці ризику відтворюють діапазон можливих наслідків та вірогідність їх реалізації, комбінація яких (на перетині) дозволяє оцінити ризик. Отже, процес управління ризиками на підприємстві сприяє не тільки мінімізації небезпек та загроз, але і дозволяє визначати і прогнозувати результати управлінських рішень для фінансово-господарської діяльності.

Висновки. Під час проведеного дослідження авторами:

1) Визначено основні етапи процесу управління ризиками на підприємстві в умовах динамічного зовнішнього середовища.

2) Охарактеризовано основний метод оцінки ризиків – брейншторм, зокрема умови, які повинні бути збережені при формуванні групи аналітиків та послідовності їх дій, що в подальшому допоможе найефективніше оцінити ризики та загрози на підприємстві, знайти найоптимальніший спосіб усунення причин виникнення ризиків та дасть змогу інтегрувати все це в систему управління на підприємстві.

3) Акцентовано увагу на використанні матричного методу у процесі управління ризиками, що дає змогу групі аналітиків приймати більш ефективні управлінські рішення щодо ризиків в динамічному бізнес-середовищі.

Література:

1. Kahneman D. / Tversky A. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 263-291.
2. Gordon, K. (1924): Group Judgment in the field of Lift ed Weights. *Journal of Experimental Psychology*, 7,398–400.
3. T Hart, P./Stern, E./Sundelius, B. (1997): *Beyond Groupthink: Political Group Dynamics and ForeignPolicy Making*. Michigan University Press, Ann Arbor
4. Page, S./Hong, L. (2001): Problem Solving by Heterogeneous Agents, *Journal of Economic Theory* 97, 123–163.
5. Christensen-Szalanski, J./Bushyhead J. (1981): Physician’s use of probabilistic information in areal clinic setting. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 7,928-935.
6. Asch, S. (1952): Effects of Group Pressure Upon the Modification and Distortion of Judgments. In *Readings in Social Psychology*, Guy Swanson, Theodore M. Newcomb, and Eugene L.Hartley, eds. New York: Holt, Rinehart and Winston.
7. Larrick, R./Soll, J. (2003): Intuitions about Combining Opinions – Missappreciation of the Averaging Principle, INSEAD working paper 2003/09/TM [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://ged.insead.edu/fichiersti/inseadwp2003/2003-09>.
8. Klimmek, K./Koch, T.(2007): [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://www.rz.rwthachen.de/mata/dienste/ seminar_dv/upload/Klimmek_7000_folie.pdf
9. Frederick, S./Loewenstein, G./O’Donoghue, T. (2002): Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No. 2, 351–401.
10. Paling, J. (1993): *Up to your armpits in alligators: how to sort out what risks are worth worrying about!* Florida: Risk Communication & Environmental Institute.

Mazorenko O.V.

PhD in Economics, Associate Professor of Management and Business Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

LOGISTICS CUSTOMER SERVICE AS A SOURCE OF COMPETITIVE ADVANTAGE

The article is devoted to the aspects of competitive advantages creation and development through supporting a high level of logistics customer service. The definition of logistics customer service is given; its role in customer satisfaction is identified. Key elements of customer service are distinguished. As a result of theoretical analysis the relationship between logistics customer service, customer satisfaction and competitive advantages of a company is determined.

Keywords: *logistics, customer service, competitive advantage, customer satisfaction*

In modern business environment customer service level is become more effective tool of increasing output and profit of a company rather than marketing and advertising. Keeping customers satisfied is essential to building a successful, growing business. While many companies work hard to increase sales, they may overlook the little things that keep customers happy and buying more. It is easier to accelerate business by cultivating the existing customers rather than constantly working to attract new one.

In a competitive environment, customer service is an important means of differentiation from competitors and of customer loyalty. Setting the components of customer service and quantifying the level of service are means of keeping the company's competitive advantage [1].

The problems of customer service in logistics are considered by Scioșteanu A., Grigorak M., Wouters J., Kong B., Choe M.F., Shoul J., Kavaliauskienė I., Aranskis A., Litvinenko M. and others. But the impact of logistics customer service to level of competitiveness of the company requires more detailed study.

The purpose of the article is to identify essence and role of logistics customer service in customer satisfaction process to gain competitive advantages of a company.

As Wouters J. considers customer service is those activities that occur at the interface between the customer and the corporation which enhance or facilitate the sale and use of the corporation's products and services. It includes all of the things that a manufacturer does for a customer in moving a product from the end of production to the customer [2]. And Scioșteanu A. in [1] defines customer service as the chain of sales activities and meeting customer requirements, which begins with receiving the orders and ends with the delivery of the products to customers, in some cases continuing with equipment maintenance services.

Logistics service value focuses on the relationship of logistics service to customer service, capabilities and competitive advantage of a company. Logistics service is an important element of customer service and helps an organization maintain its current competitive position in the marketplace [3, p. 41]. Logistics service aims to fulfill key logistics rule of "7R": right product, right quantity, right quality, right time, right place, right customer and right cost.

In this case we need to define logistics customer service as a generalized concept. According Grigorak M. logistics customer service is an important component of the service process, which makes it possible to ensure the necessary level of customer satisfaction provided support efficient level of costs in supply chain [4, p. 21].

Logistics customer service creates added value for all participants of the supply chain. Logistics customer value is created through efficiency, effectiveness, and differentiation [3].

Today the importance of consumer services, which become a competitive weapon of the company, is increased. The factors behind this growth are [1]:

the continuous changes in the customer expectations, the consumer demands more, he is more sophisticated than he was 30 years ago.

the reduction in the power of the brand growth by the technologies of the competitive products, thus making difficult to perceive the differences between products.

Wouters J. [2] distinguishes two customer service elements: reliability service and responsiveness. The first element concerns the basic logistic performance regarding "availability",

“delivery reliability”, “quality of deliveries”, etc. The second component concerns a company’s communicative skills and commercial flexibility.

According to study of Kong B. and Choe M.F. [3] value can be created through customer service elements such as product availability, timeliness and consistency of delivery and ease of placing orders. If logistics can create value through the inimitability of its logistics activities, an organization may be able to differentiate itself from its competitors.

As Shoul J. mentioned, functions of logistics customer service is to maintain existing customers, attract new ones and create for all the customers desire and need to continue cooperation with your company [5]. In other words, the main tasks of logistics customer service are:

- to save customers;
- to increase numbers of customers.

Thus to provide an effective logistics customer service company has to satisfy customers needs not only in type, quality and price of products, but in available, reliable, flexible and fast accompanying service. In this case to be competitive in modern business environment companies have to follow customer-oriented approach.

A customer-focused strategy meets better the needs of the customer. According Kavaliauskienė I., Aranskis A., Litvinenko M. [6] customer-oriented companies use market data and logistics information to develop new services and to understand how the customers assess the services; they are more focused on their customers than their competitors and believe that their businesses exist primarily to serve their customers and customers’ needs are always on the first place.

Thus, we can explain relationship between logistics customer service and competitive advantage due Fig. 1.

Logistics customer service at the basic level balances availability, operational performance and reliability for all customers. Customer service is internal oriented because of measuring selected areas against predetermined performance standard [3].

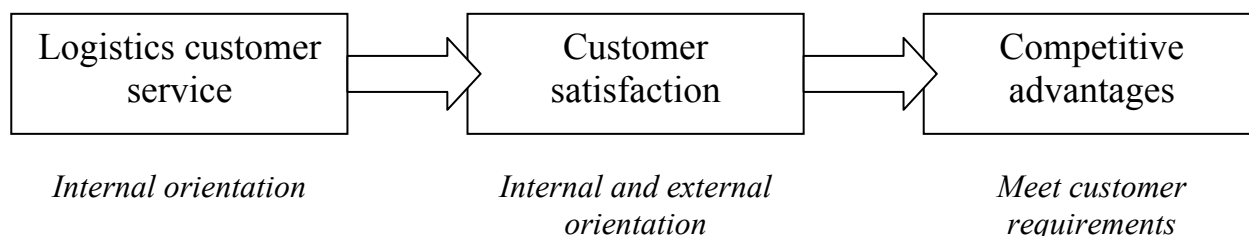


Fig. 1. Relationship of logistics customer service and competitive advantage

Kavaliauskienė I. generally defines customer satisfaction as a customer assessment in terms of whether the service meets the customer’s needs and expectations [7, p. 332]. It is important to note that each client’s expectations are different. This may depend not only on the personal interests, but also on the environment, area, the type of business in which those expectations are formed.

Kong B. and Choe M.F. [3, p. 166] have identified ten customer logistics-based expectations as follows: reliability, responsiveness, access, communication, credibility, security, courtesy, competency, tangibles and knowing the customer. Some of these elements may be more important than others and there may be factors other than those listed with significance to particular markets.

Customers are satisfied when their total expectations are met which is formed by many internal and external factors such as word of mouth recommendation of the person they are close to, personal needs, past experiences, external communication by the service providers. Therefore, customer satisfaction is internal and external oriented. Company has to measure fulfilling customer expectations (external) and service level according predetermined standards (internal).

Finally it could be concluded that, there is a significant positive relationship between the promotion, service quality, customer experiences and brand to customer satisfaction [7].

Loudon D. [8, p. 62] define competitive advantages are those factors in which a particular organization excels over competitors or has the potential to excel over them.

The advantage must be [8]:

- real. It must actually exist and not be just a wish.
- substantial. It must be great enough to make a difference in the market.
- important. It must translate into a benefit that the customer seeks and values.
- specific. It must explain “what” and “why” to avoid being perceived simply as puffery.
- promotable. It must be able to be communicated frequently enough in relevant language which is understandable and motivating to the customer.
- sustainable. It must be able to be maintained as changes occur in various facets of the environment.

Logistics is one of the appropriate areas where competitive advantages may be found and developed.

Forming competitive advantages involves a thorough understanding of individual customers’ requirements, internal processes, competitive environment and whatever else necessary to succeed in its own competitive arena.

Thus companies’ ability to be flexible and adapt may help to gain an advantage over other organizations.

As companies become more sophisticated and more adept at leveraging logistical abilities, they move along the continuum from initial efforts targeted to basic customer service and on to re-focused effort toward achieving customer satisfaction and eventually, may shift to emphasizing competitive advantages as the ultimate goal.

As a result of conducted research it can be concluded that a good logistics customer service can bring higher efficiencies and gain competitive advantages of a company. When a company focuses its efforts on the areas that directly affect customer satisfaction, it will than utilize its resources more efficiently. In result, an effective logistics customer service will provide a pathway for working on those areas that are most important to the customers and will reduces the deviation which distracts the company from focusing on these areas. A free good logistics customer service can also increase morale and satisfaction of the firm as most of the customers will be happy with the company that increase competitiveness of a company.

References:

1. Scrioșteanu A. Customer service – the important goal of logistics / A. Scrioșteanu – Access mode: http://feaa.ucv.ro/annals/v1_2012/EVMM-5.pdf.
2. Wouters J. Customer service as a competitive marketing instrument: an investigation into the construction and measurement equipment supply chains / J. Wouters // Paper for the 17th Annual IMP Conference, 9-11 September 2001 in Oslo, Norway. – Access mode: <http://www.impgroup.org/uploads/papers/280.pdf>.
3. Kong B. Logistics as a strategic role for the creation of Customer Value / Berky Kong, Mae Fong Choe. – Kalmar, Sweden: Linnaeus University, 2011. – 166 p.
4. Григорак М.Ю. Логістичне обслуговування: навч. посібник / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь. – К.: Видавництво Національного авіаційного університету «НАУ-друк», 2008. – 160 с.
5. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Дж. Шоул; Пер. с англ. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 338 с.
6. Kavaliauskienė I. Consumer satisfaction with the quality of logistics services / I. Kavaliauskienė, A. Aranskis, M. Litvinenko // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – # 110. – 2014. – pp. 330 – 340.
7. Kurniawan B. Factors affecting customer satisfaction in purchase. Decision on ticket online: A case study in air Asia / Budi Kurniawan. – Jakarta. – 2010. – 124 p.
8. Loudon D. Marketing management: text and cases / D. Loudon, R. Stevens, B. Wrenn. – NY: Best Business Books, – 2005. – 390 p.

Sahaidak-Nikitiuk R.V.
 Doctor in Pharmaceutical Science, Professor
National University of Pharmacy

SCIENTIFICALLY-PRACTICAL BASES OF LEVEL FLOW PROCESSES MANAGEMENT IN PHARMACY

The article examines the global experience in building tiered management. Tiered approach to the management of flow processes in the pharmacy is proposed.

Keywords: *рівне вий підхід, управління, логістика, фармація.*

Considering the social importance of a product, the pharmaceutical industry mission is timely provision of population with available and quality medicines. Today, the pharmaceutical industry is represented by a large number of subjects, among which are constantly going on the movement of tangible, information and financial flows.

Significant scope and diverse nature of streams, long logistics cycle of some of them, a significant level of risks inherent the movement of these flows, the need to ensure the requirements of quality management at all levels of the pharmaceutical logistics chain (PhLC) are force new approaches to the management of flow processes in pharmacy. This goal - is to reduce risks and losses, associated with the pharmaceutical products movement, and improve its affordability for consumers, regardless of regional location. World experience shows, that in market conditions, solving these problems is possible in conditions of construction the logistics system-level, and management of the flow processes on these principles in pharmaceutical industry, which will ensure transparency in relations between the subjects of pharmaceutical industry (PhIS), improve monitoring of the performance of duties of relationships, minimize entry into the pharmaceutical market poor quality, counterfeit and adulterated medicines, and ensure timely and adequate delivery of medicines to consumers.

The pharmacy has been neglected a layered approach to the flow processes management, both by scientists and by managers. Level approach in respect of pharmacy marketing [1, p. 33; 2, p. 12; 3, p. 106; 4, p. 39].

Level approach to managing the flow processes must be capable of control over the entire chain of added value, that allows to reduce the cost of interaction between links LPhC, achieve transparency among its members, increase the level of service, due to the conversion of contacts pharmaceutical manufacturers, suppliers of substances and consumer medicines in the interconnected a flexible circuit [6, p. 192; 7, p. 4]. On the basis of these studies, the conditions for the release of the pharmaceutical industry it is advisable to determine macro-, meso-, meta and micro-level in the flow processes management (Fig. 1) [5, p. 54].

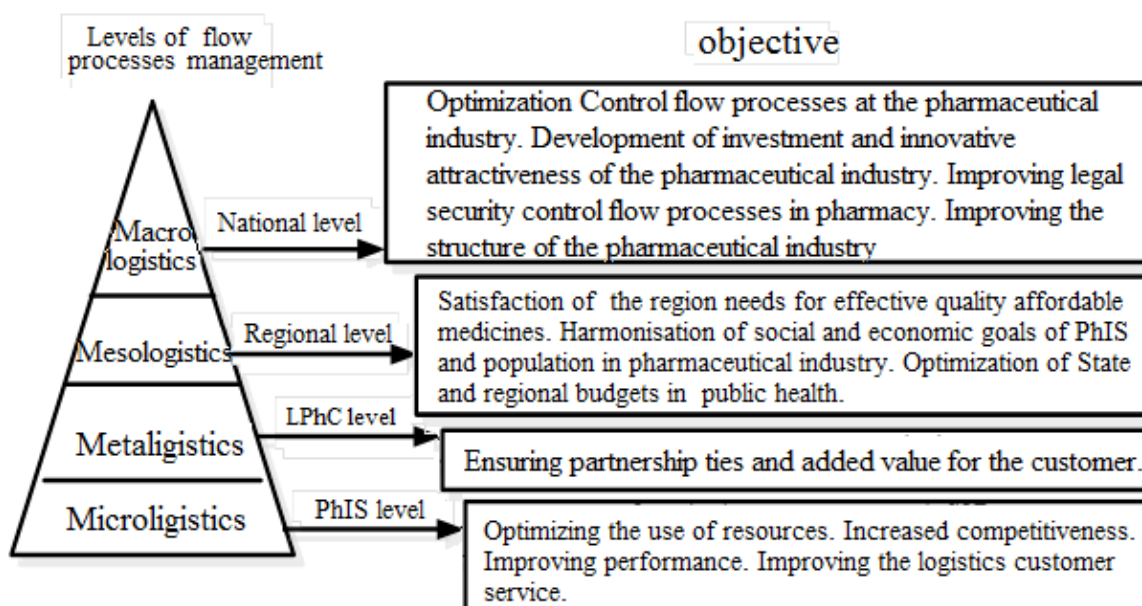


Fig. 1. Levels of flow processes management in pharmacy

Macro-logistical pharmaceutical system (makroLPhS) – is a control system of flow processes, covering individual farms, located in a particular country, and represents a certain economic infrastructure of the pharmaceutical industry in each country. The purpose is to optimize the interaction in makroLPhS and mesoLPhS for full satisfaction of end-users requirements, and to obtain profits in pharmaceutical industry. MakroLPhS main criteria is to maximize sales of domestic medicines, improve provision of population with medicines targeted to the social, environmental and budgetary objectives of the state. This requires monitoring of all parts of the system. World experience of developed countries has shown that the use of logistic management significantly affects the development of the region by improving its competitiveness, reduce the cost of product distribution, rational use of resources, effective loading infrastructure in the region, etc. But the trend of logistics activities depends on the state and nature of changes occurring in the economy – globalization, the growth of operations and safety requirements in the LPhS, increasing logistics costs and logistics risks. In these conditions need for governmental support, control and regulation of logistics activities becomes very important, because the state is interested in approaches of logistic management for all PhIS, which operate in the region for its socio-economic development and ensuring social, economic and ecological interests of the population and the country, as a whole.

The main purpose of macroeconomic Ukrainian pharmaceutical companies is the growth of Ukrainian pharmaceutical manufacturers cooperation with manufacturers of similar products in the EU, which may take the form of joint ventures, alliances, joint promotion of products and others.

The basis of the concept of regional development of the pharmaceutical industry is the provision of certain powers to the regions, the establishment of joint strategies for the development of pharmaceutical industry at the regional level, the exchange of information and experience between the regions, the coordination of long-term regional programs and regional policy. Therefore, the task of regional authorities is to develop the potential of the region, promoting the activities of research institutes (RI) and the production of original drugs, the modernization potential of domestic pharmaceutical manufacturers, to create conditions for vertical and horizontal integration of PhIS (construction of pharmaceutical regional clusters, LPhC), the development and implementation of state science and technology policy development management stream processes, the formation of logistics infrastructure, initiating the development of logistics management, coordination processes and product distribution activity of mezoLPhS.

Based on the analysis of literature and Internet-resources we determined that mezoLPhS – is adapted to the requirements of the region's population of drug provision system that includes all industry logistic infrastructure elements in a particular region.

MesoLPhS distinctive feature is that within it forms an integral unity of the regional (spatial) and sectoral aspects of the pharmaceutical industry. MezoLPhS applies to the regional economic level as a system and system supporting components, so the meso-logistics should be viewed as a link between the level of macro-logistical (state) regulation and the real sector of micro-logistics.

The development of meso-logistics environment and growing level of integration economic processes increases the resistance of the entire economic system and provides a competitive advantage not only at the micro level, but also at the regional level.

The mesoLFS objectives are social (meeting the needs of people to provide effective, high quality, affordable medicines, harmonization of social and economic goals of the population and PhIS in the region), economic (cost increase PhIS, networking, etc.), environmental (environmental improvement, minimizing the volume of pharmaceutical waste, etc.) and budget goal (optimization of State and regional budgets for health).

MesoLPhS – is a system, which configured for the needs of the functioning of a particular infrastructure, the region's economy. Separate mesoLPhS, who developed and improved, integrated into a higher level or reformed through the restructuring process.

LPhS mission at the meso-level consider the objectives and achieving a compromise between PhIS, functioning at the regional level (consumers - organizations, individual consumers, infrastructure organizations, public organizations, etc.) on the one hand, and the region as a whole, on the other hand, to

build their economic potential, the parameters of economic growth, environmental impact, social and political situation.

Logistics functions at the meso-level are shown in Table 1.

There is a need in specificity regarding mesoLPhS formation although the basic principles and provisions of systemic approach:

- mesoLPhS' links are characterized by relative stability of the target and function, but in general, they are underdetermined, depending on the goals and strategies to achieve them, taken by mesoLPhS individual units and structures in accordance with the forms;

Table 1

Distribution of logistics functions in mesoLPhS

Logistic function	Основні учасники логістичного процесу								
	Governments	Suppliers	PhC	Trade and intermediary organizations (WPhC, pharmaceutical distributors)	Pharmacies	Forwarding organizations	Healthcare facilities	Warehouse complexes	Regional logistics center for the processing of pharmaceutical waste
Formation of economic ties				X	X	X	X	X	X
Recycling of wastes				X	X	X	X	X	X
Identify the scope and direction of pharmaceutical products flow				X	X	X	X	X	X
Formation and development of partnerships between PhLC participants				X	X	X	X	X	X
Optimization of storage (pharmacy warehouses) in the region, the organization and management of warehouse processes				X	X	-	-	X	-
Inventory management of medicines				X	X	-	-	X	-
Implementation of transport and other logistics operations in the movement of medicines within the region included in the National list of essential medicines and medical devices				X	X	X	X	X	-
Logistic services provision				X	X	X	-	X	X
Logistics Risk Management				X	X	X	X	X	X
Logistic Cost Management				X	X	X	X	X	X
Information flow management				X	X	X	X	X	X

- mesoLPhS is a complex and dynamic hierarchical system, consisting of many interacting and interrelated parts logistics system, with its hierarchical structures;

- each region, as an object of research, is relatively unique system factors, relationships and processes, many of which are stochastic or qualitative (subjective), causing a high degree of uncertainty in the behavior of the object and formation of its management;

- integrated logistics paradigm should be used at mesoLPhS' synthesis, as it implements the overall strategic, tactical or operative participants business at the optimum use in material, financial and information resources and coordination of mesoLPhS local criteria of the global goal of optimization functioning. The objective function optimization thus is typically multicriterion;

- mesoLPhS is a synergy of material, information, financial flows and processes, which form an adaptive system that contains an object and logistics management;

- information and computer support should cover maximum mesoLPhS' management processes and objects;

- mesoLPhS' management cannot be completely formalized (and thus, algorithmic), which causes the need to build complex models of formal and informal (heuristic) procedures.

MikroLPhS are subsystems which form mesoLPhS, their goal is the coordination of objectives and achieving a compromise between producer and consumer (user services), which is shown in satisfaction, on the one hand, consumer completeness and timeliness of the order, and on the other, manufacturer, acceptable to him expense. The mechanism for such coordination purposes concerned, firstly the traditional relations of manufacturer (provider of logistics (transport, forwarding, storage, information, commission, packaging, etc.) and financial services) and consumer of goods and services secondly, the relationship between the subjects LPhC (manufacturer, broker, logistics center, consumer); thirdly, the relations between the subjects of the logistics network of production cooperation between producers, suppliers, distributors, financial institutions, performers of research and development work, organizations and trade logistics infrastructure. Important objective of any mikroLPhS is to provide environmental development.

Thus, it is reasonable for pharmacy to use level approach to the governance and allocation of macro-, meso-, meta- and micro-level in the flow processes management. Construction of the system-level logistics in the pharmaceutical industry at the macro- level will allow to optimize the flow processes management in pharmaceutical industry, solve the problem of creating of medicines insurance stocks in the event of man-made disasters and natural disasters, improve its regulatory support, increase innovation and investment attractiveness of the pharmaceutical industry, etc.; at the micro-level it will improve logistics customer service of pharmaceutical companies and consumers of medicines, minimizing the logistics costs associated with the production and sale of medicines, and others. In general, it will build and strengthen the capacity of Ukrainian pharmaceutical industry, enhance its competitive advantages and efficiency.

Reference:

1. Немченко А. С. Організаційні засади державного та регіонального управління фармацевтичною галуззю: актуальні проблеми теорії та практики / А. С. Немченко, В. М. Хоменко, І. К. Ярмола // Вісник фармації. – № 2 (54). – 2008. – С. 30–33.
2. Пестун І. В. Стан та перспективи впливу макрооточення на діяльність фармацевтичних організацій / І. В. Пестун, З. М. Мнушко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2008. – № 1. – С. 8–14.
3. Пестун І. В. Тенденції та особливості рівневого маркетингового управління на фармацевтичному ринку / І. В. Пестун, З. М. Мнушко // Фармаком. – 2009. – № 1. – С. 106–111.
4. Хоменко В. М. Дослідження сучасних механізмів державного та суспільного регулювання у фармації / В. М. Хоменко // Вісник фармації. – № 3 (51). – 2007. – С. 38–42.
5. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Науково-практичні підходи впровадження стратегічного логістичного менеджменту у фармацевтичну галузь / Р. В. Сагайдак-Нікітюк // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2010. – № 1(9). – С. 52–58.
6. Bagchi P. K. Logistical Alliances : Trends and Prospects in Integrated Europe / P. K. Bagchi, H. Virum // Journal of Business Logistics. – 1998. – № 1. – P. 191–213.
7. Ballou R. H. Business Logistics Management, Planning, Organizing and Controlling the Supply Chain / R. H. Ballou. – NY : Prentice-Hall, 1999. – 12 p.

Sukhorukova O.A.

Candidate of Economic Sciences, docent
National Technical University of Ukraine "KPI"

MANAGERIAL INNOVATIONS IN PUBLISHING BUSINESS

Сухорукова О.А.

к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ У ВИДАВНИЧОМУ БІЗНЕСІ

The problems of management in modern publishing business are defined, the priorities of managerial innovations, which aimed at increasing the efficiency of publishing, are identified.

Keywords: *publishing business, mediamanagement, creative industry, functional strategies*

Розглянуто проблеми управління в сучасній видавничій справі, визначені актуальні управлінські новації, спрямовані на підвищення ефективності функціонування видавничих структур.

Ключові слова: *видавнича справа, медіаменеджмент, креативна економіка, функціональні стратегії*

Інноваційна діяльність є основою потенціалу економічного зростання. Інновації забезпечують зміцнення позицій підприємства на галузевому ринку, зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції, підвищення конкурентоспроможності підприємства. Теоретичні та практичні проблеми інноваційної діяльності досліджували Й. Шумпетер, І. Альтшулер, М. Портер, Е. Фіяксель, Г. Хемел, В.В.Буркінський, М.П.Войнаренко, М.О.Кизим, М.П. Денисенко, В.В. Стадник, Л.І.Федулова

Управлінська інновація являє собою винахід та впровадження нових управлінських практик, процесів, структур або техніки, що підвищує рівень розвитку підприємства та забезпечує досягнення організаційних цілей [1]. Головними завданнями управлінських інновацій є забезпечення сталого зростання та розвитку підприємства через підвищення рівня економічної безпеки; зниження ступеню ризику діяльності; створення сприятливого середовища для реалізації технічних, продуктових, маркетингових новацій.

Видавнича справа, будучи складовою частиною креативної економіки, чинить значний вплив на розвиток культурної, освітньої та інформаційної сфери, формує передумови інформаційної безпеки держави. На функціонування українських видавничих підприємств негативно впливають наступні фактори:

1. **Загальноекономічні:** відсутність комплексної програми розвитку видавничої галузі та пропаганди читання (наявні лише окремі податкові пільги); зниження рівня реальних доходів населення, зменшення місткості внутрішнього ринку; зниження доступності фінансово-кредитних ресурсів та значна волатильність валютного ринку.

2. **Ринкові:** конкуренція з боку іноземних виробників, недостатній розвиток структур книгорозповсюдження; перерозподіл структури ринку періодики та рекламної продукції на користь он-лайн продуктів; втрата домінуючого положення видавничих організацій на ринку публікацій через розповсюдження самопублікацій та непрофесійної інтернет-журналістики.

3. **Соціально-культурні:** зменшення інтересу до читання і зростаючий вплив конкурентних інформаційно-розважальних галузей; поширення нелегального користування видавничою продукцією, наслідками чого є зниження мотивації авторів, зниження конкурентоспроможності видавничого матеріалу та ефективності функціонування підприємств галузі; недієздатність правових та технічних інструментів захисту авторських та видавничих прав; глобалізація та втрата культурної ідентичності.

4. **Науково-технічні та ресурсні:** високий рівень морального та фізичного зношення обладнання, роздробленість та недостатня технічна оснащеність виробництва та наукової бази галузі, недостатність кадрових та інвестиційних ресурсів для здійснення ефективної науково-технічної політики; залежність від імпорту матеріалів та обладнання. Відсутні державна підтримка та координування науково-дослідної діяльності на мікрорівні, недостатнє інформаційне забезпечення, навчання працівників здійснюється фрагментарно.

Серед перспективних технічних та продуктових новацій у видавничій справі розвинених країн зазначимо наступні: динамічний розвиток програмного забезпечення видавничої діяльності; орієнтація на одночасний друкований, цифровий та мобільний паблішінг; створення унікальних електронних видань з мультимедіа-ефектами (інтерактивні ілюстрації, аудіо-, відеоефекти). Переважна доля новацій формується в сфері нових комп'ютерних та мережевих засобів обробки та передачі інформації.

Поширення новацій в українській видавничій справі є повільним та фрагментарним. За даними Державної служби статистики протягом 2008-2012 рр. частка галузевих підприємств, що здійснювали інновації була меншою, ніж в середньому по промисловості (у 2012р. 12,4% проти 17,4%), частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації була найнижчою по промисловості в цілому (1,4% проти 3,3% у 2012 р.) [2]. Основним стримуючим чинником інновацій є обмеженість інвестиційного ресурсу.

Як наслідок, спостерігається стагнація видавничої діяльності: за статистикою у 2014 р. показники випуску книжкової продукції були співставними з показниками 2009 року: кількість назв у 2009 році склала 22840; у 2014 р. - 22044; загальний тираж відповідно 45 і

55,3 млн.прим. [3]. Випуск газетної продукції протягом 2009-2013 рр. років коливався в межах 2266-2499 назв та 52-55 млн. прим. разового тиражу з загальною тенденцією до зниження. Стабільнозростаючим сегментом був лише випуск періодичних видань (у період 2009-2013 рр. за кількістю назв ріст склав 129,5%, за річним тиражем – 182,8%) [4].

За поточними даними станом на вересень 2015 року темпи зростання обсягів випуску книжкової продукції склали за назвами 81%, за тиражами 50,2% [3]. Кількість зареєстрованих видавництв за даними Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції станом на 1 липня 2015 року складає 5761. Кількість видавництв, що надають обов'язкові примірники виданих книг (тобто реально функціонують) за даними Книжкової Палати є втричі меншою і складає 1748 суб'єктів.

В цих умовах значну роль має відігравати ефективна державна політика, спрямована на: підтримку розвитку книготорговельних мереж та пропаганду читання, фінансування бібліотечної сфери, ефективний контроль ввезення імпортованої видавничої продукції, розробку та виконання регіональної політики розвитку видавничої справи.

На мікроекономічному рівні необхідна трансформація управлінського мислення, як основа всього ланцюжка інновацій. Проблемам інновацій у видавничо-поліграфічній галузі присвячені праці Водозаської С.М., Котляревського Я.В., Передерієнко Н.І., Теремка В.І., Тимошика М.С., Штангрета А.М., Шевченко І.Б. та ін. Теорія інновацій у медіа галузі розробляється в роботах Е.М. Роджерса та М. Маклюєна. Дослідження управлінських новачій зосереджуються переважно на огляді нових методів управлінської роботи, поза їх межами залишаються базові концепції роботи на медіаринку; недостатньо уваги приділяється проблемам формування ефективних бізнес-моделей.

Видавнича галузь розвинених країн є складовою частиною медіа-індустрії, яка об'єднує видавництва; поліграфічні потужності, мережі розповсюдження, а також організації телерадіомовлення, рекламні агенції, індустрію розваг, інформаційні мережі тощо. Найефективнішою організаційно-правовою формою функціонування підприємства є створення концернів, які отримують конкурентні переваги через здійснення комплексних медіа-проектів.

Вимогами до менеджменту в даній сфері є формування гнучкої операційної системи, спрямованої на створення та ефективне використання інформаційного продукту та побудованої згідно принципів комплексності, цілеспрямованості та динамічної рівноваги.

Вказані обставини обумовлюють необхідність управління на засадах медіаменеджменту. Через відносну новизну даного поняття в світовій та вітчизняній науковій думці досі немає єдиного тлумачення даного поняття. Окремими дослідниками медіаменеджмент розглядається як

- посередництво в сфері комунікаційних процесів між різними соціальними групами та суб'єктами публічної активності (наприклад, social media-management);
- процес та програмні засоби управління аудіовізуальними ресурсами в програмному середовищі (у розумінні «media management software»);
- управління медіаресурсами на підприємствах медіаіндустрії з допомогою програмних засобів (Media Asset Management), наприклад розробка сітки телепрограм, координування діяльності підрозділів організації тощо.

Більш коректним на нашу думку є тлумачення, що «медіа- та інтернет-менеджмент охоплює всі цілеспрямовані заходи з планування, організації та контролю процесів створення та розповсюдження інформації або розважального контенту в медіа-індустрії" [5]. Близьким до такого визначення є підхід Е.Л. Вартанової, яка розглядає менеджмент ЗМІ як «комплексну сферу, що включає в себе процес прийняття рішень на макро- і мікроекономічному рівні для забезпечення ефективного функціонування ЗМІ одночасно і як економічного і як соціального інститутів...» [6]. Таким чином, медіа менеджмент розглядається як процес адаптування загальнотеоретичних моделей менеджменту до специфіки медіа-індустрії як комплексної керованої системи. Об'єктами управління є не

лише інформаційні ресурси, що спрямовуються у зовнішнє середовище, але також і інші ресурси: управлінська інформація, фінансові, трудові, матеріальні ресурси.

Основою сучасного медіаменеджменту є запровадження ефективного стратегічного менеджменту у діяльність видавництва, обґрунтування адекватної конкурентної стратегії та розвиток функціональних стратегій. Специфікою стратегічного планування у видавничій сфері є формування бачення, місії та стратегічних цілей, що оптимально узгоджують економічні і соціально-культурні інтереси. В умовах жорсткої конкурентної боротьби на світовому інформаційному ринку видавництвами формуються наступні стратегії:

- нішева стратегія (випуск вузькоспеціалізованої видавничої продукції);
- стратегія організаційної самостійності видавничих суб'єктів та їх періодична співпраця з великими видавничими структурами;
- вертикальна або горизонтальна інтеграція з виходом на нові ринкові сегменти, що передбачає диверсифікацію інформаційного продукту в різних формах та сегментах ринку (стратегія блокбастера).

Зміст функціональних стратегій визначається специфікою та наявним потенціалом видавничого підприємства, станом зовнішнього середовища, актуальними проблемами підприємства. Вибір конкретної модифікації функціональних стратегій залежатиме від встановлених менеджером критеріїв, проте в медіагалузі існують загальні передумови, які мають враховуватися при розробці функціональної стратегії.

Наприклад, сучасні *маркетингові та виробничі стратегії* у видавництвах орієнтовані на узгодження технологій виробництва та розповсюдження видавничої продукції через те, що доставка контенту споживачеві може здійснюватися різними технологічними способами (форматами розповсюдження), а це в свою чергу визначає спосіб виробництва. Вибір виробничої стратегії і формату видань (електронне, на традиційних носіях) залежить також від тиражності, та обраної платформи розпізнавання. Зокрема, можуть запроваджуватися технології друку на вимогу (print on demand); друкування з цифрових архівів ВНЗ та інтернет-мережі (web to print); інтеграції ресурсів у інформаційні та електронні бібліотечні системи (т.зв. ЕБС). В свою чергу запровадження мультимедійних та електронних видань змінює процеси їх редакційної підготовки, вимагає залучення спеціалістів з нових інформаційних технологій та технологій захисту від несанкціонованого використання інформації, застосування сучасних методів реклами.

Інноваційні (*продуктові*) *стратегії видавництва* являють собою редакційну програму, що охоплює визначення ідеї (змісту) видання, особливостей її матеріалізації та диверсифікації в різних сегментах інформаційного та розважального ринку. На розробку продуктових стратегій можуть впливати правові фактори (особливості управління авторськими та суміжними правами); фактори організації творчого процесу (створення, редакційної обробки та агрегації контенту); маркетингові (мають враховуватися не лише вимоги покупців медіа продукції, але і вимоги рекламодавців; зростає значення індивідуалізації продукції). Продуктові новації передбачають також розширення переліку послуг, що надаються видавничими підприємствами; реалізацію комплексних медійних та немедійних проектів, в т.ч. організацію комерційних, освітніх розважальних заходів та їх інформаційне супроводження.

Організаційна стратегія в медіаменеджменті орієнтується на формування гнучких організаційних структур, що спроможні реалізувати редакційну, виробничу, адміністративну функції в рамках обраної загальної стратегії. Зокрема, організаційні структури медіахолдингів орієнтовані на досягнення цілей як на традиційному видавничому ринку так і на споріднених медіаринках. Серед актуальних організаційних новацій в видавничій сфері є перехід до проектних принципів управління. Обумовлено це тим, що випуск видавничого продукту характеризується інноваційністю, унікальністю змісту, процесів підготовки видання; життєвим циклом; обмеженістю ресурсів, тобто володіє рисами проекту.

Кадрова стратегія в умовах медіаменеджменту означає підвищення вимог до компетенції персоналу, його гнучкості та спроможності працювати в різних ринкових

сегментах інформаційного ринку; підтримує встановлення високого рівня внутрішньої мотивації та творчої дисципліни; сприяє безперервному навчанню та розвитку персоналу.

Фінансова стратегія як генеральний план оптимізації використання засобів в медіабізнесі має свої особливості: важливою є проблема ефективного управління нематеріальними активами, які найчастіше формуються в рамках венчурної бізнес-моделі. Крім того, слід враховувати, що в медіасфері формуються специфічні бюджетні бізнес-моделі: зокрема в ЗМІ основним джерелом отримання доходу є розміщення реклами у видавничій (медійній) продукції. Сучасні медіа компанії отримують значні доходи також від реалізації немедійних проєктів.

Концепція медіаменеджменту вимагатиме приділення рівної уваги всім функціональним напрямкам стратегічного планування, їх належного кадрового, матеріального, фінансового забезпечення, врахування високого ступеня взаємозалежності функцій системи управління. Формування перелічених функціональних стратегій у тісній взаємодії та взаємозв'язку забезпечує отримання мультиплікативного ефекту від диференційованої діяльності в сфері креативної економіки; дозволяє ефективно реагувати на динаміку зовнішнього середовища, формувати бізнес-моделі, що відповідають структурним змінам видавничого ринку.

Література:

1. Birkinshaw J., Hamel G, Mol M. Management innovation. - Academy of Management Review. - 2008, Vol. 33, No. 4, 825–845. -p. 829.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. збірник / відп. за випуск Калачова І.В.]. – К.: Державна служба статистики, 2013. – с. 161-236
3. Офіційний сайт Книжкової палати України. Випуск видавничої продукції в Україні в 2014 році [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.ukrbook.net/statistika/statistika_2014 – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Демографічна і соціальна статистика. Культура. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> - Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Wirtz, V. W. Media and Internet Management, Wiesbaden/ Lecture Material Extract. - 2011. – p.15
6. Вартанова Л.Е. Чем управляют менеджеры СМИ? О природе современного медиаменеджмента [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mediascope.ru/node/197>. - Назва з домашньої сторінки Інтернету.

13. MARKETING

Polishchuk I.I.

PhD, Associate Professor

Polishchuk R.I.

Researcher educational level Master

*Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics,
Ukraine*

BRAND CONCEPT FORMATION IN THE SYSTEM OF MOVING GOODS

Поліщук І.І.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та реклами

Поліщук Р.І.

здобувач освітнього ступеня «магістр» спеціальності «Маркетинг»

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, Україна

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ В СИСТЕМІ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ

The paper examined the concept of forming brand in the modern world. Have also been conducted generalization, systematization and adaptation to the national reality techniques and technologies of work with a brand that may have particular application in the Ukrainian market and in the economy.

Keywords: brand, trade mark, functions of brand

В статті було розглянуто концепцію формування бренду за сучасних умов. Також були проведені узагальнення, систематизація та адаптація до вітчизняної дійсності методики і технології роботи з брендом, які можуть мати конкретне застосування на українському ринку та в економіці.

Ключові слова: бренд, торгова марка, функції бренду

Зростання уваги до проблеми формування та подальшого управління товарними знаками українських підприємств обумовлюються тим, що сильні бренди перетворюються в необхідну умову для стійкого положення підприємства на ринку, фактором його конкурентоспроможності. Вітчизняні підприємства мають необхідність протистояти не тільки один одному, але і потужним конкурентам, що приходять на український ринок з закордону, у тому числі і гігантським міжнародним корпораціям. У таких умовах критично важливим стає раціональний розподіл ресурсів підприємства і, зокрема, збільшення ефективності витрат на просування товару, які в більшості випадках становлять чималу частку від усіх витрат підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Великий внесок у розвиток теорії формування брендів внесли зарубіжні вчені, такі як А. Дейян, Я. Еллвуд, Г. Чармессон, Д. Аакер, Дж. Мейерс, Р. Батру, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, П. Дойль, Дж. Енджел, Р. Блекуелл і П. Мініард. Проте матеріал, викладений у їхніх працях, має загальний характер, що лише поверхнево має відношення до українського ринку та економіки в цілому. Теоретичним фундаментом формування та використання бренду є роботи таких українських науковців, як В. Белов, Н.В. Безрукова, Г.В. Загорій, В. Перций, В. Пустотін та ін.

Формулювання цілей статті. Узагальнення, систематизація та адаптація до вітчизняної дійсності методики і технології роботи з брендом, які можуть мати конкретне застосування на українському ринку та в економіці.

Основний матеріал дослідження. У вітчизняній і зарубіжній маркетинговій літературі відсутнє єдине розуміння сутності бренду. Тут особливу складність являє собою розмежування категорій «торгова марка» і «бренд». Під брендом слід розуміти набір унікальних стійких позитивних асоціацій, що виникають у свідомості потенційних споживачів при контакті з матеріальними засобами комунікацій товару, а також під загальним впливом іміджу та репутації фірми, чи самого товару.

Поняття «бренду» товарів і послуг більш широке, ніж поняття торговельної марки, оскільки воно включає в себе низку наступних складових:

- сам товар або послуга з усіма його характеристиками;

- набір характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються користувачем, а також набутих до використання товару чи послуги;
- інформація про споживача;
- обіцянки будь-яких переваг, дані автором бренду споживачам, тобто зміст, який заклали в бренд його творці.

Жан-Ноель Капферер запропонував у своїй книзі повну класифікацію сучасних функцій, виконуваних брендом (табл. 1) [4, с. 237].

Таблиця 1

Функції бренду по відношенню до споживача

Функція	Споживча вигода
Ідентифікація	Чіткість, осмисленість пропозиції, можливість швидкого пошуку цікавих пропозицій.
Практичність	Дозволяє економити час і сили завдяки аналогічним покупкам і прихильності певного бренду.
Гарантія	Дає впевненість у однаковій якості продукту або послуги незалежно від часу і місця придбання.
Оптимізація	Дає впевненість у тому, що набувається кращий продукт в даній категорії, щонайкраще відповідний для обраної мети.
Створення образу	Підтверджує імідж споживача для нього самого або для оточуючих.
Постійність	Задоволення, випробовуване завдяки дружнім ставленням, близькістю з брендом, який споживається протягом багатьох років.
Задоволення	Задоволення, пов'язане з привабливістю бренду, його логотипом і стилем спілкування з споживачем.
Етичність	Задоволення, пов'язане з поважних ставленням бренду до суспільства (аспекти екології, безробіття, цивільної відповідальності, відсутність шокуючої реклами).

Будь-яка фірма, що приймає рішення про створення бренду, в першу чергу бажає знати, яких переваг надасть бренд їхньому продукту, і чим відрізнятимуться звичайні товари від «фірмових продуктів».

Одним із основних завдань брендингу є диференціація продукту, тобто надання йому певних відмінних особливостей, що відокремлять цей продукт від інших, з метою отримання переваги над своїми безпосередніми конкурентами. З технологічної точки зору, продукти можуть бути ідентичними виробами, але бренд завжди має бути унікальним.

Бренд створює дворівневий зв'язок між товаром (виробником) і споживачем (рис. 1) [3, с.219].

Рівень 1 - атрибути торгової марки формують образ товару.

Рівень 2 - обіцянки бренду формують цінності.

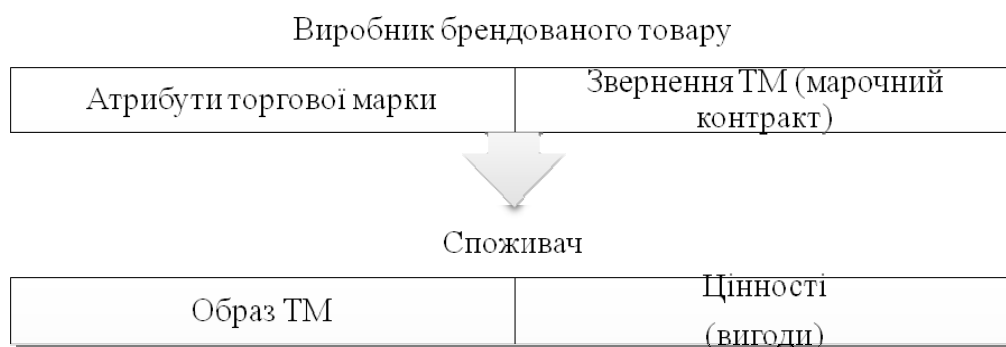


Рис. 1. Дворівневий зв'язок між виробником і споживачем за допомогою бренду

В даний час, при розробці та впровадженні значної частини вітчизняних брендів, увагу приділяють лише першому рівню зв'язку - формуванню образу торгової марки за допомогою комунікації атрибутів ТМ. Дане явище можна вважати наслідком недостатнього уваги, що приділяється виробниками розробці концепції самого бренду.

Концепція формування бренду, що широко використовується в західній практиці, складається з таких взаємопов'язаних елементів: створення бренду, тестування його, як до,

так і після виходу на ринок, просування створеного бренду, а також оцінки і контролю над брендом.

За теоретичну основу концепції формування бренду взяті закони і теорії людського сприйняття, закони поведінки споживачів і система прийняття рішень споживачами, а також основні положення класичної школи маркетингу, що дають нам змогу отримати відповіді на такі основні питання брендингу: хто являється цільовою аудиторією; яку обіцянку (пропозицію) варто представити цій аудиторії; який аргумент ми маємо їй привести, щоб показати, що наша пропозиція варта їхньої уваги; яке кінцеве враження слід залишити [3, с.189].

Українським виробникам для формування власних брендів потрібні чималі зусилля і засоби, щоб дати відсіч зарубіжним конкурентам. Використання іноземних технологій брендингу та запропонованої методології являє собою проведення постійних маркетингових досліджень купівельних переваг, мотивів здійснення покупок. Саме специфіка купівельної поведінки визначає особливості застосування концепції формування бренду українськими підприємствами. Освоюючи цю концепцію, необхідно брати до уваги, що:

1) загальний рівень розпізнання брендів у вітчизняних споживачів не є досить великим, але він постійно набирає обертів, для впровадження нового бренду в Україні буде потрібно в чотири рази менше витрачених коштів ніж на Заході;

2) внаслідок активного насичення українського ринку, не встигає формуватися споживча лояльність до визначеного бренду в зв'язку з постійною появою нових брендів, що раніше були не відомі;

3) у споживачів спостерігається зростання недовіри до якості імпортованих товарів, особливо продовольчих груп, і повноцінна перевага вітчизняних марок продуктів харчування;

4) у свідомості вітчизняного споживача поняття "бренд" поділено між трьома чинниками: країна-виробник, привабливість подання товару і товарна марка, тому назва марки повинна доповнюватися зведеннями про країну-виробника, тим паче зважаючи на ріст патріотичних настроїв в країні;

5) необхідно враховувати національні традиції та особливості сприйняття рекламних звернень вітчизняними споживачами і формувати їх таким чином, щоб вони стали більш приємними, ніж рекламні повідомлення закордонних конкурентів [2, с. 131].

Висновки. Якісні вітчизняні товари мають перспективу стати національними брендами, але існує низка негативних факторів, що гальмують розвиток концепції брендингу на вітчизняному споживчому ринку:

1) мала кількість кваліфікованих спеціалістів на підприємствах, скептичне ставлення деяких вітчизняних керівників до закордонних технологій брендингу, незважаючи на те, що вони довели свою життєздатність та ефективність на нашому ринку а також знехтування впровадженням відділу маркетингу на підприємстві;

2) недосконале вітчизняне законодавство з охорони товарних знаків, що загострює боротьбу вітчизняних виробників за свої товарні знаки і створює сприятливий клімат для появи всіляких підробок;

3) деяка невизначеність в купівельній орієнтації на окремі товарні марки, пов'язана з тим, що багато національних виробників продовольчих товарів продовжують випускати свою продукцію за однаковою рецептурою, затвердженою ще за СРСР стандартами, під однаковими назвами, іноді навіть без фірмової упаковки. При цьому покупці віддають перевагу знайомим назвам, а також не звертають увагу на виробників, що ускладнює ідентифікацію їх товарних марок на ринку.

Однак, незважаючи на негативні фактори, брендинг на українському споживчому ринку досить швидко розвивається, багато вітчизняних підприємств накопичують все більше власного досвіду, намагаються вивчати поведінку споживачів, щоб визначити правильний підхід до позиціонування своїх брендів на українському та міжнародному ринках.

Література:

1. Аакер Д.А. Створення сильних брендів/ Пер. з англ. - 2-ге вид. - М.: Видавничий дім Гребенникова, 2008. - 440 с.
2. Головка А.Я. Брендінг в Україні: генезу та перспективи / А.Я. Головка // Формування ринкових відносин в Україні. - К., 2008. - № 5 (84). - С. 82-85. - С. 84.
3. Руда Е.А. Основи бренд-менеджменту: Посібник для студентів вузів / Е.А. Руда. - М.: Аспект Пресс, 2006. - 256 с.
4. Jean-Noel Kapferer, Strategic Brand Management, второе издание, 1997, Kogan Page 569.

Rubashka V.P.

Ph.D., Associate Professor

Ukrainian Engineering Pedagogies Academy, Kharkov, Ukraine

MARKETING INNOVATION

Рубашка В.П.

к.т.н., доцент

Украинская инженерно-педагогическая академия, Харьков, Украина

МАРКЕТИНГ ИННОВАЦИЙ

The questions of origin, positioning and advancement of innovations to the market are examined. The features of the marketing providing of innovations, taking into account their ambivalent character, consisting in a presence both positive and negative displays at their applying in industry open up. Recommendations on marketing accompaniment, directed on the decline of negative displays of new technologies, are presented.

Key words: *innovation, technology, marketing, market economy, production*

Рассматриваются вопросы возникновения, позиционирования и продвижения инноваций на рынок. Раскрываются особенности маркетингового обеспечения инноваций, учитывающих их двойственный характер, заключающийся в наличии как положительных, так и отрицательных проявлений при их внедрении в производство. Представлены рекомендации по маркетинговому сопровождению, направленные на снижение негативных проявлений новых технологий.

Ключевые слова: *инновация, технология, маркетинг, рыночная экономика, производство*

В условиях рыночной экономики жесткая конкурентная борьба за покупателя выдвигает на первый план внедрение передовых эффективных технологий производства, современных высококачественных материалов и услуг. В свою очередь, получаемые высококачественные товары «воспитывают» потребителя, вызывают у него привыкание к современному качественному сервису, высокому уровню товаров и услуг. Получается как бы замкнутый круг – высокие технологии через создаваемый им высокоэффективный продукт вызывают необходимость развития еще более совершенных технологий. Находясь в условиях постоянной гонки за результатами научно-технических достижений, производитель товаров вынужден самым серьезным образом уделять внимание не только разработке и внедрению в свое производство передовых технологий, но и заниматься их продвижением на рынок в качестве товара.

Маркетинговым стратегиям продвижения товаров посвящено большое число как учебной, так и научной литературы. Но в данном случае мы имеем дело с особым товаром - технологиями и материалами, полученными в результате инновационной деятельности, обладающими качественно новыми возможностями по сравнению с уже привычными или существующими.

Для продвижения на рынок такого специфического товара необходимо досконально знать общие свойства и особенности инновационных технологий и характер их воздействия на окружающий мир.

Сначала нужно разобраться в терминологии. Сам термин «инновация» в настоящее время еще не получил на наш взгляд законченного толкования. Во многих работах отечественных и зарубежных авторов раскрывается история возникновения этого термина, который впервые как экономическая категория был предложен американским экономистом Й. Шумпетером [1]. Например, в Википедии дается следующее определение инновации:

инновация — введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях

В работе [2] дается такая характеристика инновации:

инновация — конечный результат деятельности по проведению нововведений, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного процесса, используемого в организационной деятельности, нового подхода к социальным проблемам.

Определение инновации, которое дали вторы статьи [3], размещенной на сайте <http://www.inventech.ru/>

инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Таких определений много, но все они сводятся к одному – инновация это некоторое новое (технология, материал или объект интеллектуальной собственности, внедренный в человеческую практику). Казалось, можно было бы успокоиться в этом вопросе и принять такое единодушное определение. Но при решении задач маркетинга, возникающих при продвижении на рынок инноваций, приходится более серьезно и вдумчиво вникать в природу и особенности этой экономической категории.

Для продвижения на рынок инноваций необходимо разработать маркетинговую стратегию, которая бы раскрывала все преимущества продвигаемого продукта. Успех такой стратегии во многом будет определяться тем, в какой степени внедренное в производство новшество (инновация) отвечает потребностям рынка и является полезным для потребителей и общества в целом.

Здесь возникает важный вопрос: а всякая ли инновация является полезной для потребителя, несмотря на то, что она уже внедрена в производство и получен какой-то (по замыслу ее разработчиков, скорее всего положительный) результат. Например, можно ли назвать инновацией новую технологию, внедрение которой даст серьезный экономический эффект, но в тоже время приведет к негативным социальным явлениям?

На такой вопрос существующие в настоящее время определения инновации ответа не дают. А это несправедливый вопрос для задач маркетинга. Поскольку от того, как такие вопросы будут решены на начальных этапах маркетингового сопровождения инновационного продукта, во многом будет зависеть успех всего дела. Тем более, что под успешным маркетинговым ходом может быть парадоксальное, на первый взгляд, решение об отказе от продвижения на рынок новой технологии, если окажется, что она вредна для всего общества или какой-либо ее части

Классические определения инновации не несут в себе рыночных механизмов, обеспечивающих эффективное использование разрабатываемых новых технологий. В плане поиска определения инновации, отвечающего задачам маркетинга, интересными являются положения, изложенные в работе [4].

Разделяя два разных понятия «новшество» и «инновация», автор подчеркивает, что инновация — конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получение экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта.

Речь в этом определении идет, конечно же, о положительном эффекте внедрения новшества. Такой подход к определению инновации, в котором отражена не только природа этого явления, но и результаты его использования, является более предпочтительным для решения конкретных задач.

Подводя итог, можно принять, что инновация – это новшество, при внедрении которого получен положительный социально-экономический эффект.

Такое определение, являясь более емким по сравнению с приведенными ранее, все же обладает и существенным недостатком. Этот недостаток в полной мере может проявиться при его практическом использовании. А как же определить этот «положительный социально-экономический эффект» от внедрения?

Если бы речь шла только об экономическом или техническом эффекте, то эти вопросы в современной экономической теории разобраны достаточно полно. Достаточно ли только экономического эффекта для того, чтобы говорить, что внедренная новая технология является успешной инновацией. Известно много примеров, когда экономический эффект от внедрения сопровождался серьезными социальными или, например, экологическими негативными последствиями.

Проблема «маркетингового» определения понятия «инновация» существенно усложняется, если учитывать тот факт, что практическое любое внедренное новшество одновременно может нести как положительный, так и отрицательный результат. Самым ярким примером такой двойственной сущности инновации являются так называемые «закрывающие технологии», применение которых ведет к уничтожению производственного направления или отрасли промышленности без образования альтернативы.

Эффект воздействия на общество закрывающих технологий хорошо изучен Марксом (Капитал, т. 1) на примере ткацкого станка. Его появление в Великобритании и Индии привело к росту структурной безработицы и резкому снижению потребности в ткачах. Несмотря на многократный рост производительности труда, ткачи, в буквальном смысле, умирали от голода.

Не только закрывающие технологии несут в себе угрозу. Бурное развитие информационных технологий с одной стороны качественно изменило мир. С другой стороны - создает новые проблемы, начиная от пресловутой проблемы «2000» года, широкого распространения компьютерных вирусов, хакерских атак на сайты государственных учреждений по всему миру до банальных краж с карточных банковских счетов. Инновационный бум порождает новое разделение труда. Высокоразвитые страны развивают производство высокоэффективных технологий обеспечивающих наибольший, причем стабильный экономический результат. Остальным странам уготована роль поставщиков сырья, рынков сбыта дешевых товаров в конце их жизненного цикла и в лучшем случае исполнителей трудоемких и загрязняющих окружающую среду операций, в том числе по сборке несложной техники из импортных узлов по зарубежным лицензиям [4].

Так как же строить стратегии продвижения на рынок высокоэффективных новых технологий, обеспечивающие их осмысленное внедрение, дающее положительный социально-экономический эффект?

При разработке стратегии продвижения инновации на рынок надо исходить из ее двойственной сущности, заключающейся в том, что любая новая технология, материал, устройство и т. п. несут в себе как положительные, так и отрицательные черты, которые могут проявиться при их внедрении в производство.

Поэтому, на начальных этапах создания новых технологий необходимо:

1) проводить детальный анализ положительных и отрицательных моментов, которые могут возникнуть в будущем при внедрении новой технологии;

2) на этапах проектирования, разрабатывать комплекс мероприятий, направленных на снижение негативных факторов создаваемого продукта;

3) применять новые технологии, материалы и методы проведения научных исследований, доказавших свою высокую экономическую, техническую и социальную эффективность;

4) разрабатывать методики внедрения инноваций в производство, обеспечивающие минимизацию негативных последствий такого внедрения.

Если кардинально негативные эффекты устранить не удалось, то дальнейшую маркетинговую стратегию необходимо строить с учетом обращения внимания потенциальных покупателей не только на преимущества, но и на возможные проблемы с

которыми они могут столкнуться после внедрения новой технологии. Такой подход существенно повысит не только доверие покупателей к инновационному товару, но и повысит имидж фирмы производителя интеллектуального товара.

Литература:

1. Базилевич В. Д. 12. 1. 2 Неортодоксальна теорія Й. А. Шумпетера // Історія економічних учень: У 2 ч. — 3-е издание. — К.: Знання, 2006.— Т.2.— С.320.— 575 с.
2. Дорофеев В.Д., Дресвянников В.А. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие – Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. —189 с.
3. В. Грибов, В. Грузинов. Понятие инноваций. Центр Креативных Технологий. <http://www.inventech.ru/>
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. 6-е изд. испр. и доп. – СПб. 2011 —448 с.

График публикации коллективных научных монографий на 2016 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
Экономическая безопасность: теория, методология, практика. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Январь 2016	Февраль 2016
Стратегический учет, анализ и аудит: теория, методология, практика. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	Январь 2016	Февраль 2016
Управление экономической деятельностью: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Февраль 2016	Март 2016
Экономико-правовые проблемы управления человеческими ресурсами. CARICOM, BARBADOS	Февраль 2016	Март 2016
Учет, анализ и аудит деятельности предприятий: проблемы, тенденции, перспективы. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	Март 2016	Апрель 2016
Социально-экономические проблемы развития территорий. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Март 2016	Апрель 2016
Проблемы социально-экономического развития предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Апрель 2016	Май 2016
Экономическая безопасность и защита информации: теория, методология, практика. Edizioni Magi, Roma, Italia	Апрель 2016	Май 2016
Управление экономическими системами в условиях нестабильности. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Май 2016	Июнь 2016
Маркетинг в управлении организацией: отраслевой аспект. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	Май 2016	Июнь 2016
Эффективность управления предприятиями: инвестиции и инновации. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	Июнь 2016	Июль 2016
Актуальные проблемы развития учета и налогообложения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Июнь 2016	Июль 2016
Социально-экономические проблемы менеджмента: теория и практика. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	Июль 2016	Август 2016
Управление затратами: учетно-аналитический аспект. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	Июль 2016	Август 2016
Экономические, социальные и правовые аспекты регулирования трудовых отношений. Thorpe Bowker, Melbourne. Australia	Август 2016	Сентябрь 2016
Экономический анализ: отраслевой аспект. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Август 2016	Сентябрь 2016
Интеллектуальная экономика: инвестиционный аспект Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	Август 2016	Сентябрь 2016
Стратегические проблемы экономики природопользования. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Туристическая индустрия: состояние и перспективы развития. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Анализ финансового состояния предприятий: отечественный и зарубежный подходы. Les Editions L'Originale, Paris, France	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Экономика знания: вопросы теории и практики. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Современные технологии менеджмента. EDEX, Madrid, España	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Стратегии социально-экономического развития регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Социально-экономические системы: реалии и векторы развития. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Конкурентоспособность: экономика, маркетинг, менеджмент. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Экономика предпринимательства в условиях глобализации. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	Декабрь 2016	Январь 2017
Аудит и контроль: организация, методика, практика. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Декабрь 2016	Январь 2017

Координатор – секретарь оргкомитета
кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна
тел. +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.at.ua>



Scientific journal
«ECONOMICS AND FINANCE»



Agenda Publishing House,
United Kingdom

ECONOMICS, MANAGEMENT, LAW: PROBLEMS AND PROSPECTS

Collection of scientific articles

Volume 2

Copyright © 2015 by the authors
All rights reserved.

WARNING

Without limitation, no part of this publication may be reproduced, stored, or introduced in any manner into any system either by mechanical, electronic, handwritten, or other means, without the prior permission of the authors

Edited by the authors.

ISBN 978-617-7214-07-5

Printed by Agenda Publishing House ®
Coventry, West Midlands, CV1 2FL