

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА»**

Збірник тез наукових праць

**ХІІ МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«29» грудня 2017

**Київ–Будапешт–Відень
2017**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА»**

Збірник тез наукових праць

**ХІІ МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ
ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«29» грудня 2017

Сборник тезисов научных трудов

**ХІІ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

**«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ: ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«29» декабря 2017

Abstracts of scientific papers

**XII INTERNATIONAL
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

«SCIENTIFIC DEBATE: ECONOMY AND FINANCE»

December 29, 2017

Київ–Будапешт–Відень
2017

ББК 65
УДК 330.1
А-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез
А-34 наукових робіт XII Міжнародної науково-практичної конфе-
ренції (Київ–Будапешт–Відень, «29» грудня 2017 року) / ГО
«Фінансово-економічна наукова рада», 2017. — 88 с.

У збірнику представлені матеріали XII Міжнародної науково-практич-
ної конференції: «Науковий диспут: питання економіки та фінансів».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність
за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших ві-
домостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права»,
при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на
авторів і видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2017

© ГО «Фінансово-економічна наукова рада», 2017

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука», 2017

ISSN 2522-9044

Key title: Naukovij disput: pitannâ ekonomiki ta finansiv

Abbreviated key title: Nauk. disput: pitannâ ekon. finans.

Parallel title: Naučnyj disput: voprosy èkonomiki i finansov

Parallel title: Scientific debate: economy and finance

Variant title: Naukovij disput: pitannâ ekonomiki ta finansiv. Zbirnik tez naukovih robît ...

Mižnarodnoï naukovo-praktičnoï konferencii

Організаційний комітет конференції:

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор.

Заступник голови редакційної колегії: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент.

Заступник голови редакційної колегії: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Денисенко Микола Павлович** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Міжнародної академії інвестицій і економіки будівництва, академік Академії будівництва України та Української технологічної академії.

Член редакційної колегії: **Кухленко Олег Васильович** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Чубукова Ольга Юріївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Драган Олена Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Захарін Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор.

Член редакційної колегії: **Лойко Валерія Вікторівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Скрипник Маргарита Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Селіверстова Людмила Сергіївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України.

Член редакційної колегії: **Мигус Ірина Петрівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Єфименко Надія Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Ніценко Віталій Сергійович** — доктор економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Чаленко Надія Володимирівна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Бугас Наталія Валеріївна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Русіна Юлія Олександрівна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Белялов Талят Енверович** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Рамський Андрій Юрійович** — кандидат економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Безверхий Костянтин Вікторович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Бадзим Олександр Сергійович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Квасова Ольга Петрівна** — кандидат економічних наук.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. PR, РЕКЛАМА І МАРКЕТИНГ	7
Беркова Оксана Петрівна	
Застосування директ-маркетингу в сфері туристичних послуг	7
Левченко Кирило Андрійович	
Пріоритети реалізації маркетингової стратегії підприємства на ринку промислових товарів України	11
СЕКЦІЯ 2. БАНКІВСЬКА СПРАВА	16
Захарова Владислава Володимирівна, Дьячков Арсеній Михайлович	
Система управління операційним ризиком комерційного банку	16
Лоза Оксана Олексіївна	
Дослідження чинників впливу на фінансову стійкість банку	21
СЕКЦІЯ 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ.....	26
Жидеева Людмила Іванівна, Токарева Альона Олександрівна	
Бухгалтерський облік в управлінні витратами на оплату праці: шляхи удосконалення	26
Кулакова Олександра Юріївна	
Методи теорії масового обслуговування — передумова якості обслуговування споживачів	32
Цибульник Марія Олексіївна	
Роль обліково-аналітичного забезпечення в управлінні недержавним пенсійним фондом	39
СЕКЦІЯ 4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	41
Самойлов Анатолій Романович	
Доходы населения как категория экономики труда	41
СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІКА НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	45
Hrynevych Oksana, Goncharenko Oleksii	
Green solidarity economy	45
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА	48
Галайко Наталія Володимирівна	
Державний борг як показник боргової безпеки	48

Дикун Наталья Александровна, Ермакова Марина Львовна Трудовые миграции: потенциальная угроза или направления обеспечения экономической безопасности	52
СЕКЦІЯ 7. ЛОГІСТИКА.....	56
Забудькова Ирина Вячеславовна, Дикун Наталья Александровна Методический подход к проектированию логистических центров.....	56
СЕКЦІЯ 8. МЕНЕДЖМЕНТ ТА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ	60
Балахонова Анна Владимировна, Мурзова Любовь Васильевна Факторы, влияющие на поведение работников организации.....	60
Ермакова Марина Львовна, Забудькова Ирина Вячеславовна Оценка персонала на основе компетентностного подхода	64
Мурзова Любовь Васильевна, Балахонова Анна Владимировна Влияние стресса на поведение работника в условиях организационных изменений.....	68
СЕКЦІЯ 9. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ	72
Вяжевич Людмила Фёдоровна Зарубежный опыт ипотечного кредитования жилищного строительства.....	72
Римарчук Анжеліка Андріївна Інфляція. Види інфляції. Інфляція в Україні	77
Шулейко Ольга Леонидовна, Попкова Анна Станиславовна, Кузьменкова Наталья Станиславовна Устойчивость и риски финансовой системы Республики Беларусь	81
СЕКЦІЯ 10. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ, СТРАХУВАННЯ ТА БІРЖОВА СПРАВА	85
Гетьман Євген Миколайович Проблемні питання класифікації джерел фінансування державних цільових програм в Україні.....	85

Секція 1. PR, РЕКЛАМА І МАРКЕТИНГ

Беркова Оксана Петрівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри країнознавства і туризму
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ДИРЕКТ-МАРКЕТИНГУ В СФЕРІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

***Анотація.** У даній статті описується застосування директ-маркетингу у сфері туристичних послуг, його вплив на якісь надання цих послуг. Досліджуються проблеми та перспективи застосування директ-маркетингу у туристичній галузі.*

***Ключові слова:** маркетинг, директ-маркетинг, туризм, туристичні послуги.*

Постановка проблеми дослідження. В сучасному світі відбувається перехід від традиційних маркетингових підходів в управлінні ринковою діяльністю підприємств до концепції маркетингу відносин. Ця концепція спрямована на привертання уваги споживачів, стимулювання до купівлі туристичних послуг, розвиток тривалих стосунків і перетворення споживачів на постійних клієнтів. Концепція маркетингу відносин передбачає формування та підтримання прямих і зворотніх зв'язків з різними учасниками ринку на основі врахування їхніх уподобань, запитів, очікувань. Тому саме завдяки директ-маркетингу (прямого маркетингу), який починає інтенсивно розвиватися в туризмі, можна досягти всього вищезгаданого.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Дослідженням директ-маркетингу займався Ф. Котлер, який акцентував увагу саме на директ-маркетингу, як засобі підвищення рівня ефективності реклами. Луї К. Геллер, який у своїх працях, наголошує на методах побудови успішного бізнесу із використанням технологій директ-маркетингу. В Україні питаннями розвитку і вирішення проблем цього питання займаються члени Української асоціації директ-маркетингу, науковці, маркетологи. Також індустрію директ-маркетингу досліджували у своїх працях Гридін Д., Дубодєлова А. В., Колашник В., Мазуренко В.

Метою статті є визначення особливостей розвитку директ-маркетингу та його застосування у сфері туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу. Поняття «директ-маркетинг» (англ. *direct marketing*) відоме багатьом людям, адже, коли вони чують даний термін, то одразу згадують про такий інструмент, як пряма розсилка, інші уявляють директ-маркетинг як метод продажу товару зі сторінок журналу, деякі плутають поняття директ-маркетингу з каналом реалізації товарів, таким як замовлення поштою. Тому, перш за все необхідно дати визначення поняттю директ-маркетинг.

Директ-маркетинг (прямий маркетинг) — це вид маркетингу, який використовує засоби реклами для прямого звернення до потенційного споживача для досягнення відгуку без втручання роздрібної торгівлі або персонального продажу. Сучасний директ-маркетинг в туризмі — це інтерактивна маркетингова система, яка використовує канали прямого зв'язку зі споживачами незалежно від місця їхнього знаходження з метою отримання певного відгуку і/або здійснення трансакції без посередників [2].

Саме завдяки директ-маркетингу туристична фірма може досягнути наступних цілей [1]:

- привернути увагу туриста;
- утримати туриста в сфері впливу комунікатора;
- розвинути довготривалі особистісні відносини з туристами;
- стимулювати акт купівлі і створення передумов численних повторних покупок;
- вивчити реакцію клієнтів на ту чи іншу послугу.

Багато українських туристичних компаній використовують директ-маркетинг у своїй діяльності, адже саме цей вид маркетингу дозволяє їм займати конкурентні позиції на ринку туристичних послуг. Туристичні підприємства як в Україні, так і за кордоном керуються певними інструментами, завдяки яким вони здійснюють свою діяльність:

- *Особистий (персональний) продаж* — головний засіб директ — маркетингу, що представляє собою усне представлення туристичного продукту покупцеві з метою продажу.
- *Директ-мейл маркетинг* називають ще прямою поштовою рекламою, так як туристичний менеджер в рамках даної форми комунікації найчастіше звертається до свого клієнта з письмовим посланням, що відправляється поштою, наприклад, відправлення гарячих пропозицій на електронну адресу споживача.
- *Каталог-маркетинг* — метод прямого маркетингу з використанням каталогів, що розсилаються покупцям поштою.

Каталоги традиційно представляють собою багатосторінкові журнали з фотографіями і зазначенням цін. Наприклад, туристична компанія «Coral Travel» відправляє свій каталог з різноманітними готелями у Туреччині, де споживач має змогу подивитися, проаналізувати та сам обрати готель, який йому до вподоби.

- *Телефон-маркетинг* передбачає встановлення контакту між менеджером та клієнтом за допомогою телефону. Комунікаційні характеристики телефон-маркетингу схожі з аналогічними характеристиками персональних продажів. Дана форма прямого маркетингу особливо ефективна при налагодженні первинного контакту з туристом.
- *Мобільний маркетинг* означає комплекс маркетингових заходів, спрямований на просування товарів або послуг з використанням засобів стільникового зв'язку. Найбільш розвиненим на сьогоднішній день можна назвати мобільний маркетинг на базі технології SMS, Viber, WhatsApp, де туристичні менеджери відправляють різноманітні пропозиції, а споживачі мають змогу одразу їх проглянути.
- *Телемаркетинг*, його іноді називають «магазином на дивані». Це 5–10-хвилинні програми, присвячені конкретним туристичним послугам. Наприклад, даний вид директ-маркетингу практикується в потягах Intercity +, де є вмонтовані монітори.
- *Інтернет-маркетинг* є повноцінним комунікаційним каналом, що дозволяє надати деталізовану інформацію про туристичні компанії, їх послуги, організувати зворотний зв'язок тощо.

Отже, за допомогою цих інструментів і відбувається прямий контакт між продавцем і споживачем, а туристичному підприємству слід вибрати свій ефективний канал співпраці зі клієнтом. Проте варто пам'ятати, що як і кожному виду реклами, директ-маркетингу притаманні переваги і недоліки.

Недоліки: актуалізація баз даних, нав'язливість, використання особистої інформації, недовіра, брак кадрів тощо.

Переваги: цільовий відбір аудиторії, відбір щодо географічного розміщення, відбір за демографічним критерієм, використання психологічних аспектів, зниження обсягів кругообігу непотрібної інформації, швидкість відклику, підрахунок величини відклику, можливості відповіді, можливість контакту із аудиторією за місцем її знаходження, тощо.

Висновок. Таким чином, варто відзначити, що прямий маркетинг дозволяє встановлювати та підтримувати довгострокові відносини

з клієнтами, застосовувати до них індивідуальний підхід, залучати до співробітництва. Українські туристичні підприємства використовують директ-маркетинг та керуються вищезгаданими інструментами, що приносить їм величезний успіх на туристичному ринку, але не в повній мірі. На думку Ф. Котлера, прямий і інтерактивний маркетинг є одним із найбільш перспективних напрямків ХХІ сторіччя.

Література

1. Котлер Ф. Реклама і піар / www.kellogg.northwestern.edu/news/hits/.
2. Підсумки XXV Конгресу ВПС: розвиток директ-мейлу, директ-маркетингу та поштових ринків [Електронний ресурс] / Поштовий вісник № 4 (629). — 2013.
3. Боб Стоун, Successful Direct Marketing Methods [Електронний ресурс] / Боб Стоун, Рон Джейкобс // Гребенников. — 2005.
4. Шимкович В. Директ-маркетинг в третьем измерении. Новые формы прямой рассылки призваны преодолеть барьер равнодушия и привлечь внимание потребителей. [Электронный ресурс] / Шимкович В // Новый маркетинг № 5. — 2006.

Левченко Кирило Андрійович
аспірант, здобувач наукового ступеню кандидата наук
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

ПРІОРИТЕТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ

В Україні на даний момент стратегічне управління сприймається перш за все як нормативне знання, що являє собою зведення принципів і методів поведінки, що виникають з адаптації теорій систем до управління підприємством в умовах оточення, що змінюється. На багатьох вітчизняних підприємствах, особливо малих і середніх, стратегічне мислення поступається комплексу поточних справ або не виходить за межі формування планів на відносно короткі періоди. Велика кількість вітчизняних підприємств, після розпаду СРСР, і навіть дотепер, через 26 років потому, як державних, так і, навіть, недержавних, виявилися зовсім не готовими до ефективної реакції на принципові ринкові перетворення. Багато з них якщо ще не збанкрутували за цей час, до цих пір не зреформувало систем управління, через багато причин, таких як недостатність капіталу, брак кваліфікованих спеціалістів, а інколи просто відсутність необхідних знань і переконання стосовно доцільності докладання зусиль, необхідних для реалізації концепції стратегічного управління підприємством.

Реалізація маркетингової стратегії передбачає активне задіяння трьох ключових елементів: інструментарію, графіку його втілення та необхідних для досягнення визначених цілей ресурсів та передбачає оцінювання потенційних фінансових результатів стратегії, отже, дослідження:

- потенційного рівня доходів від реалізації продукції за умови втілення стратегічних планів підприємства;
- потенційного рівня витрат на виготовлення та реалізації продукції, необхідних для втілення стратегічних планів підприємства;
- потенційного рівня витрат на маркетингове забезпечення, необхідне для втілення стратегічних планів підприємства.

В загальному вигляді спосіб формування набору стратегічних дій в межах маркетингової стратегії в залежності від конкурентної позиції підприємства і привабливості ринку представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Стратегічні дії в межах маркетингової стратегії в залежності від конкурентної позиції підприємства і привабливості ринку

Ринкова привабливість	Висока	Збереження позиції	Інвестиції в розвиток	Селективний розвиток
		– підтримання найвищого темпу зростання; – зосередження зусиль на збереженні міцних позицій;	– виклик - боротьба за лідерство; – вибірковий розвиток на основі сильних сторін; – зміцнення слабких місць;	– спеціалізація на основі сильних сторін; – пошук шляхів усунення недоліків; – вихід з ринку у випадку, коли неможливо досягти очікуваного результату;
	Середня	Селективний розвиток	Збереження прибутку	Обмежене розширення (жнва)
		– великі інвестиції в найбільш привабливі сегменти; – створення можливостей для боротьби з конкурентами; – орієнтація на прибуток шляхом підвищення продуктивності (ефективності);	– підтримувати поточну виробничу програму; – концентрація інвестицій у високоприбуткових сегментах з низьким ризиком;	– пошук безризикових шляхів розширення діяльності; – мінімізація інвестицій та раціоналізаторських операцій;
	Низька	Зміна позиції та переорієнтація	Збереження прибутку	Вихід з ринку (продаж бізнесу)
		– збереження поточної прибутку; – зосередження на привабливих сегментах; – захист сильної позиції;	– збереження позиції в найбільш вигідних сегментах; – поліпшення якості продукції; – мінімізація інвестицій;	– продаж бізнесу; – вихід з ринку чи банкрутство (мінімізація втрат); – зниження постійних витрат та уникнення. ./інвестицій
		Сильні	Середні	Слабкі
Конкурентні позиції				

Джерело: складено автором на основі аналізу [3; 4; 5]

Маркетинговий план містить шляхи, що ведуть до досягнення окреслених стратегією цілей та тактику досягнення цих цілей за умови використання мінімально можливих ресурсів та отримання оптимального ефекту від маркетингової діяльності підприємства. Дотримання маркетингового плану дозволяє вирішувати проблеми, появу яких можна передбачити або запобігти їх виникненню. Маркетинговий план мусить давати ясні і конкретні відповіді на питання щодо [1]:

- потреб покупців, які повинне задовольняти підприємство своєю діяльністю;
- часу, місця та цін реалізації конкретних видів продукції підприємства.

Водночас, забезпечення ефективності функціонування сучасного підприємства, зокрема, на ринку промислових товарів, потребує прийняття і реалізації конкретних стратегій, здатних суттєво покращити позиції підприємств, які їх реалізують. У загальному сенсі така стратегія розуміється як процес підготовки і втілення заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Проте стратегії підприємств різних галузей промисловості, продукція та виробничо-господарські процеси яких мають свою специфіку, може мати певні суттєві особливості та реалізовуватись специфічно в процесі управління підприємством з характерним для певних галузей економіки інструментарієм та набором заходів [2].

Дослідження передумов формування ефективної маркетингової стратегії вітчизняних промислових підприємств в контексті створення можливостей для подолання завдяки цьому негативного впливу кризових явищ на економіку України показало важливість орієнтації на розвиток позитивного впливу факторів, що стимулюють процеси розвитку за допомогою як маркетингових, так і організаційних, управлінських та технологічних важелів впливу. В цьому контексті підприємство, для об'єктивної оцінки та управління власною конкурентоспроможністю, повинне використовувати ті ж критерії, якими оперує споживач: щоб промислова продукція викликала інтерес у покупця, вона повинна мати відповідні техніко-економічні параметри; умовою придбання продукції є відповідність цих параметрів основним характеристикам незадоволеної потреби споживача.

Для підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств на ринку промислової продукції в сучасних умовах дані підприємства повинні визначити таку маркетингову стратегію, яка б найбільш повно відповідала їх можливостям і вимогам ринку, використовуючи модель, представлену в табл. 1, для вибору типу стратегії, виходячи з умов діяльності конкретного підприємства.

Вітчизняні підприємства, внаслідок існуючої неефективної системи взаємовідносин суб'єктів ринку та цільових груп, зацікавлених в отриманні певної вигоди від діяльності на ринку промислових товарів, частіше за все — короткострокової, не мають достатніх довгострокових стимулів до розвитку, їх взаємодія з сектором науки і інновацій є мінімальною. Навіть стратегія імітації для них є дуже дорогою, бо навіть поліпшуючих інновацій вони, як правило, не здійснюють. За цих умов ключові фактори підвищення конкурентоспроможності сучасних підприємств на ринку промислових товарів мають інтерактивний характер, є сплетінням взаємопов'язаних факторів, які утворюють багатовимірний простір.

В цьому сенсі не лише середовище країни базування підприємства визначають характер та успішність діяльності підприємств, але й ефективність їх діяльності на внутрішньому та зовнішніх ринках, що в значній мірі стає фактором подолання кризових явищ і в економіці країни, формуючи основу для сталого економічного зростання та розвитку. Такий підхід підкреслює існування ефекту їх синергічного впливу на конкурентоспроможність підприємства. Саме тому, принципово важливо в процесі формування ефективної маркетингової стратегії підприємства, керуватись конкретними пріоритетами. Так, пріоритетами формування ефективної маркетингової стратегії підприємства на ринку промислових товарів в сучасних умовах господарювання, на думку автора доповіді, є наступні:

1. Маркетингова стратегія має виходити з результатів аналізу ринку і потреб споживачі, що здійснюється на основі систематичних маркетингових досліджень.
2. Потреби покупців повинні визначати основні напрямки та зміст діяльності підприємства.
3. Виробництво та реалізація продукції повинні бути інтегрованими ланками організаційної структури підприємства, а головним критерієм ефективності управлінських рішень є угоди, що укладаються.
4. Основою формування маркетингової стратегії підприємства має бути планований цикл обігу продукту на відповідному йому сегменті ринку, що є безперервним процесом, який починається перед прийняттям рішення стосовно виробництва та продажу, та змінюється в кожній фазі виробництва продукції і реалізації її покупцям.

Таким чином, успіх господарської діяльності підприємства на ринку промислової продукції залежить від вмілого підбору і ефективного застосування маркетингових інструментів і методів завоювання покупців продукції, що виробляється і реалізується підприємством. Водночас, важливим є поєднання цих інструментів та методів з інструментарієм управлінського та технологічного розвитку. Якщо не розвиватимуться

технології, організація виробництва, менеджмент, то і підвищення конкурентоспроможності за рахунок лише маркетингових зусиль рано чи пізно припиниться (з обмеженням розвитку технологічних знань). Без розвитку технологічних знань і технології, використовуючи вже наявний базис, підприємства на ринку промислових товарів певний час можуть розвиватися, але з вичерпанням наукового базису їх просування вперед сповільнюватися до повної зупинки.

Література

1. Завгородня А. А. Маркетинговое планирование / А. А. Завгородня, Д. О. Ямпольская. — СПб.: Питер, 2002. — 381 с.
2. Колодій Г. С. Врахування особливостей маркетингової діяльності при розробці маркетингових програм промислових підприємств / Г. С. Колодій; Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2011, № 1 (4). — С. 173–177.
3. Пелішенко В. П. Маркетинговий менеджмент [Текст]: Навч. посіб. / В. П. Пелішенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 200 с.
4. Стратегічний маркетинг / Л. І. Третьякова, Н. С. Косар. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2012. — 256 с.
5. Челенков А., Солина Т. Маркетинг взаимоотношений: клиентоориентированные стратегии / Маркетинг. — 2012. — № 2. — С. 34–47

Секція 2. БАНКІВСЬКА СПРАВА

Захарова Владислава Володимирівна
*магістр кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва
Донбаської державної машинобудівної академії
м. Краматорськ, Україна*

Дьячков Арсеній Михайлович
*студент кафедри інтелектуальних систем прийняття рішень
Донбаської державної машинобудівної академії
м. Краматорськ, Україна*

Науковий керівник:
Дьячкова Ю. М.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
Фінанси, банківська справа та підприємництво
Донбаська державна машинобудівна академія
м. Краматорськ, Україна*

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ РИЗИКОМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

В сучасній ринковій ситуації умови діяльності банків постійно змінюються. Саме тому конкурентоспроможність банку залежить від здатності створювати ефективну систему захисту від комплексного впливу ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища. Серед ризиків, які мають найбільший вплив на ефективність діяльності банку та піддаються управлінню, фахівці виділяють насамперед фінансові та операційні ризики.

Пріоритетність вивчення операційних ризиків стосовно фінансових пояснюється відносно вищим ступенем небезпеки їх впливу. Фінансові ризики добре піддаються кількісному виміру, що дозволяє фахівцям більш вдало їх попереджувати та усувати, в той час як операційні ризики досить часто важко представити у вигляді кількісних індикаторів. Також відмінність операційного ризику від інших видів ризику полягає в тому, що його джерело знаходиться часто всередині

організації, тобто мінімізувати операційний ризик можливо лише через комплексний вплив на систему планування, організації, управління та контролю.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі операційний ризик банків досліджується у системі електронних грошей та Інтернет-банкінгу у роботах В. Кузнецова, О. Рудакова, Л. Ляміна, Д. Каленбета, П. Ревенкова, А. Вороніна, В. Ющенко, А. Савченко, С. Цокола, А. Єпіфанова, С. Криворучко, А. Іконнікова, А. Кузьміна.

Окремі аспекти управління операційним ризиком банку, такі як визначення його сутності, структури, класифікації, механізму мінімізації, розроблялись у роботах О. Дмитрової [1], В. Коваленко [2], О. Кузьмака [3], І. Посохова [4], В. Чаплиги [5], Г. Шамоти [6] та ін.

Загальноприйнятим є визначення операційного ризику за Базельською угодою: «...ризик збитків, що виникає в результаті неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій співробітників і систем або в результаті зовнішніх подій. Поняття включає в себе правовий ризик, але виключає стратегічний ризик і ризик втрати ділової репутації» [7].

Існує багато різноманітних методів щодо попередження та запобігання операційних ризиків (методів операційного контролю). Всі вони включають наступні заходи: поділ функцій, незалежну оцінку результатів діяльності, контроль ринковості цін, подвійне введення і підтвердження операцій, контроль за зміною умов операцій, підтвердження угоди контрагентом, контроль за юридичним оформленням операцій [4]. Згідно з Методичними рекомендаціями НБУ щодо управління ризиками, українські банки в своїй діяльності наражаються на операційно-технологічний ризик, тобто на «... потенційну загрозу фінансовому стану банку внаслідок неадекватності чи неспроможності внутрішніх процесів, персоналу та систем або зовнішніх подій, що виявляється у зміні чистого прибутку та/або власного капіталу банку» [8].

Вітчизняні банки серед головних причин виникнення операційних ризиків виділяють такі: збої в комп'ютерній техніці (56%), помилки банківських працівників (36%), шахрайство (8%). Крім того, деякі банки виділяють інші причини: недосконалість організаційної структури, інформаційні проблеми зв'язку та інші.

На відміну від вітчизняних банків, в зарубіжних країнах серед основних причин виникнення операційних ризиків називають несанкціоновані торговельні операції та помилки при застосуванні похідних фінансових інструментів [7, с. 17]. Найважливішою проблемою в оцінці операційних ризиків є недостатність єдиної методології оцінки та управління даними ризиками. Сучасні дослідження показують, що лише 38% вітчизняних банків на сьогодні мають практичне впровадження системи оцінки та управління операційними ризиками [5,

с. 150]. Але цей відсоток стосується тільки крупних банків. Банки малі та з помірною капіталізацією здебільше не мають розробленої та впровадженої концепції відносно управління операційними ризиками.

Слід зазначити, що операційний ризик-менеджмент доцільно будувати на тих проблемах, які, на перший погляд, не є фінансовими, і не можуть привести до реальних збитків. Безпосередньо операційний ризик можна розглядати з позиції п'яти основних підсистем ризиків, а саме:

- ризик персоналу — людський фактор може бути джерелом ризику внаслідок дії конкурентів, використання конфіденційної інформації;
- технологічний ризик — пов'язаний з використанням у діяльності банку технічних засобів, високотехнологічного обладнання і технологій. Зазначений ризик виникає у випадку перебоїв у інформаційних технологіях, математичних моделях, які використовуються;
- системний ризик — пов'язаний з дивідендною політикою, зміною цін на акції і облігації, зміною кон'юнктури ринку;
- ризик зовнішнього середовища — ризик викликаний політичною, демографічною, економічною ситуацією в країні;
- ризик використання послуг банків для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму — ризик клієнта, ризик послуги, ризик країни [4, с. 3–7]. У зв'язку із вищесказаним, ефективна система управління операційними ризиками має включати наступні основні складові (рис. 1).

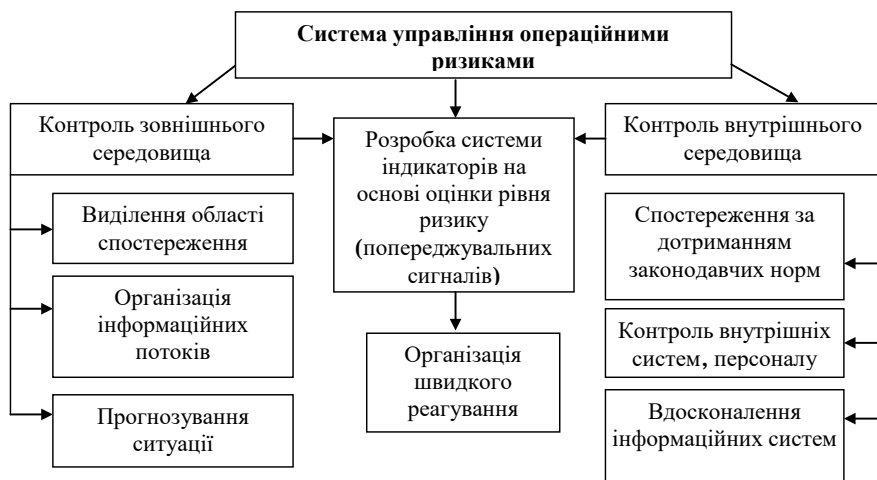


Рис. 1. Система управління операційними ризиками

В рамках управління операційним ризиком важне місце посідає наявність системи оцінки його рівня на основі кількісних та якісних методів. Варто пам'ятати, що формальні методи, особливо статистичні, є обмеженими та спрощеними. Така спрощеність робить їх дуже корисними для кількісної оцінки ризиків, але не дає можливість у повному обсязі відобразити динамічні і складні ринкові процеси. З метою коректної оцінки ризику необхідно систематизувати внутрішні нормативи і правила, що надасть можливість в короткий термін прийняти ефективне управлінське рішення.

Для вдосконалення управління операційним ризиком банку також, безумовно, варто використовувати комплексне страхування професійних банківських ризиків, яке включає: страхування від злочинів (Bankers Blanket Bond (BBB) / Fidelity Bond); страхування від електронних і комп'ютерних злочинів (ЕСС); страхування відповідальності фінансових інститутів (FIPi). За оцінками фахівців, завдяки страхуванню банк може знизити суму резервування капіталу під операційний ризик на 20%. Упровадження ефективних систем і процедур управління операційним ризиком може, крім виконання вимог банківського нагляду, мати також низку інших позитивних наслідків, зокрема, таких як: мінімізація витрат на забезпечення фінансової безпеки банку, попередження шахрайства тощо.

Література

1. Дмитрова О. С. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку: монографія / О. С. Дмитрова, К. Г. Гончарова, О. В. Меренкова та ін.; за заг. ред. О. С. Дмитрова. — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. — 264 с.
2. Коваленко В. В. Операційний ризик в системі ризик-менеджменту банку / В. В. Коваленко // Сучасний науковий вісник. — 2014. — № 4 (200). — С. 58–64.
3. Кузьмак О. М. Методи оцінки операційних ризиків банківських установ / О. М. Кузьмак // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. — 2013. — Вип. 10 (1) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(1\)_40.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)_40.pdf).
4. Посохов І. М. Операційні ризики: управління та основні напрями зниження / І. М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — Вип. № 37 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua.pdf>.
5. Чаплига В. В. Управління операційним ризиком в забезпеченні ефективності функціонування банку / В. В. Чаплига // Регіональна економіка. — 2013. — № 4 (70). — С. 150–156.
6. Шамота Г. М. Операційний ризик в банківській діяльності: сутність та управління / Г. М. Шамота, О. В. Коротун // Актуальні проблеми

економіки: теоретичні та практичні аспекти: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (27–28 січня 2012 р.) / Наукова економічна організація «Перспектива». — Дніпро, 2012. Ч. I. — С. 69–71.

7. Operational Risk — Supervisory Guidelines for the Advanced Measurement Approaches, June 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs196.pdf>.

8. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Risks/361.pdf.

Лоза Оксана Олексіївна
студент
Сумського державного університету
м. Суми, Україна

Науковий керівник:
Белова Інна Валеріївна
доктор економічних наук, доцент, професор кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет
м. Суми, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ БАНКУ

Сьогодні банківська система України функціонує у надзвичайно складних умовах, викликаних затяжною політичною нестабільністю та веденням бойових дій на сході країни, що спричинило втрату довіри внутрішнього інвестора, безпрецедентний за роки незалежності відтік капіталу із банківської системи та банкрутства з початку 2014 р. більше 80 банків. Очевидно, що у сучасних умовах актуальним є питання фінансової стійкості комерційного банку.

Для дослідження чинників впливу на фінансову стійкість банку були проаналізовані наступні роботи вітчизняних та іноземних науковців: Коваленко В. В., Гаркуша Ю. А., Біляєва В. Ю., Лучаківський А. Ю., Софронова В. В. та Шершнева Е. Г. Дані науковці пропонують різні методи оцінки фінансової стійкості банку з урахуванням різних факторів. Але саме у статті Софронової В. В. [1], наведено дослідження факторів, які впливають на фінансову стійкість банку на основі економетричної моделі.

Для розрахунку автором [1] було відібрано 100 банків Росії, з яких 50 є діючими на момент проведення розрахунків, 50 — ліквідовано. Для побудови моделі було розглянуто наступні коефіцієнти, які мають різний ступінь впливу на фінансову стійкість банку: коефіцієнт залежності від позикових коштів, коефіцієнт чистого стабільного фінансування, достатності основного капіталу, співвідношення створених резервів до загального обсягу кредитів та заборгованості, показник чистої ліквідної позиції банку, коефіцієнт левериджу, коефіцієнт якості

кредитної політики банку, коефіцієнт якості кредитів, коефіцієнт якості активів, коефіцієнт клієнтської бази, коефіцієнт залежності банку від залучених коштів на міжбанківському ринку, коефіцієнт високоліквідних активів і залучених засобів, рентабельність капіталу, процентна маржа та стабільність ресурсної бази.

Далі за допомогою економетричних методів було визначено найбільш значущі з 15 коефіцієнтів, а саме співвідношення створених резервів до загального обсягу кредитів та заборгованості, показник чистої ліквідної позиції банку, коефіцієнт левериджу, процентна маржа. На основі яких було розраховано «Логіт-модель», за результатами якої можна визначити ймовірність фінансової стійкості банку.

Даний підхід можна застосувати для дослідження чинників впливу на фінансову стійкість, але перелік коефіцієнтів необхідно уточнити з урахуванням даних, які розкриваються Національним банком України, та доповнити перелік коефіцієнтів чинниками зовнішнього впливу, оскільки в моделі Софронової В. В. вони не враховані, а для умов діяльності українських банків є дуже суттєвими.

Для побудови моделі відберемо 160 банків, з них 80 (тобто майже всі наявні) є діючими станом на 01.10.2017 (остання звітна дата), а 80 — були визнані Національним банком України неплатоспроможними з різних причин за період з 01.01.2014 року по 01.10.2017 року.

Для обраних банків розглянемо наступні коефіцієнти K1-K17 внутрішнього впливу на фінансову стійкість (табл. 1) та такі чинники зовнішнього впливу: темп зростання середньозваженого курсу гривні на готівковому валютному ринку (K18), темп зростання сальдо платіжного балансу (K19), темп зростання імпорту (K20) та експорту (K21), темп зростання середньооблікової чисельності штатних працівників в економіці в цілому (K22) та індекс нестабільності держав [4] (K23).

Розрахунок вхідних даних моделі -коефіцієнтів було проведено на основі інформації з сайту Національного банку України [3] та статистичних даних Державної служби статистики [2].

За допомогою економетричних методів з причин несуттєвості впливу на стан банку (діючий чи ліквідований банк) були виключені наступні показники: коефіцієнт залежності від позикових коштів, співвідношення високоліквідних активів до коштів клієнтів на вимогу, рентабельність капіталу, темп зростання сальдо платіжного балансу.

Далі була отримана модель за допомогою програми STATISTICA10, а саме «Логіт-модель», у якій для залежної змінної y використовуємо наступні коди:

- «1» — банк є платоспроможним, тобто банк є фінансово стійким;
- «0» — банк визнано неплатоспроможним.

Внутрішні чинники впливу на фінансову стійкість банку

<i>Коефіцієнти для капіталу</i>	
К1	Співвідношення регулятивного капіталу до загальної суми активів, зважених на ризик
К2	Коефіцієнт залежності від позикових коштів
К3	Коефіцієнт левериджу
<i>Коефіцієнти для якості активів</i>	
К4	Коефіцієнт активності кредитної політики
К5	Співвідношення створених резервів можливих втрат до обсягу сумарної позичкової заборгованості
К6	Коефіцієнт якості активів
К7	Частка коштів юридичних осіб у кредитному портфелі банку
К8	Коефіцієнт співвідношення портфеля цінних паперів та фінансових активів до активів
К9	Частка активів, що мають високу ймовірність невизначеної якості (а саме інші активи, інші фінансові активи, необоротні активи утримувані для продажу)
<i>Коефіцієнти для характеристики ресурсів</i>	
К10	Коефіцієнт залежності банку від залучених коштів на міжбанківському кредитному ринку
К11	Стабільність ресурсної бази
<i>Коефіцієнти для характеристики ліквідності</i>	
К12	Коефіцієнт співвідношення високоліквідних активів і залучених коштів
К13	Частка боргових цінних паперів, субординованого боргу, інших залучених коштів до активів
К14	Співвідношення високоліквідних активів до коштів клієнтів на вимогу
К15	Співвідношення високоліквідних активів до робочих активів
<i>Коефіцієнти рентабельності</i>	
К16	Рентабельність капіталу
К17	Процентна маржа

Рівень значимості моделі відображено на таблиці 2.

Модель є значущою за χ^2 критерієм правдоподібності ($\alpha=0.05$).

Для розрахунку значення ймовірності фінансової стійкості банку (фактично це y , що може приймати значення 0 або 1) за даною моделлю використовується формула:

Значущі параметри логіт-моделі (для N=160)

Незалежна змінна	Оцінка параметру	Незалежна змінна	Оцінка параметру
Const	0,985	K11	0,090
K1	-0,062	K12	0,090
K3	0,146	K13	-0,062
K4	0,117	K15	0,105
K5	0,303	K17	0,090
K6	0,067	K18	-0,870
K7	0,092	K20	0,343
K8	0,117	K21	0,293
K9	0,167	K22	4,843
K10	-0,213	K23	-0,397

$$y = \frac{e^z}{1 + e^z}$$

де $z = a_0 + a_1 \times K1 + a_2 \times K2 + \dots + a_n \times Kn$,
 $K1 \dots Kn$ — коефіцієнти з таблиці 2.

Оцінимо якість отриманих за моделлю результатів, тобто розрахункові значення у. Виявлено тільки 5 банків із 160, для яких відхилення змодельованого значення від фактичного складає більше 10%, а саме це: два неплатоспроможних («Західкомбанк», «МЕЛПОР») та три діючих («ФОРВАРД», «АРКАДА», «ВОСТОК») банки.

Отже, отримана модель може передбачити фінансову стійкість банку і бути використана для оцінки ймовірності погіршення фінансової стійкості будь-якого банку будь-якими зацікавленими особами (фінансовими установами, в т.ч. банками-конкурентами, кредиторами, вкладниками, акціонерами банку), а також самим банком для прийняття управлінських рішень.

Література

1. Софронова В. В. Финансовая устойчивость банка в условиях кризиса [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/26EYN616.pdf>.

2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Показники банківської системи [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України — Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593/

4. Fragile states index [Електронний ресурс] / Fund for ptace — Режим доступу: <http://fundforpeace.org/fsi/country-data/>.

Секція 3.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Жидєєва Людмила Іванівна
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

Токарева Альона Олександрівна
*магістрант кафедри аудиту та економічного аналізу
Університету державної фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ: ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ

У сучасних умовах проблема використання трудових ресурсів і оплати праці досить актуальна. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором трудового потенціалу більшості населення. Облік праці й заробітної плати — один із найважливіших об'єктів підприємства, що потребують точних та оперативних даних. Саме тому потрібно приділити важливу увагу оптимізації витрат на оплату праці, що б дозволило максимізувати заохочення працівників, і не зменшило результатів діяльності.

Питанням покращення обліково-інформаційної бази системи управління витратами на оплату праці приділяли увагу в своїх працях С. В. Васильчак, О. А. Дороніна, Н. М. Дмитренко, М. А. Кравченко, Н. В. Овсяк [3], Р. Е. Островерха [2], В. Т. Чая, Н. И. Чупахіна [1].

Беззаперечно, головним джерелом інформації для управлінського обліку щодо витрат оплати праці персоналу є дані бухгалтерського обліку. Проте, в управлінському обліку, на відміну від бухгалтерського, важливо знати не тільки грошову оцінку праці, а й витрати в натуральному вимірі, таких як людино-години, машино-години, а також показники ефективності використання виробничих потуж-

ностей і трудових ресурсів (трудомісткість, продуктивність). Для цього визначають норми часу для виконання окремих операцій, ведуть облік фактичних витрат часу і розраховують відхилення [1]. Аналіз таких показників дозволяє дослідити витрати людської праці на виготовлення конкретної одиниці, виявити найбільш трудомісні місця у виробництві та знайти шляхи покращення продуктивності, що сприяє збільшенню показника фінансового результату.

Для інформації з обліку праці та її оплати найважливішими ознаками оптимальності є:

1) достовірність — забезпечення адекватності показників, що характеризують витрати праці (кількість відпрацьованого робочого часу та виробітку) та якісні характеристики працівників (посада, професія, розряд, рівень кваліфікації) [2, с. 287]. Від ступеня достовірності інформації прямо залежить якість прийнятого управлінського рішення, адже неправдиві данні провокують завищення чи заниження витрат на оплату праці і як результат — не оптимальне залучення працівників, що негативно впливає на результат діяльності;

2) багатократність використання — багаторазове використання у декількох облікових процедурах (облік заробітної плати у розрізі працівників та у розрізі структурних підрозділів, видів і форм заробітної плати, облік розрахунків з працівниками, облік єдиного соціального внеску, облік податку з доходів фізичних осіб), а також їх застосування для аналізу та контролю заробітної плати [2, с. 287]. Цей показник дозволяє проаналізувати діяльність на різних рівнях: на рівні підприємства, структурних складових, та всередині структурної одиниці;

3) своєчасність — забезпечення вчасного нарахування і виплати заробітної плати працівникам, а також оперативного прийняття ефективних управлінських рішень [2, с. 287]. Дуже часто на підприємстві рішення потрібно приймати негайно, тому своєчасне надання потрібних даних дозволяє максимально правильно зробити вибір серед альтернативних варіантів;

4) системність — зв'язок показників первинного обліку (документів) з показниками аналітичного і синтетичного обліку та звітності [2, с. 287]. Всі данні повинні групуватися з метою їх цілісного аналізу в масштабах підприємства, що дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства.

Для можливості здійснення більш детального аналізу витрат на оплату праці потрібно розширити аналітичний облік витрат на оплату праці. Одним із методів такого «розширення» є включення до робочого плану рахунків додаткових субрахунків. Даний метод дозволяє оперативно отримати дані про стан витрат на оплату праці, їх структуру

та динаміку, при цьому сучасні автоматизовані системи дозволяють отримати такі показники з потрібним ступенем деталізації.

Для деталізації витрат на оплату праці науковці пропонують створення додаткових субрахунків до рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» [1, 3].

Так, одним із таких є запропонований робочий план рахунків Р. Є. Островерхою (табл. 1). Дана розробка спрямована на підприємства, у яких кількість працівників є досить значною, оскільки має досить значний ступінь деталізації. Але на практиці застосування такого плану рахунків можна зіштовхнутися із практично неможли-

Таблиця 1

Робочий план рахунків з обліку заробітної плати [2, с. 289]

Номер рахунка	Назва рахунка
66	«Розрахунки за виплатами працівникам»
661	«Розрахунки за заробітною платою»
6611	«Розрахунки за заробітною платою адміністративно-управлінського персоналу»
66111	«Розрахунки за основною заробітною платою»
661111	«Посадовий оклад»
661112	«Суми винагород за виконані роботи (надані послуги) за цивільно-правовими договорами»
661113	«Заробітна плата, нарахована працюючим інвалідам»
66112	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»
661122	«Премії»
661123	«Надбавка за вислугу років»
661124	«Надбавка за знання іноземних мов»
661125	«Надбавка за роботу на комп'ютері»
66113	«Розрахунки за іншими заохочувальними і компенсаційними виплатами»
661131	«Матеріальна допомога для оздоровлення при щорічній основній відпустці»
661132	«Матеріальна допомога для вирішення соціально-побутових питань»
6612	«Розрахунки за заробітною платою робітників»
66121	«Основна заробітна плата»
661211	«Погодинна заробітна плата»
661212	«Відрядна заробітна плата»

вістю його впровадження, оскільки більшість програм для ведення бухгалтерського обліку підприємств (у тому числі нарахування заробітної плати) передбачають формування аналізу рахунка 66 саме за працівниками. Дана система побудови не є зручною, оскільки не дає чіткого визначення нарахувань та їх утримань із заробітної плати. Якщо ввести запропоновані субрахунки по рахунку 66, то втратить-ся можливість побачити, які конкретно нарахування були в тому чи іншому періоді за тією чи іншою фізичною особою.

Таблиця 2

Робочий план рахунків з обліку виплат працівникам

Номер рахунка	Назва рахунка
81	«Витрати на оплату праці»
811	«Розрахунки за заробітною платою»
8111	«Розрахунки за заробітною платою адміністративно-управлінського персоналу»
81111	«Розрахунки за основною заробітною платою»
811111	«Посадовий оклад»
811112	«Оплата праці за час перебування у відрядженні»
811113	«Суми винагород за виконані роботи (надані послуги) за цивільно-правовими договорами»
81112	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»
811121	«Індexсація заробітної плати»
811122	«Премії»
811123	«Надбавки та доплати до тарифних ставок»
8111231	«за суміщення професій (посад)»
8111232	«за роботу в нічний час»
8111233	«за інтенсивність праці»
81113	«Інші заохочувальні і компенсаційні виплати»
811131	«Винагороди за підсумками роботи за рік»
811132	«Матеріальна допомога»
8112	«Розрахунки за заробітною платою робітників»
81121	«Основна заробітна плата»
811211	«Погодинна заробітна плата»
811212	«Відрядна заробітна плата»
81122	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»
81123	«Інші заохочувальні і компенсаційні виплати»

Для можливості здійснення такого аналізу доцільніше буде вести додаткові субрахунки до рахунку 81 «Витрати на оплату праці», адже саме він призначений для деталізації виплат працівникам (табл. 2). Дана форма є свого роду каркасом побудови розширеного плану рахунків за видами нарахованих виплат працівникам. Підприємство в праві самостійно обирати до своїх потреб необхідні субрахунки, вводити нові, адже видів виплат працівникам є досить багато. Головним є збереження розмежування на структурні підрозділи, а також на складові фонду оплати праці.

Застосування одночасно для групування інформації кількох аналітичних ознак розширяє її аналітичні можливості і дає змогу використовувати у різних процесах (для нарахування заробітної плати, її узагальнення у розрізі структурних підрозділів, складання звітності з праці тощо). Багатоступенева ієрархічна структура робочого плану рахунків забезпечує узагальнення інформації на різних рівнях управління для проведення поглибленого, послідовного аналізу структури, динаміки фонду оплати праці та встановлення впливу факторів на його зміни.

На сучасному етапі значення обліково-аналітичного забезпечення системи управління витратами на оплату праці характеризується тим, наскільки адекватно його складові відповідають потребам управління.

Надання керівництву підприємства необхідної інформації для управління витратами на оплату праці, можливе за умови розробки на підприємстві форми внутрішньої управлінської звітності, зручної для задоволення його потреб. На нашу думку, найдоцільніше використовувати такі показники, як структура і динаміка, при чому за основу взяти розроблений раніше робочий план рахунків з обліку оплати праці. Поряд із цим доцільно слідкувати за динамікою продуктивності праці, адже саме цей показник є головним для оцінки ступеня виконання працівниками своїх обов'язків. При розробці даної форми звітності необхідно врахувати не лише нарахування, а й виплату заробітної плати, оскільки постійна затримка у виплаті та неспроможність її виплати є показниками передкризових та кризових явищ у господарстві.

Таким чином, облік праці й заробітної плати — один із найважливіших і складних ділянок роботи, що потребують точних та оперативних даних, у яких відбивається зміна чисельності робітників, витрати робочого часу, категорії робітників, виробничих витрат.

Для оптимізації витрат на оплату праці та своєчасної реакції на зміни законодавчого та іншого характеру підприємству буде доцільно розробити власний управлінський звіт з витрат на оплату праці персоналу. Даний документ повинен включати структуру і динамі-

ку даних витрат підприємства, при цьому доцільніше попередньо розробити робочий план рахунків з обліку оплати праці, розбивши 81 рахунок на субрахунки згідно потреб в аналізі. Такі заходи при реалізації їх у програмному забезпеченні бухгалтерського обліку дозволять оперативно слідкувати за витратами на оплату праці, їх структурою і динамікою.

Література

1. Чая В. Т. Управленческий учет: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. — М.: Издательство Юрайт. — 2017. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://stud.com.ua/75096/audit_ta_buhoblik/upravlinskiy_oblik
2. Островерха Р. Е. Теоретичні засади удосконалення організації обліку заробітної плати / Р. Е. Островерха // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2014. — № 797. — С. 284–291.
3. Овсяк Н. В. Основні аспекти розвитку бухгалтерського обліку оплати праці для потреб управління / Н. В. Овсяк // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. — 2013. — Вип. 10(4). — С. 77–85.

Кулакова Олександра Юріївна

студентка

Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

м. Вінниця, Україна

Науковий керівник:

Лобачева Ірина Федорівна

кандидат педагогічних наук, доцент кафедри

обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

м. Вінниця, Україна

МЕТОДИ ТЕОРІЇ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ — ПЕРЕДУМОВА ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ

Методом дослідження — розуміють спосіб, підхід до явищ, які вивчаються, спланований шлях наукового пізнання дійсності та встановлення істини. Таким чином, метод — це спосіб, інструмент досягнення мети і завдань дослідження, який показує, яким чином можна провести дослідження і зробити на основі отриманих результатів обґрунтовані висновки та пропозиції.

В економічному аналізі використовуються найрізноманітніші методи і прийоми дослідження. Вони підлягають групуванню та класифікації.

Переважає більшість вчених-економістів застосовує дворівневий розподіл методів, зокрема на неформалізовані (логічні методи) та формалізовані: класичні методи аналізу (балансовий метод, метод різниць, диференціювання, логарифмування, інтегральний та інші методи); традиційні методи економічної статистики (відносні, середні величини, групування, графічний, індексний методи); математико-статистичні методи (кореляційний, регресійний аналіз, метод головних компонент); економетричні методи (матричні методи, методи теорії виробничих функцій, міжгалузевого балансу); методи економічної кібернетики та оптимального програмування (лінійне і динамічне програмування, системний аналіз); методи дослідження операцій та теорії прийняття рішень (теорія ігор, масового обслуговування, теорія графів).

Теорія масового обслуговування — теорія, яка вивчає статистичні закономірності в масових операціях, що складаються з великого числа однорідних елементарних операцій. До них, зокрема належать: складання однотипних деталей на конвеєрі, видача інструментів, ремонт верстатів, робота телефонної станції, обслуговування покупців у магазині, в білетних касах, клієнтів у перукарнях, технічне обслуговування машин та обладнання тощо.

Актуальність даної теми дослідження обумовлена необхідністю розробки інструментальних засобів моделювання, аналізу та оптимізації нестационарних систем масового обслуговування, які забезпечують підвищення їх ефективності з урахуванням реальних умов функціонування.

Досліджували методи масового обслуговування такі вчені як: А. К. Ерланг, К. Пальман, Ф. Поллачек, А. Я. Хінчин, Б. В. Гнаденко, Малінковській Ю. В., Нуеман А. Ю., М. П. Лукашевич, І. І. Мигович, І. Н. Коваленко, та інші.

Мінімізація часу знаходження в черзі одне з основних питань, яким займається теорія масового обслуговування. Ця теорія застосовується для ощадливого проектування систем, призначених для задоволення масового потоку заявок випадкового характеру. Випадковими можуть бути як моменти появи вимог, так і витрати часу на їхнє обслуговування. Простим прикладом об'єктів теорії масового обслуговування можуть бути автоматичні телефонні станції, виїзди медичних машин швидкої допомоги, різні пристрої для збору й обробки інформації тощо. У той же час проблеми, що вимагають застосування тих же математичних методів, виникають при автоматизації виробництва, організації транспорту, зв'язку й постачання.

Головною задачею теорії масового обслуговування є встановлення взаємозалежності між числом обслуговуючих одиниць і якістю обслуговування. При цьому якість обслуговування в різних випадках вимірюється різними показниками. У більшості випадків таким показником слугує або відсоток заявок, що одержують відмову, або середній час очікування початку обслуговування. Зрозуміло, що якість обслуговування при цьому тим вище, чим більше число обслуговуючих одиниць. Однак надмірний ріст цього числа пов'язаний із зайвою витратою сил і матеріальних засобів. Тому спочатку встановлюється необхідний рівень якості обслуговування, а потім — мінімальне число обслуговуючих одиниць, при якому цей рівень може бути досягнутий [2, с. 68].

Перші завдання теорії масового обслуговування були розглянуті співробітником Копенгагенської телефонної компанії, Агнером Ерлангеном, в період між 1908 і 1922 роками. Стояло завдання впорядкувати роботу телефонної станції і задалегідь розрахувати якість

обслуговування споживачів залежно від числа використовуваних пристроїв, в даний час в теорії телетрафіка формули для розрахунку втрат і часу очікування в комутаційних системах [1, с 41].

Також А. Я. Хинчин зіграв величезну роль у розвитку цієї теорії. Його книга «Математичні методи теорії масового обслуговування» явилась першою працею, в якому строго були сформульовані ідеї та методи теорії систем масового обслуговування. Великий внесок щодо подальшого розвитку ідей методів вніс академік Б. В. Гнеденко зі своїми учнями [1, с 55].

Щодня в житті й діяльності людей створюються ситуації, коли виникає масовий попит на яке-небудь спеціальне обслуговування, але організація, що обслуговує не завжди здатна задовольняти всі заявки, що поступають, оскільки має у своєму розпорядженні лише обмежену кількість обслуговуючого персоналу. Із системами масового обслуговування (СМО) ми зустрічаємось повсякчас. Кожному з нас доводилось чекати обслуговування в черзі (у магазині, на автозаправці, в бібліотеці, кав'ярні тощо).

Аналогічні ситуації виникають, коли треба скористатися телефонним зв'язком або виконати свою програму на комп'ютері. Будь-яке виробництво теж можна уявити як послідовність систем обслуговування.

До типових систем обслуговування належать також ремонтні і медичні служби, транспортні системи, аеропорти, вокзали тощо.

Особливого значення набули такі системи у процесах інформатики. Це передусім комп'ютерні системи, мережі передавання інформації, операційні системи, бази і банки даних. Системи обслуговування відіграють значну роль у повсякденному житті. Досвід моделювання різних типів дискретних систем свідчить про те, що приблизно 80% цих моделей ґрунтуються на системі масового обслуговування.

Головною особливістю системи масового обслуговування з точки зору їх моделювання являється та причина, що їх функціонування носить випадковий характер, так як потік викликів є випадковим, час обслуговування викликів також випадковий. Тому випадковим є також число зайнятих ліній в випадковий момент часу. І процес зміни числа зайнятих ліній в часі є аналогічним.

Хочеться відмітити, якщо потік викликів був би детермінованим (виклики поступали в чітко визначені моменти часу) і час обслуговування був також детермінованим, тоді розрахунок такої системи виявився простим і необхідності в спеціальній теорії не було б.

Ефективність деяких систем масового обслуговування підвищується слабко тому, що не зауважують кращих показників, що сприяють поліпшенню роботи системи. Наприклад, може бути прийняте рішення регулювати вхідний потік замість того, щоб збільшити інтенсивність

обслуговування (або почати і те й інше); таким чином, зменшується продуктивність системи. В окремих випадках у періоди сильної інтенсивності вхідного потоку більш доцільним може виявитися устаткування відповідного місця для чекання вимог, що надходять, чим прискорення обслуговування.

Наскільки повно теоретична модель відповідає реальному процесові масового обслуговування або частини його визначається головним чином тим, який показник необхідно прийняти.

Для багатьох практичних методів потрібні показники якості обслуговування, що забезпечують можливість порівняння. Наприклад, може порівнюватися вплив різних розподілів часу обслуговування на розподіл часу чекання.

Який би підхід не застосовувався при рішенні цих задач, необхідно вибирати такі показники, за допомогою яких можна прийняти правильне рішення. Наприклад, власник деякого обслуговуючого пристрою може шляхом порівняння витрат на збільшення обсягу обслуговування і збитків внаслідок втрати клієнтів вирішити, чи варто йому збільшувати число місць для очікування або ж краще збільшити число обслуговуючих пристроїв.

Середній час для клієнтів, яким приходится чекати, може бути занадто довгим, і, отже, середній час очікування усіх клієнтів може виявитися невідповідним показником.

Деякий показник ефективності може використовуватися і стосовно до тих клієнтів, що вирішують піти з черги або взагалі не ставати в чергу, якщо довжина її або час очікування занадто великі.

Одним з елементів теорії масового обслуговування є система очікування. При надходженні наступного виклику в систему з очікуванням можуть бути дві ситуації в залежності від стану системи: 1) хоча б одна лінія вільна, виклик приймається і обслуговується вільною лінією; 2) всі лінії зайняті, виклик не покидає систему, він переходить в чергу і очікує, доки не звільниться будь-яка лінія, при звільненні лінія бере виклик з черги. При відсутності вільної лінії виклик надходить в чергу. Після звільнення лінії він обслуговується, а після обслуговування виклик звільнює лінію і покидає систему.

Головна особливість системи очікування полягає в тому, що не прийняті виклики створюють чергу і чекають звільнення лінії. Черга створюється із викликів, що очікують обслуговування в момент, коли всі лінії зайняті. При звільненні лінії, виклики на обслуговування беруться з черги. Довжина черги є випадковою і може бути довільного розміру. Різниця даної системи від системи з втратами полягає в тому, що втрат в попередньому виді немає. Обслуговування виклику, поставленого в чергу тільки затримується.

Математичні моделі процесів масового обслуговування, в яких користувачами системи, що обслуговує і (або) обслуговуючими елементами є люди, повинні конструюватися з урахуванням біхевіоральних факторів, асоційованих з поведінкою людських індивідуумів. Обслуговуючий вузол, визначальним компонентом якого є людина, здатний підвищити швидкість обслуговування, як тільки довжина черги починає збільшуватися. Якщо об'єктом обслуговування виступає індивідуум, то він при паралельному обслуговуванні може перейти з однієї черги в іншу в надії скоротити тривалість свого вимушеного чекання того моменту, коли його «взьмуть на обслуговування». У деяких випадках клієнт просто відмовляється від приєднання до черги (якщо він відноситься до тієї категорії осіб, що не переносять тривалої бездіяльності) або ж залишає чергу через деякий час, побачивши, що черга рухається занадто повільно.

Відомі аналітичні рішення задач масового обслуговування, широко застосовуються на практиці, описують стаціонарний період роботи системи. Необхідність аналізу виду закону розподілу вхідного потоку заявок і тривалості перехідних періодів у багатьох випадках визначається тим, що останні можуть становити значну частину робочого періоду системи, а закон розподілу вхідного потоку заявок може надавати значний вплив на статистичні характеристики вихідних параметрів системи масового обслуговування. Тому, не зважаючи на період нестаціонарності і вплив виду закону розподілу вхідного потоку заявок, неможливо оптимізувати робочі характеристики системи в цілому.

Прикладом системи масового обслуговування також можна виділити систему надання послуг прозорих офісів у місті Вінниці. «Універсам послуг»: єдине місце, де за чітко визначеними алгоритмами, городяни отримують максимальну кількість адміністративних послуг, щоб люди не витрачали час на ходіння за довідками та документами по різних установах.

Першими відчули привілеї такої системи підприємці-початківці, які через Прозорий офіс отримали можливість за кілька годин зареєструвати свій бізнес, на що раніше витрачалось кілька днів.

Людина отримує відповідний талончик із реєстраційним номером, йде до відповідного працівника сервісного центру, який вже надає одразу послуги, і не потрібно стояти в додатковій черзі чи спілкуючись із посередником.

Вінницький міський сервісний центр з питань реєстрації легкових транспортних засобів та видачі посвідчень водія, дає можливість тут зареєструвати або зняти з реєстрації своє авто, укласти договір купівлі-продажу транспортного засобу, здати іспити та отримати

посвідчення водія. Такий сервісний центр на базі Центру адмінпослуг поки що єдиний в Україні. Але в перспективі очікується, що ці функції будуть передані органам місцевого самоврядування. Середній час реєстрації транспортного засобу в Прозорому офісі становить 20–40 хв. Зняти автівку з реєстрації можна швидше — це займає 10–15 хв. Ще однією зручністю є можливість укласти в одному приміщенні договір купівлі-продажу транспортного засобу і одразу його зареєструвати. Всі процедури відбуваються через електронну чергу, яка повністю виключає «людський фактор» впливу на чергу.

Системи масового обслуговування мають величезне практичне застосування в наш час. Таким чином, «нетипова» поведінка того або іншого клієнта розглядається як рідкісний виняток, і випадки такого роду при дослідженні і проектуванні обслуговуючих систем не враховуються. З іншого боку, якщо більшість клієнтів у процесі очікування обслуговування виявляють схильність до будь-якої на перший погляд «нестандартної» поведінки, наприклад, зайвої говіркості, та проектні рішення, що стосуються відповідних обслуговуючих систем, не повинні абстрагуватися від цієї звички клієнтів, оскільки дана звичка тепер уже виглядає як деяка інтегральна характеристика поведінки всієї сукупності клієнтів, що знаходиться в стані очікування, тому і впливає на операційну структуру досліджуваної системи масового обслуговування.

Отже, щоб дати рекомендації з раціональної організації системи, з'ясувати її пропускну спроможність і пред'явити до неї вимоги, необхідно вивчити випадковий процес, що протікає в системі, і описати його математично. Цим і займається теорія масового обслуговування.

За останні роки область застосування методів теорії масового обслуговування безперервно розширюється і все більше виходить за межі завдань, пов'язаних з «обслуговуючими організаціями» в буквальному розумінні слова. Багато завдань автоматизації виробництва виявляються близькими до теорії масового обслуговування: потоки деталей, що надходять для виконання над ними різних операцій, можуть розглядатися як «потоки заявок», ритмічність надходження яких порушується за рахунок випадкових причин. Своєрідні завдання теорії масового обслуговування виникають у зв'язку з проблемою організації транспорту і системи повідомлень. Близькими до теорії масового обслуговування опиняються і завдання, що відносяться до надійності технічних пристроїв: такі їх характеристики, як середній час безвідмовної роботи, потрібна кількість запасних деталей, середній час простою у зв'язку з ремонтом і т.д., визначаються методами, безпосередньо запозиченими з теорії масового обслуговування.

Література

1. Малінковській Ю. В., Нуеман А. Ю. Мультипликативність стаціонарного розподілу у відкритих мережах з багаторежимними стратегіями обслуговування / Весц найб. — 2010. — № 3. — С. 129–134.
2. Теорія і методи соціальної роботи: навч. посіб./ М. П. Лукашевич, І. І. Мигович. — 2-ге вид., доп. і випр. — К.: МАУП, 2015. — 168 с.
3. Гнеденко Б. В. Введение в теорию массового обслуживания / Б. В. Гнеденко, И. Н. Коваленко. — М.: Наука, 2014. — 432 с.

Цибульник Марія Олексіївна
аспірант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

РОЛЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УПРАВЛІННІ НЕДЕРЖАВНИМ ПЕНСІЙНИМ ФОНДОМ

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна достовірна інформація про результати діяльності, сформована з урахуванням специфіки господарювання недержавних пенсійних фондів та їх організаційної структури. Насамперед, це стосується об'єктивної інформації щодо витрат та доходів, як визначальних складових фінансових результатів діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ).

Виходячи з конкретних умов господарювання Адміністратор НПФ повинен приймати ефективні рішення щодо управління, в першу чергу, грошовими потоками НПФ [1]. Практична реалізація цих рішень сприяє досягненню високих кінцевих фінансових результатів, забезпеченню фінансової стабільності, зростанню ділової активності та позитивного іміджу НПФ.

Обліково-аналітичне забезпечення є складовою інформаційного забезпечення НПФ і представляє собою цілісну інформаційну систему, мета якої — забезпечення якісною та своєчасною економічною інформацією зацікавлених зовнішніх і внутрішніх користувачів з метою прийняття інформаційно обґрунтованих управлінських рішень для забезпечення стійкого розвитку НПФ.

Обліково-аналітична інформація формується на засадах функціонального підходу в системі обліково-аналітичного забезпечення, яка є основною складовою системи інформаційного забезпечення управління НПФ. Ця система як синтез різних видів обліку та аналізу створюється з метою забезпечення інформацією процесу прийняття управлінських рішень та контролю за їх реалізацією, що є передумовою оптимізації управлінських рішень і позитивно впливає на величину фінансових результатів [2, 3].

Система обліково-аналітичного забезпечення управління НПФ, як впливає із суті її визначення, повинна інтегрувати три підсистеми: облікового забезпечення, аналітичного забезпечення та контролю [4].

Однак, крім обліково-аналітичної інформації для забезпечення системи управління НПФ необхідна нормативно-правова, методична, технічна, організаційна та іншого роду інформація, яка в сукупності може розглядатися як інформаційно-довідкова інформація.

Отже, формуючи систему обліково-аналітичного забезпечення управління недержавних пенсійних фондів взагалі та фінансовими результатами зокрема, необхідно враховувати, що будь-який НПФ не є відособленим, а утворює особливу єдність із зовнішнім середовищем, яке істотно впливає на результати діяльності НПФ і на якість прийняття управлінських рішень. Адаптація системи та окремих її елементів до змін зовнішнього середовища є однією з умов забезпечення стабільності розвитку недержавних пенсійних фондів.

Література

1. Положення про подання адміністратором недержавного пенсійного фонду звітності з недержавного пенсійного забезпечення, затв. розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 22.06.2004 р. № 1100 [Електронний ресурс] / Урядовий портал: [сайт]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/REG9497.html. — Назва з екрана.
2. Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності: Монографія / за ред. І. Ф. Баланюка, Н. І. Пилипів, В. М. Якубів. — 2014. — 292 с.
3. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством [Текст] / С. П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. — Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2012. — С. 8–11.
4. Голячук Н. В. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. В. Голячук // Економічний аналіз. — 2010. — Вип. 6. — С. 408–410.

Секція 4. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Самойлов Анатолий Романович
аспирант кафедри економіки
Курского державного університета
г. Курск, Росія

ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИКИ ТРУДА

Тот факт, что категория «доходы населения» является одной из центральных в науке экономики труда, сегодня не вызывает никаких сомнений. С другой стороны, вопросы определения понятия доходов населения, классификации доходов населения, определения их структуры на сегодняшний день остаются актуальными.

Категория «доходы населения» в настоящее время выступает объектом изучения широкого круга отечественных и зарубежных специалистов.

Определение данной категории является отправной точкой для других исследований, в том числе исследований в области неравенства и распределения доходов [8, с. 60].

Дж. Р. Хикс внес значительный вклад в развитие такого понятия, как «доход», а также неоднократно указывал на сложность его точного определения. В своем исследовании «Стоимость и капитал» он отмечает, что знаменитые авторы приводили друг друга, да и самих себя, в замешательство, принимая различные определения дохода, которые были довольно противоречивы и не вполне удовлетворительны [1, с. 288].

В «Стоимости и капитале» Дж. Р. Хикс дает несколько определений понятия «доход», а именно:

- доход индивида можно считать равным его поступлениям (доходу труда или рентным платежам за собственность) [1, с. 289];
- доход — максимальная сумма, которую можно направить на потребление в течение недели и в то же время сохранить в конце недели благосостояние таким же, каким оно было в ее начале [1, с. 289];

- доход — максимальное количество средств, которое можно потратить в течение некоторого периода времени, при условии, что в соответствии с существующими ожиданиями, капитальная стоимость будущих поступлений сохранится прежней [1, с. 291];
- доход — то, что индивид может в течение недели потратить и при этом все-таки ожидать, что к концу недели его положение будет таким же, каким было и в начале [1, с. 295].

Из всех указанных выше определений дохода, которые дает в своем исследовании Дж. Р. Хикс, следует, что точное определение данной экономической категории зависит от ряда условий, в том числе от объекта исследования (например, от того, является ли объектом исследования индивидуальный либо общественный доход).

Более того, Дж. Р. Хикс также отмечает, что «...нет необходимости располагать точным определением дохода; и вполне пригодно довольно грубое определение, соответствующее данной практической заповеди» [1, с. 300].

Среди современных российских и зарубежных исследователей также нет единого подхода к определению доходов населения.

Согласно позиции Ю. М. Остапенко доходы населения — это совокупность денежных и натуральных средств, формирующихся за счет труда работника и других источников и предназначенных для поддержания физического, морального, экономического и интеллектуального состояния человека на определенном уровне удовлетворения его потребностей [5, с. 147].

Г. П. Литвинцева считает, что доходы населения следует рассматривать как результат экономической деятельности и представляют собой стоимость и измеряемую ею часть продукта, произведенного за определенный период времени [3, с. 24].

А. Е. Суринов считает, что доходы населения — социально-экономическая категория, характеризующая отношения в обществе по поводу присвоения, использования и распределения создаваемого продукта между его элементами — социальными стратами, домохозяйствами, семьями и лицами [9, с. 210].

П. фон дер Липпе полагает, что определение понятия «доход» приведенное Хиксом не вполне пригодно для статистических целей [6, с. 459] и дает следующее определение. Доход — реальная возможность доступа к национальному продукту или все средства, поступившие в течение одного периода домашнему хозяйству как единице, распоряжающейся ими для удовлетворения своих потребностей [6, с. 459].

И. А. Митрофанова отмечает, что доходы населения — это совокупность денежных и натуральных поступлений, получаемых отдельным

лицом или семьей из различных источников в течение определенного периода и расходовемых на потребление, накопление, платежи, различные сборы и налоги [4, с. 58].

При этом доходы населения как экономическая категория представляют собой совокупность отношений, возникающих между хозяйствующими субъектами и государством, с одной стороны, домохозяйствами и индивидами, с другой, по поводу присвоения, распределения и перераспределения части вновь созданной стоимости [4, с. 58].

Существуют и другие подходы для определения понятия доходов населения [7, с. 48]. Так, О. В. Кукшенева определяет доходы посредством описания их структуры: «Денежные доходы населения включают поступления средств в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг и др.» [2, с. 156–157].

Таким образом, в современной экономической науке существует множество подходов к определению понятия «доходы населения», однако основываясь на них, мы можем предложить определение, которое могло бы наиболее точно описывать основные принципы данной категории. Доходы населения представляют собой часть национального дохода, поступающую в различных формах и в течение определенного периода времени в результате процессов распределения и перераспределения в распоряжение индивидов, и используемую индивидами для удовлетворения их разнообразных потребностей, а также для совершения обязательных платежей.

Литература

1. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. — М., Издательская группа «Прогресс», 1993. — 488 с.
2. Кукшенева О. В. Доходы населения как важный фактор миграционной привлекательности региона / Уровень жизни населения регионов России. — 2017. — № 2 (204). — С. 156–162.
3. Литвинцева Г. П. Дифференциация доходов населения и государственная политика ее снижения в Российской Федерации / Г. П. Литвинцева, Е. А. Стукаленко, О. В. Воронкова; под ред. Г. П. Литвинцевой. — Новосибирск: НГТУ, 2012. — 338 с.
4. Митрофанова И. А. Экономика труда: теория и практика: учебное пособие / И. А. Митрофанова, А. Б. Тлисов. — М. — Берлин: Директ-Медиа, 2015. — 148 с.

5. Остапенко Ю. М. Экономика труда: Учеб. пособие. — 2-е изд., — М.: ИНФРА-М, 2007. — 272 с.
6. Петер фон дер Липпе. Экономическая статистика. — Федеральное статистическое управление, Висбаден, 1995.
7. Самойлов А. Р. Современные подходы к классификации доходов населения / Гуманитаристика в условиях современной социокультурной трансформации: Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции. 17–18 ноября 2017 г. Липецк: ЛГПУ имени П. П. Семенова-Тян-Шанского, 2017. — С. 48–52.
8. Самойлов А. Р. Сущность и содержание проблемы неравенства и концентрации доходов / Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2017. № 5. С. 60–64.
9. Суринов А. Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений / А. Е. Суринов. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 428 с.

Секція 5.
ЕКОНОМІКА НАВКОЛИШНЬОГО
СЕРЕДОВИЩА

Hrynevych Oksana

*PhD student of Department of Nuclear Power Plants of the
Odessa National Polytechnic University
Odessa, Ukraine*

Goncharenko Oleksii

*Head of Department of Work with foreign Students
Odessa National Polytechnic University
Odessa, Ukraine*

GREEN SOLIDARITY ECONOMY

We live in a world of inevitable ecological thresholds and tipping points in the environment, continuing social inequality and persistent poverty. New global threats to “our common future” require much greater collective action, improved sharing of benefits from natural resources and provide more funding for converting (transformative) actions. And encouraging these changes, we need a new moral imperative tied to fair results of distributed concern, and equal requirements, including the rights of future generations. We need to develop a new economic model that can progress and achieve goals of sustainable development, and one that meets the ambitions of countries as they begin implementation of Agenda +2030 on Sustainable Development. Such a promising model for countries seeking to achieve sustainable development, thus giving hope for a better future of new generations and to achieve prosperity, may be synergies of green economy principles implemented within the solidarity economy — the “green solidarity economy” [1, p. 70] “Envisioning and modeling the Green Economy”.

The current increasing interest to the concept of “green” economy is undoubtedly contribute the growing disillusionment with the most common economic model and filling of fatigue generated by multiple crises and failures of the market mechanism, which occurred during the first decade of the new century, especially the financial and economic crisis of 2008.

But at the same time we are seeing more and more signs of progress, the emergence of a new economic model, within which mankind will not pay for new material goods by increased risk to the environment, scarcity of natural resources and increased social differences.

These signs also indicate that the transition to a “green solidarity economy” has a strong economic and social justification. There are strong arguments in favor of doubling the efforts of the state and the private sector aimed at the implementation of the economic transformation. The state therefore face the task to equalize the conditions of the game for “green” products by avoiding from provision of outdated subsidy policy reform and create new incentives, strengthening market infrastructure and market mechanisms, redirecting of state investments and transition to green state procurements. Private sector is challenged to understand and use real opportunities provided by the transition to the “green solidarity economy” in several key sectors, and to respond to policy reforms and price signals through increased funding and investment. And despite the many positive aspects of “green solidarity economy” it is debatable concept. In the worst case, it can simply provide cover for business as usual — escalation unsustainable corporate practices that threaten the integrity of the natural world and undermine the resource base for future prosperity. In the best case, “green solidarity economy” offers positive plan for the new economy — one that is firmly anchored in the principles of environmental restrictions, social justice and long years of prosperity [2, p. 2] “До “зеленої” економіки. Назустріч шляху до сталого розвитку та викоріненню бідності”.

United problems of climate change and scarcity of resources requires macroeconomic and microeconomic responses. Appears a quite necessary question of development of appropriate environmental macroeconomics in which can be maintained economic stability, to ensure full employment and stay within environmental constraints and limits of the planet’s resources. It is necessary to develop ecological macroeconomics. Over this task for several decades work the best economists of Western Europe and America, building a “macroeconomic model of green economy”, while it can be transformed into a “green solidarity”, which aims to study the impact and application of green economy in community scale, because the cornerstone of the solidarity economy is precisely the social life of society. The community, in this sense, is a collection of organizations and initiatives, the purpose of economic activity of which is not redistribution of income, but to meet the needs of the collective. The green economy is not only resource-efficient technologies, it is also covers the democratization and voice, social integration and justice, and policy, authority and governance, and these issues are in the focus of the community [3, p. 7] “Green Economy at Community Scale”.

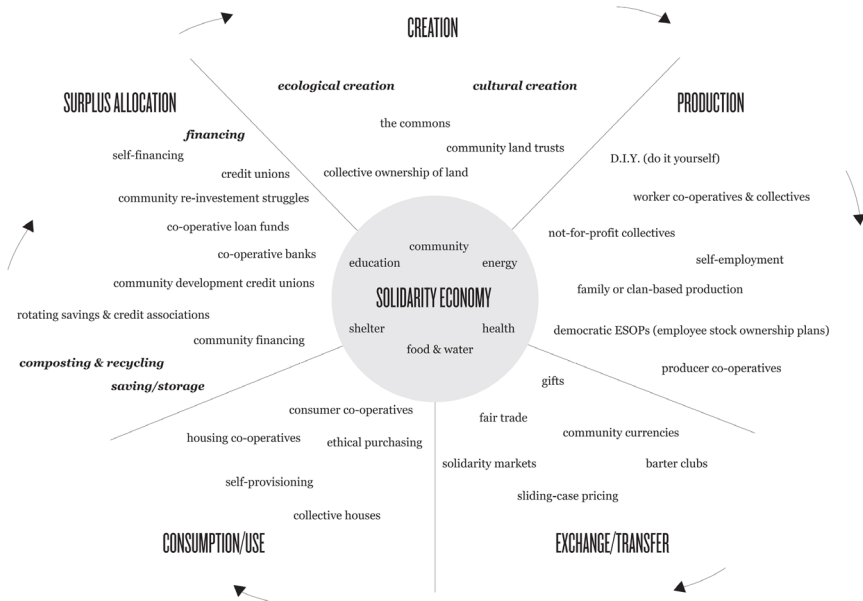


Fig. 1. Elements of the solidarity economy

References

1. Annawati van Paddenburg, Andrea M. Bassi, Eveline Buter, Christopher E. Cosslett, Andy Dean Heart of Borneo: Investing in Nature for a Green Economy report. Part III “Envisioning and modeling the Green Economy”. — 2012. — p. 70.
2. Towards a “green” economy: the path to sustainable development and poverty eradication. Synthesis report for representatives of power structures / United Nations Environment Program. — Saint-Martin-Bellevue: Watts 100, 2001. — p. 2.
3. Tim Jackson, Peter A. Victor Green Economy at Community Scale. — 2013. — p. 3.

Секція 6. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Галайко Наталія Володимирівна
*викладач кафедри економіки та економічної безпеки
Львівський державний університет внутрішніх справ
м. Львів, Україна*

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ПОКАЗНИК БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ

Однією з глобальних проблем на сучасному етапі розвитку України є надмірне нарощування державного боргу, що має низку негативних наслідків для фінансової системи та боргової безпеки держави. Проблема державного боргу тісно переплітається зі сферою економічної безпеки. Під останньою слід розуміти забезпечення сталого функціонування та розвитку національної економіки, недопущення неприйняттого рівня її уразливості від різних негативних факторів. Складовими економічної безпеки відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України є: макроекономічна, зовнішньоекономічна, інвестиційна, енергетична, виробнича, демографічна, продовольча, екологічна, фінансова, соціальна, науково-технологічна безпека. Відповідно до зазначеної Методики фінансова безпека включає в себе бюджетну, боргову, грошово-кредитну, валютну безпеку та безпеку страхового і фондового ринків [1].

Боргова безпека — це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [1], а велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних запозичень є загрозою національній безпеці.

На рівень боргової безпеки впливають такі чинники як:

- стан нормативно-правової бази, що регламентує формування та управління державним боргом;
- загальний обсяг і структура боргових зобов'язань за видами валют, умовами емісії, джерелами, дохідністю, а також строками їх погашення;

- розвиток боргових інструментів, наявних для використання за умов внутрішнього і зовнішнього запозичення;
- офіційний курс валют та темпи зростання ВВП;
- система управління державним боргом, пов'язана з його обслуговуванням та погашенням;
- стабільність політичного та економічного курсу країни [2].

Система державних запозичень є найбільш прийнятою формою залучення вільних фінансових ресурсів в розпорядження органів державної влади й управління для виконання ними своїх функцій та державного інвестування при нестачі власних фінансових ресурсів. Однак їх вплив на економіку країни є неоднозначним. При неефективному використанні державні позики перекладаються борговими та податковим тягарями на господарюючі суб'єкти і населення країни як в сьогодні, так і в майбутньому. До того ж, державна фінансова заборгованість може істотно обмежувати економічне зростання і підсилювати соціальну напруженість, оскільки скорочується обсяг коштів, що спрямовуються на інвестування і розвиток соціальної сфери; посилюється залежність держави від кредиторів, зокрема, іноземних держав та міжнародних валютно-фінансових організацій, посилюється тиск при прийнятті економічних і політично самостійних рішень. З іншої сторони, нераціональне використання іноземних і внутрішніх кредитів може призвести до того, що державні запозичення, замість того, щоб стати інструментом підвищення національної конкурентоспроможності, спричиняють конфлікти між гілками влади з приводу їх використання та не сприяють реальним ринковим перетворенням.

Отже, державний борг є основним показником який характеризує рівень боргової безпеки. Згідно з Бюджетним Кодексом України «державний борг — це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [3]. Порядок формування державного боргу України здійснюється шляхом залучення зовнішніх та внутрішніх запозичень та обслуговування вже існуючого боргу. Відповідно до цього розрізняють державний внутрішній і зовнішній борг.

Державний внутрішній борг — це економічна категорія, що відображає підсистему економічних відносин між державою (включаючи місцеві органи влади) і кредиторами із числа юридичних і фізичних осіб. Державний внутрішній борг поділяється на державний внутрішній борг центрального уряду та борг місцевих органів влади.

Державний зовнішній борг — це боргові зобов'язання держави перед нерезидентами щодо повернення позичених коштів (основна

сума боргу) і відсотків за ними. Зовнішній державний борг виникає у зв'язку із залученням державою зовнішніх позик [4].

Основними індикаторами, що визначають боргову безпеку через призму державного боргу є:

- відношення сукупного обсягу державного боргу до ВВП, %;
- відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %;
- рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США на ос.;
- відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %;
- відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, % (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка показників боргової безпеки України у 2012–2016 рр.
(на початок періоду)**

Показник	Граничне значення	2012	2013	2014	2015	2016
Відношення сукупного обсягу державного боргу до ВВП, %	≤ 60	36,3	39,5	40,2	72,4	85
Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	≤ 25	21,93	20,51	38,13	52,71	60,21
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США на ос.	≤ 200	847,93	825,16	890,8	902,23	954,65
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	≤ 70	29,34	32,7	45,0	70,3	74,21
Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	≤ 30	17,66	19,37	26,43	31,45	35,2

Отримані значення показника відношення державного боргу України до ВВП свідчать про стрімке зростання державного боргу та майбутнє посилення боргової кризи за умов незмінної боргової політики держави. Основною причиною стрімкого приросту величини державного боргу є щорічне зростання дефіциту державного бюджету України. Як видно з Таблиці 1, у 2016 році всі показники вийшли за межі граничних значень, а це свідчить про те, що існує загроза борговій безпеці.

Отже, державний борг є одним із важливих чинників впливу на боргову безпеку. Виходячи з проведеного дослідження можна зробити висновок, що на даному етапі боргова безпека знаходиться під загрозою, про що свідчать показники відношення державного боргу України до ВВП. Тому необхідним є застосування ефективної системи управління державним боргом, як інструмента зміцнення боргової безпеки.

Література

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. — К.: КНТЕУ, 2004. — 759 с.
3. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
4. Плець І.І. Теоретичні аспекти дослідження формування державного боргу / І.І. Плець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник [за ред. І.Г. Ткачук.] — Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2011. Вип. 7. — Т. 2. — С. 417–427.
5. Аналітичні матеріали щодо державного боргу за 2011–2015 рр. / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>.

Дикун Наталья Александровна
*кандидат социологических наук,
доцент кафедры экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

Ермакова Марина Львовна
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

ТРУДОВЫЕ МИГРАЦИИ: ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ УГРОЗА ИЛИ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Экономическая безопасность как важнейшая составная часть национальной безопасности представляет собой определенное состояние экономической системы, при котором обеспечивается гарантированная защита прав и интересов общества, государства, личности на национальном и международном уровнях путем предотвращения, локализации и смягчения внешних и внутренних угроз и достижения адекватного уровня социально-экономического развития страны. Угрозами экономической безопасности страны является совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, обществу, государству, затрудняют или делают невозможным реализацию национальных экономических интересов.

Национальная и экономическая безопасность напрямую связаны с миграционными процессами. Процессы международной миграции трудовых ресурсов оказывают решающее влияние. Влияние миграции — явление неоднозначное. И если говорить о преобладающем влиянии в нынешних российских условиях, то следует признать, что оно заключается в создании и усилении угроз различным составляющим экономической безопасности.

Большой приток трудовых этнических мигрантов повышает тревожность и социальную напряженность российского общества. Мигранты представляют собой новый элемент социальной среды, снижающий общий уровень защищенности различных групп принимающего населения, выступая либо производителем, либо носителем противоречий в различных сферах жизнедеятельности коренного сообщества. Местное население считает, что поток мигрантов создает дополнительные проблемы на рынке труда и на рынке жилья, влияет в худшую сторону на условия и качество жизни большинства россиян, разрегулирует установившиеся со временем отношения между субкультурными группами. Мигранты объединяются в мигрантское сообщество, которое не стремится и не имеет мотивов включения в инокультурную среду, выбирая стратегию сегрегации при интеграции в принимающее общество. Нежелание этнических трудовых мигрантов интегрироваться в принимающее общество, их замкнутость в пределах своих этнических общностей способствуют расширению культурной дистанции между сообществами мигрантов и местным населением [1].

Спецификой мигрантов является то, что их жизнедеятельность базируется на феномене так называемого «этнического предпринимательства». Этнических мигрантов обвиняют в «захвате» целых отраслей хозяйствования (строительство, транспорт), что повышает уровень безработицы местного населения. При этом происходит формирование так называемой «пятой колонны», которая расселяется вблизи стратегически важных объектов и в приграничной полосе с целью контроля за объектами. При таком положении дел возможен легитимный приход к власти национальной элиты и далее создание национально-территориальных образований.

Важнейшей проблемой на сегодня является приток в Россию нелегальных мигрантов. Объемы нелегальных мигрантов невозможно учесть. В среднем считается, что на одного легального мигранта приходится 10–15 нелегальных. Нелегальность мигрантов позволяет работодателю не выполнять требования законодательства по найму иностранных мигрантов и существенно экономить на оплате труда, присваивая разницу между официальной и реальной заработной платой. Нелегальные мигранты не платят налоги, а переводят деньги себе на родину, что ведет к оттоку капиталов из Российской Федерации. Поток денежных переводов, поступающих из Российской Федерации, обеспечивает почти 50% ВВП Таджикистана, 30% ВВП Молдавии, около 25% ВВП Киргизии.

Вместе с тем существуют и позитивные моменты последствий миграции для состояния экономической безопасности.

Внешняя миграция является следствием экономической необходимости повышения уровня благосостояния населения страны выезда

и регулирует численность трудоспособного населения на территориях стран выезда и въезда, способствует перераспределению общего уровня квалификации трудовых ресурсов на территориях стран выезда и въезда, создает конкуренцию на рынке труда на территории стран выезда и въезда. Привлечение мигрантов в страну является важным фактором ее экономического развития. Темпы роста экономики опережают прирост численности рабочей силы. С 2008 года в Российской Федерации сокращается численность трудоспособного населения, с 2012 по 2023 гг. разница между вступающим в трудоспособный возраст и выбывающим из него составит примерно 1 млн человек. К 2020 г. трудоспособное население снизится на 9,7 млн человек при неизменной общей численности населения. Мигранты пополняют трудовыми ресурсами малый и средний бизнес. Мигранты создают от 3 до 5% ВВП.

Однако внешние трудовые мигранты являются в своем большинстве низкоквалифицированной рабочей силой, причем происходит уменьшение доли мигрантов, задействованных в производстве, сельском хозяйстве, транспорте и повышение их доли в торговле и коммерческой деятельности. Россия нуждается в квалифицированных кадрах, необходимых для социально-экономического развития страны. Высококвалифицированные кадры способны внести свой вклад в развитие фундаментальных и прикладных наук. Однако на место одного эмигрирующего в страны Европы российского специалиста приезжают пять низкоквалифицированных внешних мигрантов. Причины, по которым местное население покидает Россию, связаны с социальной неустроенностью и социальной нестабильностью, отсутствием мотивации к работе в своей стране.

Миграции играют одну из важных ролей в демографическом развитии Российской Федерации. Любой вид миграции связан с социальной мобильностью населения, что влияет на демографические и структурные характеристики населения. За последние 20 лет естественная убыль населения компенсируется за счет внешних мигрантов, миграция компенсирует до 80% естественной убыли населения. По данным Федеральной службы государственной статистики за 2012 год общий прирост населения составляет 294, 7 тыс. человек, из них естественная убыль населения составляет 4,3 тыс. человек, миграционный прирост 295 тыс. человек. По словам Л. Рыбаковского внешняя миграция с 1991 по 2010 г.г. компенсировала более трети естественной убыли населения страны. По расчетам Федеральной службы государственной статистики численность населения на начало 2025 года составит 142,8–145,6 миллиона человек. Для улучшения демографической ситуации в этот период необходимо обеспечить

миграционное сальдо — 5250 тыс. человек (350 тыс. человек в год). Привлечение мигрантов на постоянное место жительства в страну является источником повышения численности населения в стране и ее регионах [2].

Для обеспечения положительного влияния миграций на национальную экономическую безопасность необходимо разработать сбалансированную государственную миграционную политику, основными направлениями которой будут: формирование адекватной системы квот для внешних трудовых мигрантов; борьба с незаконной миграцией; стимулирование роста внутренней миграции, изменение структуры международной миграции, где основной приоритет будет принадлежать русскоязычному населению, которое проживает в других странах; создание условий для интеграции этнических мигрантов.

Литература

1. Дмитриев А. В. Миграции: конфликтное измерение. Издательство 2-е, испр. и перераб. / А. В. Дмитриев — М.: Альфа-М, 2007 — 416 с.
2. Рыбаковский Л. Л. Исследования миграции населения в России. / Л. Л. Рыбаковский — М.: ИСПИ РАН, 2000. — 105 с.

Секція 7. ЛОГІСТИКА

Забудькова Ирина Вячеславовна
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и гуманитарных наук
Энгельсский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

Дикун Наталья Александровна
*кандидат социологических наук,
доцент кафедры экономики и гуманитарных наук
Энгельсский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОЕКТИРОВАНИЮ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

Важное место в создании транспортно-логистической системы занимает программа создания логистического центра, идея которого выражается в интеграции материальных, информационных, финансовых потоков и ресурсов посредством общей системы логистического управления для комплексного транспортного обслуживания участников перевозки.

Методический подход к проектированию логистических центров должен реализовываться согласно идеологии управления проектами на основе системного подхода включающего три этапа: исследование (анализ) проекта, разработку концепции проекта и реализацию проекта.

Исследование (анализ) проекта включают этапы:

- формирование инновационной идеи и постановка цели проекта, то есть процесс возникновения инновационного (предпринимательского) замысла и постановка конечной цели предпринимательского замысла. С одной стороны, предпри-

нимательский замысел составляет основу инновационного проекта, который отражается в формулирование генеральной цели проекта (идея создания логистических центров в регионе, путем организационных преобразований), с другой стороны под формированием инновационного замысла понимаются способы или пути достижения целей проекта.

Идея формирования региональных логистических центров предполагает, что их создание позволит повысить качество и надежность обслуживания потребителей, уменьшить логистические издержки и совокупные затраты в сферах производства и товарообращения, оптимизировать уровни запасов как у производителей, так и в системах распределения, ускорить оборачиваемость ресурсов, сократить потери в физическом распределении, и в целом повысить конкурентоспособность всего региона в целом.

На данном этапе определяются количественные параметры проекты и предполагаемые критерии эффективности.

- маркетинговые исследования идеи проекта, включающий следующие разделы: анализ географического положения места размещения; анализ грузопотоков в местах предполагаемого размещения логистического центра; анализ структуры предприятий и отраслей, являющихся потребителями транспортно-логистических услуг; анализ конкурентной ситуации на рынке транспортно-логистических услуг; анализ стратегии развития проекта, определяемая возможностью интеграции в систему международных логистических центров; исследуется правовое и нормативное обеспечение проекта; исследуются экономические и социальные результаты реализации проекта. Результаты маркетинговых исследований выражаются в конкретных количественных значениях целевых параметров проекта.

Концептуализация проекта формируется на основании маркетинговых исследований и включает разработку концепции проекта, ее структуризацию; детальное бизнес-планирование с разработкой маркетинговой стратегии и финансовым анализом.

Концепция проекта логистического центра может включать:

1. Стратегические решения о месте размещения логистического центра, в соответствии с маркетинговыми исследованиями, расположение проектной инфраструктуры на территории логистического центра.
2. Технологические решения: требования к составу и объемам логистических операций; общая схема материальных потоков; структурная транспортно-технологическая схема переработки грузов; расчет потребности в персонале и технике; рекомендуемые виды

производственно-технического обслуживания; требования к конструкции и инженерным системам (для каждого терминала и операционной площадки); рекомендации к конструкции новых терминалов и реконструкции существующих и т. д.

Структурирование проекта, т.е. последовательное разбиение конечной цели проекта на ее составляющие элементы (подцели) предполагает следующее:

1. Концепция формирования логистического центра в транспортном комплексе России.
2. Базовая архитектура, принципы формирования и функционирования, порядок взаимодействия основных элементов логистических центров.
3. Базовые принципы размещения логистического центра на территории региона и в транспортных узлах.
4. Организационно-функциональная структура логистического центра, основные элементы, принципиальные системно-технические и технологические решения.
5. Общий алгоритм логистической координации при обеспечении импортно-экспортных операций доставки грузов.
6. Единое информационное пространство контрагентов логистического центра. Основные принципы информационного взаимодействия.
7. Технология прохождения транспортно-грузовых потоков по сети логистического центра транспортных узлов, порядок организации логистического обеспечения при перемещении грузов в цепях поставок клиентов.
8. Основные принципы взаимодействия логистического центра с различными сегментами транспортного комплекса Российской Федерации и со специализированными федеральными структурами, обеспечивающими внешнеторговые операции и процедуры.
9. Технико-экономическое обоснование создания логистического центра в транспортных узлах, этапность создания логистического центра с учетом территориального размещения.

В процессе бизнес-планирования проекта необходимо определить основные финансовые показатели: оценочную величину инвестиционных средств (строительство, реконструкция, складская техника и оборудование, транспортные средства); доходные / расходные статьи организации операционного бизнеса, расчет основных показателей, которые позволяют обоснованно утвердить рекомендуемую концепцию проекта.

Организационно-функциональная структура логистического центра зависит от объема грузопотоков, проходящих через логистический центр и от комплекса услуг, предоставляемых в логистическом цен-

тре. Состав и структура логистического центра может видоизменяться в зависимости от конкретных условий. Одной из характерных для современного этапа развития российской экономики тенденций является формирование в транспортно-логистической системе института логистических посредников, представленного транспортными компаниями, транспортно-экспедиционными фирмами, логистическими транспортно-распределительными и информационно-аналитическими центрами и рядом других логистических структур. И логистический центр в виде управляющей компании не должен стремиться к монополизации этих видов деятельности, его обязанности по отношению к самостоятельным организациям, ведущим свою деятельность на территории логистического центра должны выражаться в предоставлении информационных услуг, предоставлению участков инвесторам, обслуживании инфраструктуры, маркетинг центра и т.д.

Секція 8. МЕНЕДЖМЕНТ ТА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ

Балахонова Анна Владимировна
*старший преподаватель кафедры
экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

Мурзова Любовь Васильевна
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Современный период развития экономики, изменения в окружающей среде, внедрение нового поколения информационных технологий, управление качеством с ориентацией на потребителя, признание существующего многообразия работников и управление ими привели к изменению парадигмы управления. Новый подход состоит в признании первенства личности в организации, ее знаний, навыков для эффективной деятельности.

Индивид, пришедший на работу в организацию, принимает на себя целый ряд ограничений своего поведения, диктуемых регламентом, нормами этой организации, корпоративным кодексом поведения. Сегодня работодателю знания становятся намного нужнее, чем простая исполнительская дисциплина. Умение учиться начинает цениться выше преданности. В результате меняются отношения внутри организации, в них усиливается рыночная составляющая, которая

представляет более жесткую форму взаимоотношений, требующую адекватного поведения и работника, и работодателя. Поведение работника существенно определяется целью и задачами, которые ставит перед собой организация, теми ограничениями, которые она накладывает на личность.

Проблема поведения как особой формы активности организма, осваивающего среду, была открыта в России И. П. Павловым. Он ввел термин «поведение», с помощью которого стало возможным отражать сферу отношений отдельного целостного взаимодействующего организма со средой, в недрах которой он существует и с которой активно взаимодействует. [2]

Поведение имеет свои особенности: причинность, целенаправленность, мотивированность. Причинность заключается в том, что любое поведение определяется теми событиями, которые ему предшествовали и вызвали конкретную форму проявления. Также любое поведение целенаправленно, т.е. определяется целью, для достижения которой индивид совершает определенного вида действия. При этом поведение должно быть мотивировано — в любом поведении присутствует мотив, определяющий именно данную форму его проявления.

Для объяснения поведения человека в организации можно выявить предпосылки, на основе которых работники ведут себя определенным образом. Предпосылки поведения человека в организации могут быть как рациональные, так и иррациональные, связанные с индивидуальными психологическими свойствами личности. Рациональное поведение человека в организации более предсказуемо и, следовательно, больше поддается воздействию для достижения конкретных целей организации.

Можно выделить основные факторы, которые оказывают наиболее сильное влияние на поведение человека в организации.

1. Цели организации. Поскольку человек является частью организации, имеет определенную должность, он действует в соответствии со своими обязанностями, должностными инструкциями, то есть в соответствии с целями организации.

2. Особенности характера. Черты характера определяют поведенческие установки, которые сохраняются во времени и в различных ситуациях.

3. Индивидуальные ценности. Приобретаются посредством обучения и соответствуют ценностям, существующим в культуре данного общества. Организация должна использовать индивидуальные ценности как стимулы, побуждающие работников вести себя в соответствии с целями организации. Каждая организация сознательно или несознательно устанавливает свою систему ценностей.

4. Общественные нормы — устоявшиеся стереотипы поведения. Они прививаются всем членам общества посредством одобрения или неодобрения со стороны других людей. Например, определенные виды одежды считаются уместными для определенных профессий. С начальником принято разговаривать в одной манере, с коллегами в другой.

5. Потребности личности. С точки зрения организационного поведения, организация стремится создавать ситуации, в которых удовлетворение потребностей работника вело бы к реализации целей организации, другими словами, мотивировать работников.

6. Ожидания. Основываясь на прошлом опыте и оценке текущей ситуации, люди формируют ожидания относительно результатов своего поведения. Если работник не ожидает, что его поведение приведет к достижению желаемых целей или удовлетворению личных потребностей, он потеряет интерес к своей деятельности.

7. Восприятие. Люди обычно реагируют не на факты, а на то, что они воспринимают как действительно происходящее. То, что происходит в действительности, влияет на поведение человека только в той мере, в какой воспринимается самим человеком. Если руководитель хочет, чтобы работники стремились к достижению целей организации, не достаточно создать условия, поощряющие работников к этому. Руководство также должно показать работникам четкую взаимосвязь между желательным для организации поведением работников и удовлетворением их индивидуальных потребностей. До тех пор, пока работники не воспримут этого, они не будут вести себя соответствующим образом.

8. Отношение, точка зрения формирует необъективное восприятие окружающей среды и тем самым влияет на поведение человека в организации (например, расовые или иные предрассудки). Отношение к работе является важным фактором, определяющим то, как люди будут реагировать на изменения условий и продолжительности работы.

9. Позиции личности. Человек прилагает усилия для достижения определенного положения или баланса. То есть человек старается занимать позиции, которые не противоречат друг другу. В результате этого выстраивается очень сложная взаимосвязанная структура убеждений и отношений к чему-либо, на основе которой строится наше поведение. Эта структура с трудом поддается изменениям, поскольку человек скорее отбросит одну новую идею, чем будет менять все свое мировоззрение.

10. Избирательность информации. Человек избирательно прислушивается только к той информации или тем людям, мнение которых заведомо совпадает с его собственным. Человек отбрасывает, отвер-

гает информацию, которая противоречит его позиции. Этот процесс снижает возможности для изменения.

11. Возраст. Способность людей к изменению притупляется с возрастом. Это происходит под влиянием, как внутренних свойств человека, так и под влиянием окружения.

12. Круг общения. Человек трудится, взаимодействуя с другими людьми — коллегами, руководителями, подчиненными. В результате он включается в определенную систему межличностных отношений, которая называется кругом общения. Круг общения бывает служебным, предопределяемым должностными связями, и личным, основывающимся на эмоциональных отношениях.

Поведение человека в организации, являясь результатом воздействия большого числа переменных как личностных, так и организационного окружения, в свою очередь, является фактором, влияющим на поведение других людей в трудовой совместной деятельности. Поэтому руководителю, чтобы определить пути повышения эффективности трудовой деятельности человека, как индивидуальной, так и коллективной, нужно принимать во внимание воздействие многочисленных факторов на поведение работника в организации.

Литература

1. Карташова Л. В. Организационное поведение: Учебник / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 383 с.
2. Латфуллин Г. Р., Громова О. Н. Организационное поведение: Учебник для вузов / Г. Р. Латфуллин, О. Н. Громова. — 2-е изд., перераб. и доп. — СПб: Питер-Юг, 2015. — 464 с.
3. Резник С. Д. Организационное поведение: Учебник / С. Д. Резник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 430 с.

Ермакова Марина Львовна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

Забудькова Ирина Вячеславовна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

На сегодняшний день современные компании все больше обращают внимание на оценку персонала на основе компетенций. Оценка персонала на основе компетенций определяет не только соответствие работника занимаемой им должности, но также дает возможность оценить потенциал сотрудника и направить этот потенциал на реализацию стратегических целей компании. Данный вид оценки персонала позволяет выявить сотрудников с очень низким потенциалом, капиталовложения в развитие которых явно нецелесообразны [2].

Оценка персонала на основе компетенций имеет ряд преимуществ, как для организации, так и для работника. В целом многие компании применяют модели компетенций, для того, чтобы увязать корпоративные задачи и практическую работу с человеческими ресурсами через унификацию требований к сотрудникам.

Наиболее частыми причинами, по которым внедряются компетенции, являются: потребность в обучении персонала и инвестициях в его развитие, эффективность и качество исполнения работы, мотивация сотрудников, вознаграждение персонала, повышение стандартов качества, конкурентоспособность организации, определение общей стратегии работы с персоналом.

Перечень и описание компетенций в каждой компании свои, уникальные. Их нужно разрабатывать самостоятельно, с вовлечением в эту работу менеджеров и ключевых сотрудников. Можно, конечно, попытаться адаптировать готовый список «типовых» компетенций, но вероятность, что они будут соответствовать уникальному набору условий конкретной компании и способствовать ее развитию, в таком случае невелика.

При разработке модели компетенций работа ведется в трех направлениях [3]:

1. Поиск компетенций, характерных для поведения отличных сотрудников, — добивающихся выдающихся достижений (best performers), показывающих лучшие результаты. Для компании важно понять, что именно необходимо сохранить.

2. Определение того, какими компетенциями должны обладать сотрудники, чтобы создавать добавочную стоимость в будущем; разработка концепции новых компетенций, важных для долгосрочной стратегии компании.

3. Гармонизация модели компетенций: все характеристики должны составлять единый ансамбль, не содержащий несовместимых компетенций (например, высокая инновационность и строгое следование регламентам).

Корпоративная модель компетенций должна описывать все составляющие желаемого поведения.

При описании компетенций важно выявить:

- элементы рабочего поведения, которые приемлемы для компании, положительно оцениваются руководством и принимаются большинством сотрудников;
- особенности поведения лучших сотрудников («звезд») в отличие от средних («типичных») в аналогичных условиях работы при выполнении заданий одного уровня.

Какие шаги можно предпринять, чтобы ускорить процесс внедрения оценки и чтобы процесс оценки и развития персонала был наиболее эффективен:

- Обсуждение целей оценки на совещаниях.
- Активное использование внутреннего сайта компании, для размещения информации, в которой для всех сотрудников были бы представлены описания компетенций и инструкции по работе с ними.
- Понятность и прозрачность индикаторов и всех формулировок модели. Описание индикаторов именно в терминах необходимого рабочего поведения.
- Возможность сотрудников самостоятельно изучить требования к более высокой должности. Изучая требования к поведению,

сотрудник сам может определить приоритеты для своего развития.

- Регулярная оценка руководителем каждого сотрудника с тем чтобы помочь людям понять, на каком уровне развития компетенций они находятся, и какие компетенции необходимо развивать в первую очередь.
- Оценка формирования последующих программ развития сотрудников на основе моделей компетенций, что позволит сделать процесс обучения целенаправленным и соответствующим установленным требованиям.
- Регулярное сравнение того, что было, и как стало, в процессе оценки эффективности проведенных программ развития.

Работу по внедрению системы оценки и развития в организации могут осуществлять как внутренние специалисты организации, так и внешние консультанты. Преимуществами первого варианта являются хорошее знание специфики компании и людей, работающих там, постоянное присутствие сотрудников службы персонала в организации. Консультанты же, как правило, имеют хороший опыт фасилитации групповой работы, могут умело управлять дискуссиями, тонко подмечать высказывания практиков, содержащие ценную информацию, но сформулированные недостаточно четко, и придавать им четкую форму.

Система оценки персонала на основе компетентностного подхода должна отвечать ряду требований [2]:

1. Наличие четких целей. Следует учитывать, что цели сотрудников компании по своему развитию и цели организации должны совпадать и могут быть направлены как на удовлетворение потребностей заказчиков, так и на достижение высокого уровня конкурентоспособности компании.

2. Обеспеченность ресурсами. В компании должны быть необходимые ресурсы, как финансовые, так и информационные, поскольку невозможно решать проблемы оценки работы персонала, не располагая необходимыми ресурсами.

3. Использование эффективных методов и процедур для обучения и оценки персонала. В этих целях необходимо разработать методологическую базу (положения, инструкции, рекомендации и др.).

4. Организационное оформление. Для практической реализации системы оценки работы персонала в компании должна быть предусмотрена соответствующая организационная поддержка: назначены ответственные менеджеры, определены подразделения и должностные лица, выполняющие основной объем работы, порядок отчетности.

5. Периодический анализ системы оценки работы персонала с целью оценки ее эффективности. Это необходимо как для выявления

негативных факторов, мешающих работе по данному направлению, снижающих ее эффективность (низкая квалификация исполнителей, плохая система контроля, отсутствие практики делегирования и др.), так и для выявления неиспользованных или недостаточно использованных возможностей (расширение набора используемых методов оценки, привлечение внешних экспертов, знакомство с опытом других организаций).

6. Разработка критериев оценки конечного результата. Данные критерии должны носить как количественный, так и качественный характер. В качестве количественных показателей может выступать производительность труда; качественным показателем может быть уровень мотивации сотрудников.

7. Развитие и совершенствование системы оценки работы персонала осуществляется на основе установленной практики внесения корректив в соответствии с результатами оценки эффективности работы (за месяц, квартал, полугодие или год).

Таким образом, проведение оценки базовых компетенций позволяет организовать отбор сотрудников и спланировать программы их развития, которые способны подстегнуть рост эффективности и прибыли компании на многие годы вперед. Уровень развития профессиональных и личностных компетенций позволяет сказать, что человек может сделать, что он знает и понимает. Понимание индивидуальных ценностей и мотиваторов дает представление о том, почему он это делает.

Литература

1. Актуальность оценки персонала на основе компетенций в условиях экономической нестабильности. — Режим доступа: <http://vladinvest.ru>.
2. Григорьев А. Оценка и развитие базовых компетенций сотрудников / А. Григорьев. — Режим доступа: <http://iteam.ru>.
3. Киселева М. Н. Оценка и развитие персонала на основе моделей компетенций / М. Н. Киселева. — Режим доступа: <http://www.intservis.ru>.

Мурзова Любовь Васильевна

*кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

Балахонова Анна Владимировна

*старший преподаватель кафедры
экономики и гуманитарных наук
Энгельский технологический институт (филиал)
Саратовского государственного
технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Энгельс, Россия*

ВЛИЯНИЕ СТРЕССА НА ПОВЕДЕНИЕ РАБОТНИКА В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Современные организации осуществляют свою деятельность в условиях постоянных изменений — технических, экономических, демографических и социальных. Изменения открывают дополнительные возможности для поступательного развития организации, одновременно создавая дополнительные сложности: сопротивление изменениям, как на уровне организации, так и на уровне конкретного работника, неизбежно сопровождаются конфликтами и стрессами.

Организации различных отраслей функционируют в условиях неопределенности, динамичности и сложности внешней среды. На место обезличенного массового потребителя приходит индивидуальный потребитель. Это стимулирует изменения в сфере как продуктов и услуг, так и самих процессов производства или обслуживания. При этом требования к качеству товаров постоянно растут, их жизненный цикл становится короче, номенклатура шире, объем выпуска по отдельным позициям номенклатуры меньше.

Изменения в организации практически всегда сталкиваются с сопротивлением работников. Человек привыкает к определенному сочетанию внешних и внутренних условий, даже если они не совсем

комфорты для него. Какие-то предстоящие перемены, не очень ему знакомые, а потому несущие потенциальную угрозу, им первоначально отвергаются.

Формы сопротивления могут быть разными и, соответственно, разными должны быть методы их преодоления. Они варьируются от мягких (косвенное воздействие на сотрудников) до жестких (принуждение). Эти изменения необходимо использовать на основе анализа сложившейся ситуации.

Пребывание в организации, где происходят изменения, часто вызывает у человека стрессовое состояние. Это негативно влияет не только на индивида, но и на организацию в целом. Поэтому крайне важно выявить факторы, вызывающие стресс, а также обеспечить адаптацию к стрессовым ситуациям и выход из этого состояния.

По причине огромного количества положительных и отрицательных перемен люди сегодня подвержены стрессам, неопределенности, нервным расстройствам больше, чем когда-либо ранее. Негативное изменение поведения влияет на работоспособность, заставляет человека снижать производительность и качество труда из-за «шока будущего», проявляющегося в следующем:

- кратковременное раздражение, которое отвлекает от работы;
- недостаток доверия и общения;
- меньшая честность и прямота высказываний;
- боязнь риска;
- постоянные конфликты с коллегами;
- ухудшение семейных отношений;
- неуместные вспышки гнева или радости во время рабочего дня.

Понятие «стресс» заимствовано из техники, где оно означает способность различных тел и конструкций противостоять нагрузке. Любая конструкция имеет предел напряженности, превышение которого ведет к ее разрушению.

Первоначально понятие «стресс» означало состояние индивида, возникающее как ответ на разнообразные экстремальные воздействия внешней среды. Данное понятие возникло в физиологии для обозначения реакции организма в ответ на любые неблагоприятные воздействия. Перенесенное в сферу социальной психологии, понятие «стресс» включает в себя целый спектр состояний личности, вызванных множеством событий: от поражений или побед до творческих переживаний и сомнений.

Действия стресса тесно связаны с потребностями личности, невозможностью реализовать какую-либо значимую для нее потребность, в результате чего происходит многократное усиление физиологических возможностей и включаются психологические механизмы защиты.

Таким образом, стресс — это динамичное состояние, обусловленное наличием трудностей или препятствий, осложняющих достижений желаемых результатов. Стресс обычно принято характеризовать как исключительно негативное явление, однако в ряде случаев он может оказывать позитивное воздействие на производительность труда и его результаты. [2]

При определении степени влияния стресса на поведение работников различают следующие виды стрессов личности: хронический, острый, физиологический, психологический, эмоциональный, информационный.

При изучении вопросов влияния стресса на поведение работника в организации большое значение имеет определение источников, вызывающих стрессы личности в организации. Потенциальные источники стресса можно условно разделить на три группы факторов: организационные, внеорганизационные и личностные.

Для определения наиболее рациональных способов воздействия на человека в состоянии стрессовой ситуации необходимо иметь представление о динамике развития состояния внутреннего напряжения.

Выделяют три стадии развития стресса:

- 1) возрастание напряжения или мобилизация;
- 2) адаптация;
- 3) истощение, спад внутренней активности до фонового уровня, а иногда и ниже, или дезорганизация.

Стадия мобилизации (тревоги) характеризуется ростом интенсивности реакций, повышением четкости познавательных процессов, ускорением их, готовностью быстро вспомнить необходимую информацию. На этой стадии организм функционирует с большим напряжением, однако он справляется с нагрузкой с помощью поверхностной или функциональной мобилизации, без глубинных структурных перестроек. Например, подготовка срочной работы к заданному сроку.

Стадия адаптации проявляется за стадией мобилизации при условии, что стресс продолжается длительный период времени. Оптимальный уровень — переносимый стресс воспринимается как позитивное явление, как вызов со стороны ситуации, но при этом контроль за ситуацией остается за индивидом. Это позволяет добиваться высокого уровня производительности. На этой стадии отмечается сбалансированность расходования адаптационных резервов организма.

Стадия дезорганизации возникает при устойчивом сохранении стрессовой нагрузки. На этой стадии может произойти нарушение внутренней регуляции поведения личности, происходит потеря контроля над ситуацией.

Потери организаций от стрессов становятся все значительнее во всех индустриально развитых странах. В США менеджеры считают причинами стрессов недостаток власти, некомпетентность отдельных руководителей, конфликт доверия в рамках организаций. Японские менеджеры на первое место среди причин стрессов выдвигают напряжение, связанное с организационными изменениями, необходимостью освоения новых технологий. Немецкие менеджеры жалуются на давление со стороны растущего темпа работы, объясняют стресс недостаточной подготовленностью персонала.

Все эти причины, а также потери работодателей, вызванные стрессами работников, заставляют организации разрабатывать программы управления стрессами, отрабатывать и внедрять способы адаптации личности к стрессовой нагрузке.

Управление индивидуальными стрессами представляет собой способы адаптации личности к стрессовой ситуации. Существует два уровня управления стрессами: на уровне организации и на уровне отдельного работника.

Как показывает практика, имеются разного рода программы, тренинги, рекомендации, позволяющие организации сформировать свою стратегию управления стрессом в условиях организационных изменений.

Литература

1. Анцупов А. Я., Баклановский С. В. Конфликтология: Учебное пособие / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. — 3-е изд., перераб. и доп. — СПб.; Питер, 2013. — 304 с.
2. Карташова Л. В. Организационное поведение: Учебник / Л. В. Карташова, Т. В. Никонова, Т. О. Соломанидина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 383 с.

Секція 9. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ

Вяжевич Людмила Фёдоровна

младший научный сотрудник

Институт экономики Национальной академии наук Беларуси

г. Минск, Беларусь

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В мировой практике механизм ипотеки активно используется в сфере жилищного строительства. Развитый рынок в зарубежных странах предоставляет возможности пополнять ресурсы для долгосрочных жилищных кредитов как самими кредиторами за счет привлекаемых на первичном рынке средств, так и за счет средств, привлекаемых на вторичном рынке саморегулируемыми специализированными организациями. Анализ мирового опыта ипотечного кредитования показал, что существуют три принципиально различающиеся модели организации жилищного финансирования: европейская (закрытая), американская (открытая) и азиатская (смешанная).

Суть европейской одноуровневой модели организации жилищного кредитования состоит в том, что функции кредитора и инвестора выполняет один субъект. Это означает, что банк самостоятельно финансирует кредитование (например, привлекает депозиты или выпускает и реализовывает ипотечные ценные бумаги) и осуществляет сопровождение ипотечных кредитов. В настоящее время 98% ипотечных кредитов европейских стран остаются на балансе банков. По оценке Европейской ипотечной федерации, ресурсной базой для жилищных кредитов являются депозиты (62%), ипотечные облигации (19%), жилищные сберегательные счета (5%). Система стройсбережений, основанная на депозитном характере привлекаемых средств (преобладает в Германии, Чехии, Словакии) требует бюджетной поддержки. В Венгрии и Чехии кредиты на жилищное строительство в рамках данной модели составляют 90% предоставляемых кредитов населению. Во Франции каждый третий гражданин имеет жилищный накопительный контракт с целью приобретения нового жилья (28,3%), для покупки жилья на вторичном рынке

(44,9%), для финансирования ремонта и реконструкции жилья (26,8%).

Анализ структуры организаций, предоставляющих ипотечные кредиты, показал, что специализированные ипотечные банки, имеющие право выпуска долговых ценных бумаг, обеспеченных выданными ипотечными кредитами, и универсальные коммерческие банки в европейских странах получили наибольшее распространение (рис. 1).

Это связано с тем, что жилищные ипотечные кредиты являются надежным и стабильным источником финансирования, и коммерческие банки значительную долю своих ресурсов размещают в долгосрочные кредиты населению. При этом главная задача состоит в том, чтобы согласовать долгосрочные активы и краткосрочные пассивы для поддержания текущей ликвидности. Регулирование ликвидности банка только за счет собственных ресурсов и привлекаемых депозитов — довольно сложная задача, поэтому зачастую при крупных коммерческих банках выделяют специализированные филиалы либо отдельные ипотечные банки. Их функционирование в условиях развитого стабильного финансового рынка с учетом мер государственной регламентации позволяет поддерживать среднюю доходность ипотечного кредитования на уровне, не превышающем 0,5% (от 0,2% во Франции, Германии и Дании до 0,4% в Испании)

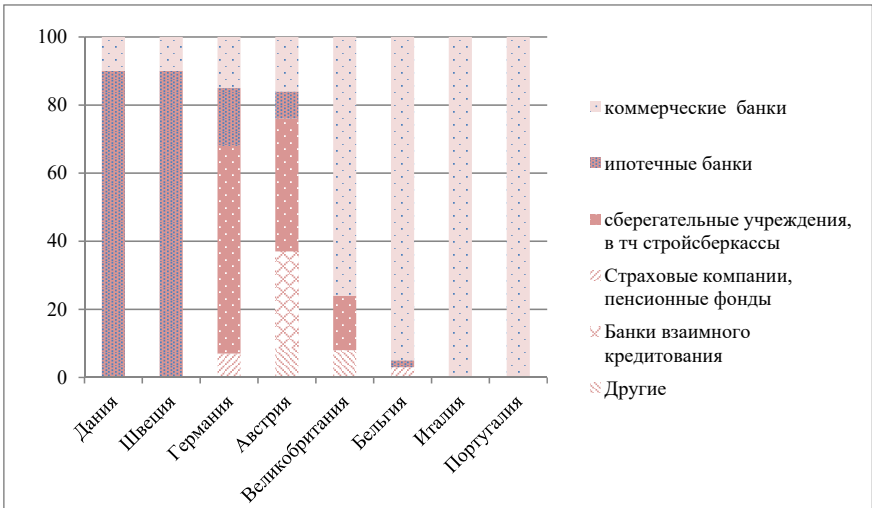


Рис. 1. Структура организаций, предоставляющих жилищные ипотечные кредиты, % к общей сумме задолженности

Источник: составлено автором на основе European Mortgage Federation Quarterly Figures

и Великобритании) при среднем уровне процентных ставок по ипотеке 2–3% (табл. 1).

Американская модель вторичного рынка ипотечных кредитов подразумевает, что ипотечные кредиты, выданные на первичном рынке банком, переуступаются со списанием с баланса специально созданным агентствам. Агентства — инвесторы, которые на основе собранного пула ипотечных кредитов осуществляют рефинансирование через выпуск производных (секьюритизированных) ценных бумаг. Возможность привлекать дополнительные ресурсы с финансового рынка расширяет кредитные возможности с одной стороны, но увеличивает риски с другой. Поэтому ориентация на создание в стране ипотечных институтов слишком высокого уровня без учета стадии развития экономики (игнорирование институциональных и культурных препятствий) как правило, оказывается, неэффективной. Это подтверждает мировой опыт внедрения двухуровневой ипотеки: из 28

Таблица 1

**Условия предоставления ипотечных кредитов
в европейских странах и Республике Беларусь**

	Да- ния	Фран- ция	Герма- ния	Ита- лия	Нидер- ланды	Порту- галия	Испа- ния	Велико- брита- ния	Бела- русь
<i>LTV/Loan to value ratio</i> Соотношение суммы кредита к залоговой стоимости, %									
Средний	80	67	67	55	90	83	70	69	75
Макси- маль- ный	80	100	80	80	115*	90	100	110*	90
<i>Процентные ставки по жилищному кредиту, плавающая /фиксированная, %</i>									
	п/ф	1,8–2,7 п/ф	2,6– 2,8	2,13	2,28	3,13	2,39 ф	3–3,3 ф	11–14 (5,5– 8,5** льг, п.)

* возможно получить необеспеченный дополнительный кредит на покрытие затрат, связанных с осуществлением ипотечной сделки, переездом и др.

** льготная ставка для отдельных категорий граждан, первые 2 года — 50% ставки рефинансирования, с 3 года- 50% ставки рефинансирования +3п.п.

Источник: составлено автором на основе [1, 2], данных банков Республики Беларусь.

попыток в 19 странах внедрить двухуровневую модель ипотеки за последние 30 лет успешными оказались только две [3, с. 6]. Агентства по ипотечному жилищному кредитованию эффективно функционируют при строительстве доходных домов по схеме государственно-частного партнерства [4, с. 116].

В целом можно сделать вывод, что дезинтеграция элементов ипотечного кредитования в рамках двухуровневой модели, при всех ее преимуществах, имеет один существенный недостаток: успех одного участника ипотечной цепочки, выполняющего ограниченный набор функций, зависит от того, насколько добросовестно выполняют свои функции другие участники ипотечного рынка.

В условиях отсутствия негосударственных организаций, способных осуществлять ипотечное кредитование в больших объемах и государственных организаций, обеспечивающих механизм рефинансирования, интерес вызывает также азиатская модель жилищного кредитования. Данная модель не является в прямом смысле закрытой, как европейская, ни рискованно открытой, как американская. Она подразумевает создание специализированной ипотечной компании со смешанным государственно — частным капиталом (в Малайзии — ипотечная корпорация «Кагамас», в состав которой вошли Банк Малайзии, финансовые компании и банки; в Казахстане — «Кагамас Берхард»).

Мировой опыт показывает, что 1) открытость ипотечной модели увеличивает финансовые риски ввиду сложности организации и, соответственно, требует усиленного надзора, и связана с повышением административных издержек, 2) функционирование американской модели ипотечного рынка требует высочайшей степени организованности и согласованности действий всех секторов экономики и их качественного регулирования. Поэтому для Республики Беларусь наиболее эффективна смешанная модель жилищного кредитования. Перспективно создание ипотечного банка, в состав функций которого будут входить: 1) выдача ипотечных кредитов 2) рефинансирование кредитов 3) приобретение кредитов или ценных бумаг, обеспеченных ипотекой, у других участников ипотечного рынка.

Литература

1. Trading economics [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/country-list/bank-lending-rate?continent=g20> — Дата доступа: 29.10.2017.

2. Сравнение ставки по жилищному кредиту в разных странах мира / Деловые ведомости» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.>

dv.ee/novosti/2017/05/29/sravnenie-stavki-po-zhilishhnomu-kreditu-v-raznyh-stranah — Дата доступа: 29.10.2017.

3. Полтерович В. М. Проблема трансплантации ипотечных институтов в переходных экономиках: аналитическая записка / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков. — М.: ЦЭМИ РАН, 2006. — 92 с.

4. Попкова А. С. Макроэкономическое регулирование предпринимательства в Республике Беларусь / А. С. Попкова [и др.]; под общ. ред. А. С. Попковой. — Минск: Беларуская навука, 2015. — 153 с.

Римарчук Анжеліка Андріївна
*студентка факультету Менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

ІНФЛЯЦІЯ. ВИДИ ІНФЛЯЦІЇ. ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ

В наш час інфляція — проблема багатьох країн світу. Через неї економіка цих країн перебуває в застої, що призводить до зниження рівня життя населення.

Єдиної причини виникнення інфляції немає. Є різні думки щодо її походження, а конкретніше два напрями:

- 1) дослідження інфляції як лише грошового явища;
- 2) дослідження макроекономічного стану, що призвів до порушення пропорції суспільного відтворення між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією товару.

Зовнішня причина інфляції — це зниження вартості грошей (знецінювання) через їх емісію, наслідком якої є ріст цін на товари і послуги. Але потрібно зауважити, що не всяке підвищення цін є ознакою інфляції. До збільшення вартості товару призводить ряд критеріїв. Наведемо приклади деяких з них: поліпшення якості виробництва, обтяженні умови з видобутку корисних копалин, стихійні лиха і зміна клімату, що негативно позначаються, наприклад, на продуктах харчування тощо.

Щодо внутрішніх причин інфляції, то вони зумовлені:

- недотриманням пропорцій між споживанням і промисловим та сільськогосподарським виробництвом, а також споживанням і накопиченням матеріальних цінностей, між наявною грошовою масою та попитом на неї в обігу;
- великим зовнішнім боргом країни, що призводить до зумовлювання неефективних витрат цієї країни;
- емісією паперових грошей, що знижує значущість законів грошового обігу;
- мілітаризацією країни, що залучає значну частину грошових коштів в оборонну промисловість, а це призводить до того, що товари народного споживання виробляються не у достатній кількості, що автоматично призводить до їх дефіциту;

- підвищенням податків, що сплачують товаровиробники;
- диспропорцією швидкості зростання заробітної плати порівняно з швидкістю зростання продуктивної праці тощо.

Інфляція постає у різних видах:

- 1) відкрита — інфляція, що формується вільно, при цьому ніхто її не зупиняє;
- 2) повзуча — інфляція, що розкривається потроху, при цьому ціни на товари та послуги зростають до 10% на рік;
- 3) прихована — інфляція, при якій уряд країни намагається штучно стримувати ціни та контролювати достатки населення;
- 4) галопуюча — інфляція, якій характерне швидке зростання цін, а саме: на 10–100% кожного року;
- 5) гіперінфляція — інфляція, при якій ростуть ціни «вихором», а саме: на 1–2% кожного дня або 1000% на рік;
- 6) збалансована — інфляція, де вартість різноманітних груп товарів і послуг не змінюється відносно один одного, а в цілому вартість товарів і послуг по країні росте неспішно;
- 7) незбалансована — інфляція, де співвідношення вартості різноманітних груп товарів і послуг змінюється неоднаково і непропорційно;
- 8) очікувана — інфляція, яку можна передбачити;
- 9) неочікувана — інфляція, при якій відбувається неочікуваний стрибок цін, що стає можливим через вплив інфляційного чекання суспільного попиту населення країни на товари споживання, а виробників товару на сировину;
- 10) попитна — інфляція, де є недотримання рівноваги між пропозицією та попитом;
- 11) стагінфляція — інфляція, що призводить до стагнації виробництва [1].

Україна довгий час була у складі СРСР, що дуже вплинуло на її розвиток, тому що тогочасна економіка радянських республік розвивалася нерівномірно, при чому гроші, у тому числі і валюта, розподілялися між усіма республіками також нерівномірно. З розпадом Радянського Союзу та отриманням незалежності, в Україну прийшли економічні труднощі, а саме: падіння виробництва в усіх галузях промисловості та сільського господарства і, як підсумок, безробіття, економічна диспропорція, а також інфляція.

Зробивши загальне дослідження сутності інфляції, її видів і причин виникнення, можна зробити аналіз інфляції на прикладі України (рис. 1).

Аналізуючи графік, можна побачити, що у 1993 році був найбільший рівень інфляції. У цьому ж році, тогочасний міністр економіки Віктор Пинзеник обіцяв, що до кінця року повинна стабілізуватися

економіка та буде зниження темпів інфляції до 3% в місяць. Але ця обіцянка не справдилася, бо ціни астрономічно почали рости. Порівняння цін на основні продукти харчування на початок та кінець 1993 року наведено у таблиці 1 [2].

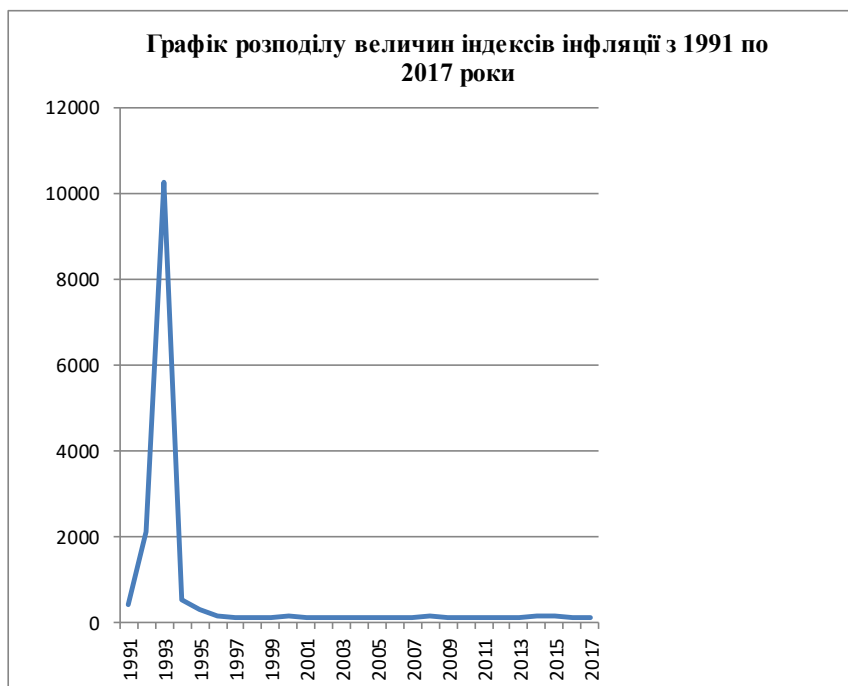


Рис. 1.

Таблиця 1

**Порівняння цін на продукти харчування
на початок та кінець 1993 р.**

Найменування продукту харчування	Вартість продукту харчування на початок 1993 року, купуно-карбованці	Вартість продукту харчування на кінець 1993 року, купуно-карбованці
Буханка хлібу, 1 шт.	33,00	2000,00
М'ясо свинини, 1 кг	825,00	53911,00
Молоко, 1 л	79,00	4665,00

Що стосується теперішнього 2017 року, рівень інфляції перевищив очікування. Національний банк України зробив прогнози щодо майбутнього 2018 року, а саме: підвищення якості економіки на 3% і, як наслідок, зменшення рівня інфляції [3]. Однак, на думку міжнародних експертів, державі вигідна висока інфляція, бо, наприклад, за інфляцію 2017 року держава скоріш за все отримає десь 50,0 млрд грн. до держбюджету додатково за, так званим, державним податком і якщо економіка підвищиться на 3% , то все одно мало що зміниться в Україні [4].

Роблячи висновок, можна констатувати, що інфляція — це одне із явищ непродуктивного стану економічної могутності країни. Питання урівноваження її стану або її ліквідації вирішують грошова-кредитна та загальноекономічна політика. Щоб подолати інфляцію треба використовувати антиінфляційні комплекси, а саме: стимулювання та стабілізування виробництва; покращення податкової системи, удосконалення ринкової інфраструктури, регулювання цін та заробітної плати; зміну обмінного курсу грошової одиниці; покращення роботи підприємств та їх відповідальності за результати господарської діяльності [5].

Література

1. http://pidruchniki.com/1494051139936/politekonomiya/inflyatsiya_sutnist_prichini_vidi_sotsialno-ekonomichni_naslidki
2. <https://www.segodnya.ua/newsarchive/ukraina-v-1993-hodu-rekordy-hiperinfljatsii-vauchery-i-beloe-bratctvo.html>
3. https://24tv.ua/u_natsbanku_nazvali_neochikuvani_prichini_inflyatsiyi_v_ukrayini_n865907
4. https://24tv.ua/ru/jekonomist_objasnil_kak_ukrainskoe_gosudarstvo_zarabatyvaet_na_infljacji_n868471
5. <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/485>

Шулейко Ольга Леонидовна

*кандидат экономических наук, доцент,
заведующая сектором финансовой политики
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси
г. Минск, Беларусь*

Попкова Анна Станиславовна

*кандидат экономических наук, доцент
заведующая сектором денежно-кредитной политики
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси
г. Минск, Беларусь*

Кузьменкова Наталья Станиславовна

*старший научный сотрудник сектора финансовой политики
Институт экономики Национальной академии наук Беларуси
г. Минск, Беларусь*

УСТОЙЧИВОСТЬ И РИСКИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

На современном этапе развития экономики устойчивость финансовой системы является основным элементом макроэкономической стабильности. Предшествующий кризис показал, что проблемы финансовой системы могут спровоцировать кризисные явления во всей национальной экономике, так как восстановление функциональной дееспособности значимых финансовых институтов может потребовать значительных ресурсов для их рекапитализации. В связи с этим является актуальным исследование финансовых рисков с целью проведения упреждающих мероприятий по предотвращению возможных кризисных явлений.

Доминирующая роль на финансовом рынке Республики Беларусь принадлежит банковскому сектору. Устойчивость банковской сферы означает способность кредитно-финансовых институтов выполнять предписанные им функции, в том числе в условиях высокой волатильности внутренней и внешней рыночной конъюнктуры. В случае деструктивного воздействия макроэкономических шоков может быть нарушено равновесие банковской системы, что может негативно отразиться на макроэкономических показателях.

В Беларуси по состоянию на 1 октября 2017 г. на банковском рынке осуществляли свою деятельность 24 банка, из которых 19 — банки с участием иностранного капитала. При этом объем активов на 1.10.2017 г. составлял 31,8 млрд долл. США, а нормативный капитал — 4,7 млрд долл. США. Из 24 коммерческих банков 5 контролируются государством. Однако государственные банки владеют существенной долей банковского рынка: их доля в активах составляла 65,05%, в капитале — 66,2%. Таким образом, влияние банков с иностранным капиталом на общий уровень конкуренции в банковской системе ограничено за счет высокой концентрации банковского капитала в банках с преобладающей долей в уставном фонде государственных органов и юридических лиц, основанных на государственной форме собственности.

Доля добавленной стоимости, создаваемой деятельностью банков и иных финансовых посредников, в валовой добавленной стоимости, производимой экономикой Беларуси, на протяжении последних лет составляет около 5%. В то же время проникновение банковских услуг в экономику Беларуси характеризуется меньшей степенью глубины по сравнению со странами с развитым финансовым сектором. Так, отношение среднего объема активов банков к ВВП за октябрь 2017 г. составило 61,1%. Однако в развитых странах этот показатель может варьироваться от 130 до 500% ВВП, что характеризует уровень развития банковской системы. С другой стороны, углубление взаимодействия банковского сектора с экономикой увеличивает потенциал финансовых рисков.

Финансовая устойчивость банковского сектора оценивается рядом индикаторов. Одним из важнейших показателей является достаточность капитала. Коэффициент достаточности нормативного капитала составил на 1.10.2017 г. 18,96%, что соответствует нормативу (не менее 10%).

Важным показателем при оценке стабильности банковского сектора является уровень *кредитного риска*. Доля активов в активах, подверженных кредитному риску составила 64,03%. Такая ситуация объясняется ухудшением финансового состояния заемщиков банковского сектора, о чем свидетельствует рост проблемной и просроченной задолженности. Кредиторская задолженность предприятий увеличилась на 13,8% на 1 октября 2017 г. по сравнению с началом года, дебиторская задолженность — на 8,3%. Проблемная задолженность по кредитам, выданным банками всем секторам экономики, выросла за 10 месяцев 2017 г. на 7%. Просроченную кредиторскую задолженность имели 64,3% организаций. Доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (с рентабельностью до 5%) в январе-сентябре 2017 г. составила 54,5%. Количество убыточных организаций составило 17,4%. Основными факторами формирования кредитного риска

является закредитованность предприятий и наличие в общем объеме задолженности значительной доли обязательств в иностранной валюте при отсутствии адекватного объема поступлений валютной выручки.

К другим рискам, оказывающим значительное влияние на устойчивость банковского сектора Беларуси, относятся: риски изменения внешнеэкономической конъюнктуры, изменение процентных ставок на внутреннем рынке. Национальным банком был проведен опрос банков на предмет источников рисков, результаты которого приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные источники рисков в банковском секторе Беларуси

Виды рисков	Количество отметивших риск банков
1. Изменение цен на товары и услуги	2
2. Изменение деловой активности в экономике	23
3. Ухудшение финансового положения должников	21
4. Изменение процентных ставок	9
5. Изменение ситуации на внутреннем рынке недвижимости	4
6. Изменения подходов к регулированию банковской деятельности	4
7. Внешнеэкономические факторы	10
8. Усиление конкуренции в банковском секторе	8
9. Страновой риск Республики Беларусь	4

Источник: данные Национального банка Республики Беларусь

Состояние реального сектора экономики является главным фактором риска не только банковской системы, но и бюджетной системы страны. На поддержку государственных и с долей государственной собственности предприятий направляются значительные бюджетные средства. В структуре расходов консолидированного бюджета на национальную экономику наибольший удельный вес (46%) занимают расходы на сельское хозяйство, в то время как удельный вес этой отрасли в структуре ВВП постоянно сокращается и составил в 2016 г. 6,8%. Несмотря на активную государственную поддержку, финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий остается сложным, увеличивается кредиторская задолженность. В 2016 г. для стабилизации финансово-экономического состояния предприятий агропромышленного комплекса было создано Агентство по управлению активами. Для формирования его капитала были размещены

государственные облигации на сумму, эквивалентную 783 млн руб., и облигации местных займов в объеме 1,1 млрд руб. В результате таких масштабных заимствований увеличился долг сектора госуправления на 5,1 млрд руб. На 1.01.2017 г. он составил 39,2 млрд руб., или 41,7% к ВВП. Рост государственного долга продолжился в 2017 году. За 11 месяцев внешний государственный долг увеличился почти на 3 млрд долл., с 13,645 млрд долл. до 16,558 млрд долл. (рисунок 1).

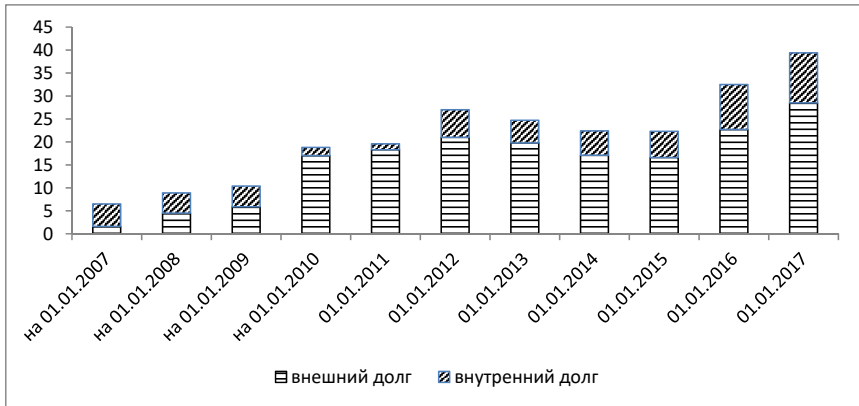


Рис. 1. Динамика государственного долга Республики Беларусь, % к ВВП

Таким образом, проводимую бюджетную политику нельзя признать устойчивой, т.к. она не приводит к снижению государственного долга, возрастают риски, связанные с возможностями его погашения. Эти риски становятся более очевидными при анализе долга в расширенном определении, т.е. с учетом долгов местных органов власти и государственных гарантий по кредитам, которые в соответствии с действующей в Беларуси методологией не включаются в состав государственного долга.

Принятые в последние годы стимулирующие меры денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики в Республике Беларусь имели ограниченный эффект. Они позволили предотвратить банкротство крупных предприятий, рост безработицы и поддержать занятость, но вместе с тем привели к росту проблемной банковской задолженности, государственного долга, увеличили риски финансовой устойчивости. Стимулирующие меры также не позволили решить проблемы, связанные с повышением совокупной факторной производительности экономики. Очевидно, что решить проблемы, связанные с повышением эффективности экономики только инструментами денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики невозможно и необходимы структурные преобразования.

Секція 10.

ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ, СТРАХУВАННЯ ТА БІРЖОВА СПРАВА

Гетьман Євген Миколайович
*аспірант кафедри фінансів і кредиту
Інституту банківських технологій та бізнесу
Державного вищого навчального закладу
«Університет банківської справи»
м. Київ, Україна*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

До основних проблемних питань фінансування та виконання державних цільових програм в Україні, пов'язаними з розробленням та виконанням програм, відноситься незабезпечення програм реальними джерелами фінансування: прогнозні обсяги фінансових ресурсів програм, у тому числі коштів державного бюджету, не узгоджуються з реальними можливостями їх фінансування. Тому, дослідження проблемних питань класифікації джерел фінансування державних цільових програм в Україні та надання пропозицій щодо її вдосконалення набуває першочергового значення.

Проблемні питання поняття та класифікації державних цільових програм досліджували такі вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як О. І. Амоша, М. Аткинсон, В. Д. Базилевич, С. Бланк, Ш. Бланкарт, С. А. Буковинський, А. С. Гальчинський, Б. Гарднер, С. В. Голов, П. С. Єщенко, Є. Квейд, Д. Кліланд, В. Кінг, Д. Конон, К. В. Павлюк, В. Л. Плескач, Н. І. Рубан, І. Б. Стефанюк, Л. Твітен, А. А. Чухно, О. В. Шевчук. Однак, необхідно зазначити, що не зважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, низка питань теоретико-методичного та практичного характеру щодо класифікації джерел фінансування державних цільових програм залишаються остаточно не розв'язаними, дискусійними, потребують уточнень та подальшого розвитку.

Відповідно до Закону України «Про державні цільові програми» [1] джерела фінансування державних цільових програм поділяються на дві групи:

- 1) Державний бюджет України;
- 2) інші джерела, передбачені законом.

Проте, аналіз існуючих точок зору вчених щодо визначення джерел фінансування державних цільових програм вказує на їх неоднозначність. Тому, узагальнюючи наукові позиції можна виділити три види джерел фінансування державних цільових програм:

- Державний бюджет та фонди;
- місцеві бюджети і фонди;
- інші джерела (позабюджетні кошти).

Разом з тим, вивчення безпосередньо самих державних цільових програм, а також звітів державних замовників програм й органів фінансового контролю про хід виконання державних цільових програм [2, 3], дозволяє зробити деякі узагальнення. Зокрема, що друга група джерел фінансування державних цільових програм, згідно з Законом [1], може бути деталізована шляхом включення до її складу:

- місцевих бюджетів;
- цільових фондів коштів усіх рівнів;
- інших джерел фінансування (внески учасників реалізації програм; кошти суб'єктів господарювання, цільові відрахування від прибутку організацій, зацікавлених у здійсненні програм; гранти міжнародних організацій; благодійні внески; кошти міжнародних програм; кошти позабюджетних фондів тощо).

Також, доречно класифікувати джерела фінансування державних цільових програм за такими основними критеріями як регулярність використання, спосіб залучення та територіальне походження.

Крім того, деякі науковці класифікують джерела фінансування державних цільових програм за поділом фінансів (коштів) на [4]:

- публічні;
- приватні.

За фондами грошових коштів на [5]:

- публічні фонди (Державний і місцеві бюджети України з відповідними фондами);
- приватні фонди коштів (фонди грошових коштів юридичних осіб (суб'єктів господарювання), створених на праві приватної власності, а також грошові кошти фізичних осіб).

Джерела фінансування державних цільових програм також можна класифікувати в залежності від рівня управління національною економікою на джерела [6, 7]:

- центрального бюджету;

- адміністративних фінансів (область);
- позабюджетних коштів.

При цьому, більшість джерел фінансування державних цільових програм має внутрішнє походження. Деякі джерела фінансування державних цільових програм (інвестиції, благодійна допомога) можуть бути водночас і внутрішніми, і зовнішніми.

Тому, на основі проведеного аналізу, для врахування усіх особливостей джерел фінансування державних цільових програм, пропонується внести зміни до Закону в частині закріплення наступної розширеної класифікації джерел фінансування державних цільових програм в Україні:

- 1) Державний бюджет України;
- 2) місцеві бюджети;
- 3) цільові фонди;
- 4) інші джерела, які не заборонені законодавством.

Саме така розширена класифікація врахує усі напрацювання вітчизняних вчених у частині дослідження джерел фінансування державних цільових програм та буде відповідати міжнародному досвіду.

Література

1. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV [Електронний ресурс] / Урядовий портал. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-15> — Назва з екрана.
2. Стан виконання державних цільових програм у 2015 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=DerzhavniTsiloviProgrami> — Назва з екрана.
3. Стан виконання державних цільових програм у 2016 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=DerzhavniTsiloviProgrami> — Назва з екрана.
4. Монаєнко А. О. Організація, форми і методи фінансування видатків бюджету [Текст] / А. О. Монаєнко // Наше право. — 2009. — № 1. — Ч. 2. — С. 68–72.
5. Лукашев О. А. Класифікація публічних фондів коштів в контексті побудови системи фінансового права / О. А. Лукашев // Форум права. — 2009. — № 3. — С. 403–407.
6. Абанкина И. В., Савицкая Е. В. Бюджетное финансирование образовательных учреждений: структура и источники денежных средств / И. В. Абанкина, Е. В. Савицкая // Вопросы статистики — 2006. — № 7. — С. 45–53.
7. Кочкарев Р. А. Целевые программы: инструментальная поддержка / Р. А. Кочкарев. // Экономика. — 2007. — С. 56–57.

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА»**

Збірник тез наукових праць

**XII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«29» грудня 2017

Сборник тезисов научных трудов

**XII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«29» декабря 2017

Abstracts of scientific papers

**XII INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
«SCIENTIFIC DEBATE: ECONOMICS AND FINANCE»**

December 29, 2017

Видано у авторській редакції

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 12

Контактний телефон: +38(050) 647-1543

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: info@frada.com.ua

<http://www.frada.com.ua>; <http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 10.01.2018. Формат 60×84/16

Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк на дуплікаторі.

Тираж 100. Замовлення № 386.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у видавництві

ТОВ «Центр учбової літератури»

вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.