

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»

ISSN 2520-2057

INTERNATIONAL
SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»

№ 22 (62) / 2018
2 том



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA»**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»**

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22444-12344ПР*

Збірник наукових праць

№ 22 (62)

2 том

Київ 2018



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука» представлено в: **НЭБ elibrary.ru; Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Turkish Education Index; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: **Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; НЭБ elibrary.ru; Open Academic Journals Index; Research-Bib; Scientific Indexing Services; Turkish Education Index; Polish Scholarly Bibliography; Electronic Journals Library; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky; InfoBase Index; International Institute of Organized Research; CiteFactor; Open J-Gate; Cosmos Impact Factor; Scholar Steer; Eurasian Scientific Journal Index; Academic keys; Російський імпакт-фактор; Наукова періодика України; JOURNAL FACTOR; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); The Journals Impact Factor (JIF); CrossRef.**

В журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем сучасної науки.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

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

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

Редакція:

Головний редактор: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)
Випускаючий редактор: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)
Секретар: **Колодич Юлія Ігорівна**

Редакційна колегія:

Голова редакційної колегії: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)
Заступник голови редакційної колегії: **Курило Володимир Іванович** — доктор юридичних наук, професор, заслужений юрист України (Київ, Україна)
Заступник голови редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Розділ «Економічні науки»:

Член редакційної колегії: **Алієв Шафа Тифліс огли** — доктор економічних наук, професор, член Ради — науковий секретар Експертної ради з економічних наук Вищої Атестаційної Комісії при Президентові Азербайджанської Республіки (Сумгаїт, Азербайджанська Республіка)

Член редакційної колегії: **Баланюк Іван Федорович** — доктор економічних наук, професор (Івано-Франківськ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бардаш Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бондар Микола Іванович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Вдовенко Наталія Михайлівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, професор, Заслужений економіст України (Мукачеве, Україна)

Член редакційної колегії: **Гринько Алла Павлівна** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Гуцаленко Любов Василівна** — доктор економічних наук, професор (Вінниця, Україна)

Член редакційної колегії: **Дерій Василь Антонович** — доктор економічних наук, професор (Тернопіль, Україна)

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 (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Дмитренко Ірина Миколаївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Драган Олена Іванівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Еміне Лейла Кият** — доктор економічних наук, доцент (Туреччина)

Член редакційної колегії: **Єфіменко Надія Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор (Черкаси, Україна)

Член редакційної колегії: **Заруцька Олена Павлівна** — доктор економічних наук, професор (Дніпро, Україна)

Член редакційної колегії: **Захарін Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зеліско Інна Михайлівна** — доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зось-Кіор Микола Валерійович** — доктор економічних наук, професор (Полтава, Україна)

Член редакційної колегії: **Ільчук Павло Григорович** — доктор економічних наук, доцент (Львів, Україна)

Член редакційної колегії: **Клочан В'ячеслав Васильович** — доктор економічних наук, професор (Миколаїв, Україна)

Член редакційної колегії: **Копилук Оксана Іванівна** — доктор економічних наук, професор (Львів, Україна)

Член редакційної колегії: **Кравченко Ольга Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Курило Людмила Ізидорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Кухленко Олег Васильович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Лойко Валерія Вікторівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Лоханова Наталя Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Львів, Україна)

Член редакційної колегії: **Малік Микола Йосипович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Мігус Ірина Петрівна** — доктор економічних наук, професор (Черкаси, Україна)

Член редакційної колегії: **Мухсінова Лейла Хасанівна** — доктор економічних наук, доцент (Оренбург, Російська Федерація)

Член редакційної колегії: **Ніценко Віталій Сергійович** — доктор економічних наук, доцент (Одеса, Україна)

Член редакційної колегії: **Олійник Олександр Васильович** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Осмятченко Володимир Олександрович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Охріменко Ігор Віталійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Паска Ігор Миколайович** — доктор економічних наук, професор (Біла Церква, Україна)

Член редакційної колегії: **Разумова Катерина Миколаївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Рамський Андрій Юрійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Селіверстова Людмила Сергіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Скрипник Маргарита Іванівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Смолін Ігор Валентинович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Сунцова Олеся Олександрівна** — доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Танклевська Наталія Станіславівна** — доктор економічних наук, професор (Херсон, Україна)

Член редакційної колегії: **Токар Володимир Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Тульчинська Світлана Олександрівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Хахонова Наталія Миколаївна** — доктор економічних наук, професор (Ростов-на-Дону, Російська Федерація)

Член редакційної колегії: **Чижевська Людмила Віталіївна** — доктор економічних наук, професор (Житомир, Україна)

Член редакційної колегії: **Чубукова Ольга Юріївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Шевчук Ярослав Васильович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, доцент (Нововолинськ, Волинська обл., Україна)

Член редакційної колегії: **Шинкарук Лідія Василівна** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Шпак Валентин Аркадійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Белялов Талят Енверович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Скриньковський Руслан Миколайович** — кандидат економічних наук, член-кореспондент Української академії наук (Львів, Україна)

Член редакційної колегії: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацька Республіка)

Член редакційної колегії: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in České Budějovice (Чеська Республіка)

Член редакційної колегії: **József Káposzta** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Venelin Terziev** — Professor Dipl.Eng., PhD, доктор наук з національної безпеки, доктор економічних наук, член-кореспондент Російської академії природної історії (Русе, Болгарія)

Член редакційної колегії: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польща)

Член редакційної колегії: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польща)

ЗМІСТ
CONTENTS
СОДЕРЖАНИЕ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Головко Віктор Іванович, Гринь Анна Валеріївна ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
Гринь Анна Валеріївна ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	12
Куцобін Владислав Вадимович ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОБОТИ КОНТАКТ-ЦЕНТРУ	17
Лігоненко Лариса Олександрівна, Хріпко Анна Володимирівна, Доманський Анатолій Олександрович ЗМІСТ ТА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯХ	20
Люцко Марія Володимирівна, Цеслів Ольга Володимирівна ДЕТЕРМІНОВАНІ Й ІМОВІРНІСНІ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ЗАПАСАМИ	25
Макарусь Василь Леонідович, Капустян Володимир Омелянович МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙНОВОЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	30
Марченко Ольга Іванівна, Моргуненко Артем Сергійович МИТО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В МИТНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ	35
Нохріна Лариса Анатоліївна, Гладка Ольга Едуардівна СОЦІАЛЬНИЙ ТУРИЗМ: АСПЕКТИ РОЗВИТКУ	39
Перевозчиков Сергей Юрьевич, Овсепян Мане Грайровна, Танчук Максим Александрович, Шмарова Валерия Олеговна СТРУКТУРА ОБЪЕКТОВ ЗАЛОГА ПРИ МИКРОФИНАНСОВОМ КРЕДИТОВАНИИ	44
Пушкин Артем Александрович, Коренев Александр Олегович, Рыжак Сергей Александрович ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАФИЧЕСКИХ ФИГУР ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КУРСА ГРИВНЫ НА МЕЖБАНКОВСКОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ	48
Ротар Анна Євгенівна ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	55

Савчин Оксана Ігорівна ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИЗИК-СЕРЕДОВИЩА ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	58
Цацлін Михайло Олександрович ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ	63
Цацлін Михайло Олександрович СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ	67

УДК 658.152

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Головко Віктор Іванович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Головко Виктор Иванович

*кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко*

Holovko Viktor

*PhD in Economics, Docent of Accounting and Audit
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

Гринь Анна Валеріївна

*магістрант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Гринь Анна Валерьевна

*магистрант кафедры учета и аудита
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

Hryn Anna

*Master of Accounting and Audit of the
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ПРАГМАТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ПРАГМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

PRAGMATIC ASPECTS OF ANALYSIS OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Анотація. Визначено основні етапи проведення аналізу інвестиційної діяльності підприємства. Досліджено принципи й методи економічного і фінансового аналізу ефективності реалізації інвестиційних проектів для суб'єкта господарювання. Запропоновано факторні моделі аналізу інвестиційної діяльності. Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні положення статті мають прикладне значення та можуть бути використані для аналізу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в умовах глобальних трансформацій.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, суб'єкт інвестиційної діяльності, факторна модель, ставка дисконтування.

Аннотация. Определены основные этапы проведения анализа инвестиционной деятельности предприятия. Исследованы принципы и методы экономического и финансового анализа эффективности реализации инвестиционных проектов для предприятия. Предложено факторные модели анализа инвестиционной деятельности. Практическая значимость исследования заключается в том, что теоретические положения статьи имеют прикладное значение и могут быть использованы для анализа инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования в условиях глобальных трансформаций.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, субъект инвестиционной деятельности, факторная модель, ставка дисконтирования.

Summary. The basic stages of the analysis of investment activity of the enterprise are determined. The principles and methods of economic and financial analysis of the efficiency of investment projects realization for the subject of economic activity are investigated. The proposed factor analysis models for investment activity are proposed. The practical significance of the results obtained is that the theoretical provisions of the article have an applied value and can be used to analyze the investment activity of business entities in the context of global transformations.

Key words: investment activity, subject of investment activity, factor model, discount rate.

Постановка проблеми. Ефективна реалізація інвестиційної діяльності суб'єктами національного господарства сприяє раціональному використанню ресурсів, удосконаленню сучасних технологій, оновленню виробничого потенціалу підприємств, збагаченню ринку споживчих товарів і в результаті, економічному зростанню всієї країни. Управління інвестиційною діяльністю передбачає наявність складного комплексу злагоджених інструментів аналізу, відповідно для ефективної реалізації інвестиційних проектів, доведення об'єктів фінансування до придатного стану та отримання економічного ефекту від реалізації запланованої інвестиційної діяльності, необхідно не тільки проаналізувати недоліки в управлінні інвестиційною діяльністю на підприємстві чи в корпорації, але й розробити дієвий механізм коректного практичного аналізу привабливості інвестиційних проектів, виявлення ймовірності їх невиконання, а також оцінки ризику збитковості конкретного проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів економічного аналізу в частині інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні присвячено багато наукових праць, зокрема, ці проблеми вивчали Кужель В. М., Литвин О. Ю., Лук'яненко Л. І., Шевчук В. О., фундаментальні питання аналізу інвестиційної діяльності розглядали такі вітчизняні вчені як Бланк І. О., Ковтун Н. В., Костирко Р. О., Мних Є. В., Нападівська Л. В., Пантелеев В. П., Петрик О. А., Покропивний С. Ф., Скворцов І. Б., а також зарубіжні В. В. Коваєв, Х. Андерсон, Л. Бернстайн, Ф. Вуд, Р. Ентоні, Е. А. Маркар'ян, А. Д. Шеремет та інші.

Мета статті. Автори не ставили за мету розставляти акценти і пріоритети в розумінні сутності і змістовного наповнення існуючих іноді суперечливих системах визначень, категорій і методик прикладного економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємств, проводити ревізію і конкретизацію дефініцій. Наша мета більш приземлена та практична і полягає у тому, щоб ясніше та послідовніше сформулювати власне розуміння розглянутих питань основних теоретико-методологічних і практичних аспектів методики проведення економічного аналізу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання України, які слугували б відправною точкою для подальших конкретних розрахунків

Основні результати дослідження. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства — це надзвичайно важливий етап у системі управління інвестиційною діяльністю суб'єкта господарювання. Він являє собою процес дослідження ефективності інвестиційної діяльності компанії, вивчення альтернативних інвестиційних рішень з метою виявлення резервів для економічного зростання підприємства шляхом збільшення прибутку.

Процес проведення аналізу інвестиційної діяльності підприємства складається з таких етапів:

- 1) визначення об'єкту дослідження; мети, завдань економічного аналізу інвестиційної діяльності;
- 2) розробка та затвердження системи синтетичних й аналітичних рахунків бухгалтерського обліку, використовуючи які можливо проаналізувати інвестиційний об'єкт;
- 3) збір, підготовка первинних і вторинних джерел для проведення інвестиційного аналізу;
- 4) обліково-аналітична обробка інформації, формування економічної інформації по об'єкту дослідження (за допомогою спеціальних прийомів інвестиційного аналізу) та її інтерпретація;
- 5) оцінка впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на зміну результатів інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання;
- 6) пошук невикористаних і перспективних резервів підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів підприємства;
- 7) підготовка висновків і рекомендацій за результатами інвестиційного аналізу, розробка заходів щодо використання виявлених резервів розвитку інвестиційної активності підприємства [5].

Основне місце в інвестиційному аналізі посідають жорстко детерміновані факторні моделі. У практичній діяльності зарубіжних підприємств широко використовується модель факторного аналізу фірми Дюпон [2–3]. Для вітчизняних підприємств може бути застосована, наприклад, трьохфакторна модель залежності показника рентабельності власного капіталу. Але ефективне функціонування підприємства на ринку характеризується не величиною прибутку, а обсягом реальної грошової готівки, яка необхідна для своєчасної компенсації виробничих витрат. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно використати показник чистого грошового потоку із врахуванням середньогалузевої ставки інфляції, який може бути представлений у вигляді жорстко детермінованої факторної моделі:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \{ [Q_t * C_t - (Q_t * ZB_t + PB_t)] * (1 - H_t) * (1 + i)^t + A * H_t \} / [(1 + r) * (1 + i)] - IC$$

де NPV — показник чистого грошового потоку, розрахований з врахуванням ставки інфляції; n — кількість років t в періоді; Q_t — обсяг реалізованої продукції; C_t — ціна одиниці продукції; ZB_t — змінні витрати на одиницю продукції; PB_t — річний обсяг постійних витрат без амортизації; H_t — податок на прибуток підприємства; A — амортизація основних засобів і нематеріальних активів; IC — інвестиційні витрати; r — реальна дисконтна ставка; i — очікувана ставка інфляції.

Застосування NPV моделі бажано проводити у певній послідовності. Спочатку оцінювати величину постійних показників (IC , r , i , n), а потім після регулювання значення змінних (обсягу реалізації, ціни одиниці продукції, постійних і змінних витрат) проводити багатоваріантні оцінки NPV . Заклучним

етапом буде формування основних принципів інвестиційної політики із врахуванням співвідношення змінних показників, використаних в розрахунку кращого варіанту *NPV*. Таким чином, стратегія інвестування передбачає визначення напрямків інвестиційного розвитку підприємства, що і є головним завданням економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємства з точки зору вибору і застосування оптимальних ефективних інвестиційних рішень та обґрунтування доцільності їх реалізації та забезпечує позитивну поточну вартість грошових потоків.

Для проведення аналізу інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання використовують: стратегічний бізнес-план компанії; експертну оцінку інвестиційних рішень; нормативно-правову базу регулювання інвестиційної діяльності підприємств в Україні; проектно-кошторисну документацію; планові та звітні дані капітального будівництва; світові та календарні графіки виконання робіт; дані бухгалтерського й управлінського обліку; дані спеціальних обстежень.

Головною проблемою проведення економічного аналізу інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні є відсутність взаємопов'язаних аналітичних розрахунків маркетингових досліджень як на етапі розробки інвестиційного проекту, так і в процесі його реалізації з фактичними обліково-аналітичними показниками. На сьогодні управлінський облік на підприємствах України не має розроблених методичних рекомендацій щодо критеріїв формування економічної інформації, необхідної для проведення аналізу інвестиційної діяльності компаній.

Аналіз інвестиційної діяльності на підприємстві є функцією управління господарських рішень суб'єкта господарювання. Досліджуючи ефективність реалізації інвестиційних рішень виокремлюють три основні види оцінки: фінансову, бюджетну та економічну.

В економічній літературі існує досить багато різних принципів і методичних підходів до економічного аналізу й оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств, основними з яких є:

- визначення ефективності інвестицій на основі дисконтування потоку надходжень;
- оцінювання загальної вартості інвестицій;
- оцінювання доцільності капітальних вкладень;
- аналіз інвестиційної привабливості;
- аналіз беззбитковості інвестиційних проектів;
- економічний аналіз ефективності запланованих капітальних вкладень;
- визначення структури капітальних вкладень та ефективності їх використання;
- розробка капітального бюджету;
- оцінка ефективності інвестиційних проектів;
- оцінка інвестиційних проектів, до реалізації яких залучаються іноземні інвестори;
- планування поточних і капітальних витрат на реалізацію інвестиційних проектів компанії тощо [6].

Процес аналізу ефективності впровадження інвестиційних проектів потребує значного вдосконалення. На нашу думку, одним із напрямків удосконалення має бути проведення факторного аналізу величини інвестицій. Факторний аналіз кількісного впливу факторів на зміну величини джерел фінансування інвестиційних проектів доцільно проводити методами детермінованого факторного аналізу. Однією із формалізованих залежностей для проведення такого факторного аналізу може бути:

$$IC = (Q * K^N * K^P * K_P^Q) / (K^{UB} * K^{IC}),$$

де Q — обсяг реалізації; K^N — рівень накопичення (прибуток направлений на фінансування довгострокових інвестицій / чистий прибуток); K^P — рівень чистого прибутку підприємства (прибуток направлений на фінансування довгострокових інвестицій / прибуток до оподаткування); K_P^Q — рентабельність продукції (чистий прибуток / обсяг реалізації); K^{UB} — структура джерел власних засобів (прибуток направлений на фінансування довгострокових інвестицій / власні джерела фінансування довгострокових інвестицій); K^{IC} — структура джерел фінансування довгострокових інвестицій (власні джерела фінансування довгострокових інвестицій / величина джерел фінансування довгострокових інвестицій).

Крім того, удосконалення потребують методи формалізації інвестиційних ризиків, тому що відсутність їх квантифікаційних характеристик призводить до того, що певна частина потенційно прибуткових проектів стають збитковими в ході їх реалізації. Також потребує розвитку й механізм визначення ставки дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проектів. На сьогодні інвестиційні департаменти компаній при аналізі ефективності інвестиційних проектів беруть до уваги облікову ставку національного банку країни. Пропонується при визначенні ставки дисконтування керуватися методом кумулятивного розрахунку, коли ставка дисконтування розраховується як сума безризикової ставки та надбавок за різні види ризику:

$$i = i_0 + \sum_i r_i,$$

де i_0 — безризикова ставка; r_i — надбавка за різні види ризику, i — види ризиків.

Використовуючи дане правило при аналізі ефективності інвестиційного проекту, необхідно врахувати наступні чинники як надбавку за різні види ризику:

- надбавка за ризик акціонерів: враховує перевищення дохідності даного проекту над безризиковою ставкою;
- надбавка за ризик галузі: наприклад, ризик мінімальний, якщо продукція галузі належить до товарів першої необхідності (у розвинених країнах);
- надбавка за фінансовий ризик: якщо проект здійснюється в рамках інвестиційного бюджету,

та кошти на його реалізацію в будь-якому випадку будуть виділені, тоді за таких обставин даний ризик відсутній, ставка рівна 0%;

- надбавка за розмір компанії: якщо компанія велика, то дана надбавка буде мінімальною;
- надбавка за інші види ризику: для врахування не передбачуваних обставин, які можуть вплинути на загальну дохідність проекту.

Після більш коректного розрахунку ставки дисконтування необхідно перейти до найбільш проблемної частини економічного аналізу інвестиційних проектів підприємств. Аналіз ризиків при впровадженні інвестиційних рішень відбувається недостатньо повно, що не дозволяє зробити об'єктивний висновок стосовно того, чи може проект за тих чи інших обставин виявитися збитковим. Відповідно, пропонуємо використовувати метод Монте-Карло, що надасть змогу просимулювати зміну *NPV* інвестиційного проекту у разі зміни ключових показників, що характеризують інвестиційний проект. Для проведення аналізу методом Монте-Карло необхідно спершу визначитися з потенційним діапазоном зміни показників інвестиційного проекту. У процесі здійснення аналізу інвестиційного проекту необхідно чітко визначити наступні показники для підприємства:

- 1) діапазон зміни ціни на продукцію (послуги);
- 2) річний обсяг виробництва;
- 3) зміну операційних витрат.

Аналіз доцільно здійснювати з допомогою вбудованих функцій Microsoft Excel. Для цього, перш за все, у відповідні комірки потрібно ввести діапазон зміни заданих параметрів. Далі сформулювати можливі значення *NPV* в обсязі 1000 різних значень, для того, щоб досягнути якнайвищої точності результату. За допомогою методу симуляції даних, можна отримати різні 1000 потенційних значень чистої приведеної вартості за інвестиційним проектом підприємства, що дає можливість виявити ймовірність збитковості інвестиційного проекту, а також оцінити потенційну прибутковість даного інвестиційного рішення для підприємства.

Таким чином, метод Монте-Карло дозволяє просимулювати можливі значення чистої приведеної вартості конкретного інвестиційного рішення та оцінити ризиковість конкретного напрямку інвестування при зміні основних параметрів інвестиційного проекту. Пропонується застосовувати даний метод аналізу у всіх випадках реалізації інвестиційних проектів підприємства, для того, щоб була можливість кількісно оцінювати ризики збитковості інвестиційних проектів. Удосконалення процесу оцінки ризиків інвестиційних проектів дозволить підвищити точність аналізу та забезпечити реалізацію лише прибуткових інвестиційних проектів.

Проблемним моментом при оцінці інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта є побудова послідовного набору даних і вибір системи показ-

ників, які могли б найбільш ефективно використовуватися для аналізу фінансово-майнового стану підприємства. Проте, аналіз фінансової звітності, до якої відносять, у першу чергу, баланс і звіт про фінансові результати, дозволяє визначити певну незбалансованість щодо руху коштів підприємства, позитивні й негативні тенденції. Такий аналіз не дає підстави для категоричних висновків й може тільки зорієнтувати користувача інформації в оцінці фінансово-майнового стану підприємства й у визначенні його вузьких місць.

Потребує вирішення ще одна проблема аналізу інвестиційної діяльності підприємства, а саме — відсутність нормативів галузевих фінансових значень показників, що не дає змоги порівняти значення фінансових коефіцієнтів підприємств відносно встановленої норми по конкретній галузі серед конкурентів. Це можна пояснити тим, що суб'єкти господарювання не подають у фінансовій звітності значення обчислених фінансових індексів, за якими і потенційні інвестори, й інші контрагенти могли б оцінити фінансовий стан підприємства. Проте, слід врахувати досвід європейських компаній, які подають такі обліково-аналітичні розрахунки для зацікавлених у такій інформації осіб з метою підвищення лояльності інвесторів, суспільства та оперативності аналізу ефективності господарської діяльності підприємства. Для цього, власне, й існують величини фінансових коефіцієнтів як орієнтири для оцінки конкретного підприємства у порівнянні з аналогічними коефіцієнтами інших компаній та нормативами по галузі господарства, що дає можливість визначити інвестиційну привабливість підприємства. У зв'язку з цим необхідно розробити систему нормативних значень норми прибутку, грошового потоку, коефіцієнтів, які характеризують фінансову стабільність компанії для конкретних галузей господарства.

Методика аналізу інвестиційних витрат потребує постійного вдосконалення, а саме за такими напрямками, як перспективний аналіз та оперативний аналіз витрат на розробку та впровадження нових інвестиційних проектів. Чинні облікові моделі аналізу витрат на інвестиційну діяльність не завжди відповідають різноманітності інноваційних процесів і не надають достатньої кількості достовірних даних для проведення економічного аналізу в сфері інвестицій. У зв'язку з цим є необхідною розробка науково обґрунтованої системи обліку процесу розробки та впровадження нових інвестиційних рішень на підприємстві.

Висновки. З метою проведення аналізу ефективності інвестицій необхідно мати необхідну інформацію щодо альтернативних варіантів прийняття інвестиційних рішень, з питань розподілу отриманих прибутків від інвестиційної діяльності підприємства за наявності різних показників фінансових результатів. Джерелом такої інформації є результати аналізу інвестиційної діяльності підприємства. З метою прийняття обґрунтованого рішення сто-

совно інвестиційного проекту доцільно проводити системний аналіз з використанням розглянутих методів, а також принципів побудови математичних та графічних моделей. Це дасть можливість здійснити поглиблену оцінку доцільності вкладення коштів. Предметом подальших досліджень даної

проблеми мають стати такі актуальні задачі, як: розробка нових і модифікація існуючих моделей, методів, алгоритмів, методичних прийомів і методик економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємств з використанням методів оптимального програмування.

Література

1. Податковий Кодекс України / Відомості Верховної Ради України від 02.12.2010-ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» / Відомості Верховної Ради України від 16.07.1999 р. № 996-XIV // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996>
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» / Відомості Верховної Ради України від 18.09.1991 р. № 1560-ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/1560>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» / Відомості Верховної Ради України. ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
5. Головка І. В., Шарманська С. О. Утилітарний інструментарій діагностики фінансового стану підприємства: монографія — К.: «Фенікс», 2014. — 296 с.
6. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К.: Наук. думка, 2010 — С. 66–123.
7. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 560 с.
8. Маркарян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарян С. Э. Финансовый анализ. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. — 224 с.
9. Петухова О. М. Інвестування [текст] навч. посіб. / О. М. Петухова. — К.: «Центр учбової літератури», 2014. — 336 с.
10. Харсеева А. В. Сравнительный анализ существующих подходов к классификации инвестиций / А. В. Харсеева // Теория и практика общественного развития. — 2010. — № 3. — С. 225–228.

References

1. Podatkovyj Kodeks Ukrajinjy / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajinjy vid 02.12.2010-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrajinjy» VR Ukrajinjy. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
2. Zakon Ukrajinjy «Pro bukhghalters'kyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajinjy» / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajinjy vid 16.07.1999 r. #996-KhIU // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrajinjy» VR Ukrajinjy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996>
3. Zakon Ukrajinjy «Pro investycijnnu dijalnistj» / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajinjy vid 18.09.1991 r. #1560-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrajinjy» VR Ukrajinjy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/1560>
4. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghalters'kogho obliku 12 «Finansovi investyciji» / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajinjy. VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrajinjy» VR Ukrajinjy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>
5. Gholovko I. V., Sharmansjka S. O. Utylitarnyj instrumentarij diaghnostyky finansovogho stanu pidpryjemstva: monohrafija — K.: «Feniks», 2014. — 296 s.
6. Hubs'kyj B. V. Investycijni procesy v hlobal'nomu seredovyšči. — K.: Nauk. dumka, 2010 — S. 66–123.
7. Kovalev V. V. Fynansovyj analiz: metody y procedury. — M.: Fynansy y statystyka, 2010. — 560 s.
8. Markar'jan Э. А., Herasymenko H. P., Markar'jan S. Э. Fynansovyj analiz. — M.: YD FBK-PRESS, 2002. — 224 s.
9. Pjetuxova O. M. Investuvannja [tekst] navč. posib. / O. M. Pjetuxova. — K.: «Centr učbovoi literatury», 2014. — 336 s.
10. Xarseeva A. V. Sravnytel'nyj analiz suščestvujuščyx podxodov k klassyfykacyu ynvestycij / A. V. Xarseeva // Teoryja y praktyka obščestvennoho razvytyja. — 2010. — # 3. — S. 225–228.

Гринь Анна Валеріївна

магістрант кафедри обліку та аудиту

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Гринь Анна Валерьевна

магістрант кафедри учета и аудита

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Hryn Anna

Master of Accounting and Audit of the

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Науковий керівник:

Головко Віктор Іванович

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Научный руководитель:

Головко Виктор Иванович

кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Scientific director:

Holovko Viktor

PhD in Economics, Docent of Accounting and Audit

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF FINANCIAL INVESTMENTS AT THE ENTERPRISE

Анотація. У статті визначено концептуальні засади процесу організації обліку фінансових інвестицій на підприємстві. Досліджено нормативно-правові акти, які регулюють питання організації обліку фінансових інвестицій на підприємствах України. Наведено типову кореспонденцію рахунків бухгалтерського обліку фінансових інвестицій на підприємстві. Запропоновано шляхи вдосконалення організації обліку фінансових інвестицій. Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні положення статті мають прикладне значення та можуть бути використані для організації обліку фінансових інвестицій суб'єктів господарювання в умовах глобальних трансформацій.

Ключові слова: фінансові інвестиції, організація обліку фінансових інвестицій, облікова політика, інвестиційна діяльність.

Аннотация. В статье определены концептуальные основы процесса организации учета финансовых инвестиций на предприятии. Исследованы нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы организации учета финансовых инвестиций на предприятиях Украины. Приведены типовую корреспонденцию счетов бухгалтерского учета финансовых инвестиций на предприятии. Предложены пути совершенствования организации учета финансовых инвестиций. Практическая значимость исследования заключается в том, что теоретические положения статьи имеют прикладное значение и могут быть использованы для организации учета финансовых инвестиций субъектов хозяйствования в условиях глобальных трансформаций.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, организация учета финансовых инвестиций, учетная политика, инвестиционная деятельность.

Summary. The conceptual principles of the process of organization accounting of financial investments at the enterprise are determined in the article. The normative-legal acts regulating the organization of accounting of financial investments at enterprises of Ukraine are investigated. The typical correspondence of accounting of financial investments in the enterprise is given. The ways of improvement of the organization of accounting of financial investments are offered. The practical significance of the results obtained is that the theoretical provisions of the article have an applied value and can be used to organize the accounting of financial investments of economic entities in the conditions of global transformations.

Key words: financial investments, organization of accounting for financial investments, accounting policies, investment activities.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання ставлять нові завдання, вимагають комплексного підходу до розв'язання проблем, пов'язаних із вдосконаленням процесу організації інвестиційної діяльності в Україні, реформуванням національної системи обліку і звітності. Зважаючи на практичну значимість інвестицій у відтворювальному процесі підприємства й на важливість дослідження окремих аспектів теорії та практики обліку фінансових інвестицій підприємства, врахування особливостей протікання сучасних економічних процесів у країні, потребує проведення подальших досліджень у цій галузі, розробки нових підходів, оскільки виконані наукові розробки здебільшого торкаються лише окремих сторін обліку інвестиційної діяльності, не охоплюючи загальнотеоретичних питань, які б у системній формі відображали інвестиційний процес як певну структуровану цілісність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів обліку в частині інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні присвячено багато наукових праць, зокрема, ці проблеми вивчали такі закордонні науковці, як Е. Гордон, Е. Генрі, Т. Ловерс, Дж. Бред, а також вітчизняні вчені, серед яких Бабіч В. В., Богатко Н. Г., Бланк І. О., Бутинець Ф. Ф., Вербило О. Ф., Воронко Р. М., Голов С. В., Гура Н. О., Крупка Я. Д., Лисенко О. В., Ловінська Л. Г., Лук'яненко Л. І., Мисака Г. В., Огійчук М. Ф., Саблук П. Т., Сук Л. К., Уманців Г. В., Шелест Я. Ю. та інші. Але, незважаючи на значні внески існуючих досліджень та постійний розвиток законодавчої та нормативно-правової бази бухгалтерського обліку і фінансової звітності до сьогодні залишаються невирішеними ряд проблем обліку інвестиційної діяльності підприємства, вирішення яких можливе за належного обґрунтування сутності, організації процесу обліку фінансових інвестицій та визначення загальної методики обліку інвестиційної діяльності підприємств України.

Мета статті. Полягає у дослідженні особливостей, проблем та перспектив вдосконалення організації обліку фінансових інвестицій на підприємстві, вивченні концептуальних аспектів ведення бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Основні результати дослідження. Порядок обліку фінансових інвестицій і розкриття інформації про

фінансові інвестиції у звітності повинні відповідати вимогам Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 12 «Фінансові інвестиції» (П(С)БО 12). Фінансові інвестиції визнаються активом, відображаються на рахунках бухгалтерського обліку та у відповідних статтях балансу за умови того, що:

- очікується одержання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням;
- їх оцінка може бути достовірно визначена [4].

Метою нормативного регулювання бухгалтерського обліку є забезпечення доступу всіх зацікавлених користувачів до інформації та звітності, яка дає об'єктивну картину фінансового становища і результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Нормативно-правова база обліку фінансових інвестицій на підприємстві наведена в табл. 1.

Усі цінні папери описуються в Книзі обліку цінних паперів, яка повинна бути зброшурована, скріплена печаткою підприємства та підписами керівника та головного бухгалтера, сторінки пронумеровані. Виправлення в Книгу можуть вноситися лише з дозволу керівника та головного бухгалтера із зазначенням дати виправлень.

Документи первинного обліку є різноманітними, в залежності від фінансових інвестицій. На підприємстві при придбанні чи перепродажі цінних паперів з каси або поточного рахунку підставою для здійснення записів в бухгалтерському обліку є прибутковий касовий ордер чи виписка банку. Інформація, що отримується з первинних документів є підставою для складання фінансової звітності суб'єкта господарювання. Механізм формування інформації про довгострокові та поточні фінансові інвестиції підприємства наведений на рис. 1.

Якщо підприємство купує цінні папери, то за кожним придбаним пакетом складається реєстр в двох примірниках, що має містити такі обов'язкові реквізити як найменування емітента, номінальну ціну, купівельну вартість, кількість, номер, серію та дати купівлі і продажу.

Синтетичний облік фінансових інвестицій ведеться на рахунках 35 «Поточні фінансові інвестиції» та 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». Інформація про рух поточних фінансових інвестицій узагальнюється на рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції», призначеному для обліку інвестицій в акції, облігації, депозитні сертифікати, придбані з метою перепродажу протягом дванадцяти місяців.

Таблиця 1

**Нормативно-правові акти, що регулюють питання організації обліку
фінансових інвестицій на підприємстві**

№ п/п	Нормативне джерело	Зміст
1.	Закон України «Про інвестиційну діяльність» 1560–12 від 06.11.2014	Цей закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України
2.	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» 996–14 від 03.01.2017	Цей закон визначає правові засади регулювання, організації ведення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності в Україні
3.	Закон України «Про режим іноземного інвестування» 93/96-ВР від 25.06.2016	Цей закон визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України
4.	Постанова КМУ «Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки» 384–95-п від 15.02.2002	Дана концепція включає в себе такі пункти, як державні пріоритети в інвестиційній діяльності, основні засади регулювання інвестиційної діяльності, шляхи залучення інвестицій, механізми реалізації інвестиційної політики
5.	П(С)БО № 7 «Основні засоби», П(С)БО № 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО № 12 «Фінансові інвестиції», П(С)БО № 19 «Об'єднання підприємств»	Дають визначення основних понять та регулюють облік інвестицій на підприємствах

Джерело: складено автором на основі [1–7]

Для обліку довгострокових інвестицій використовується рахунок 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». Рахунок призначений для узагальнення інформації про наявність та рух довгострокових інвестицій (вкладень) у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик,

статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном.

Аналітичний облік фінансових інвестицій на підприємстві ведеться у відомості 4.2. У ній перевіряються аналітичні дані про інвестиції в асоційовані, дочірні підприємства та в спільну діяльність,

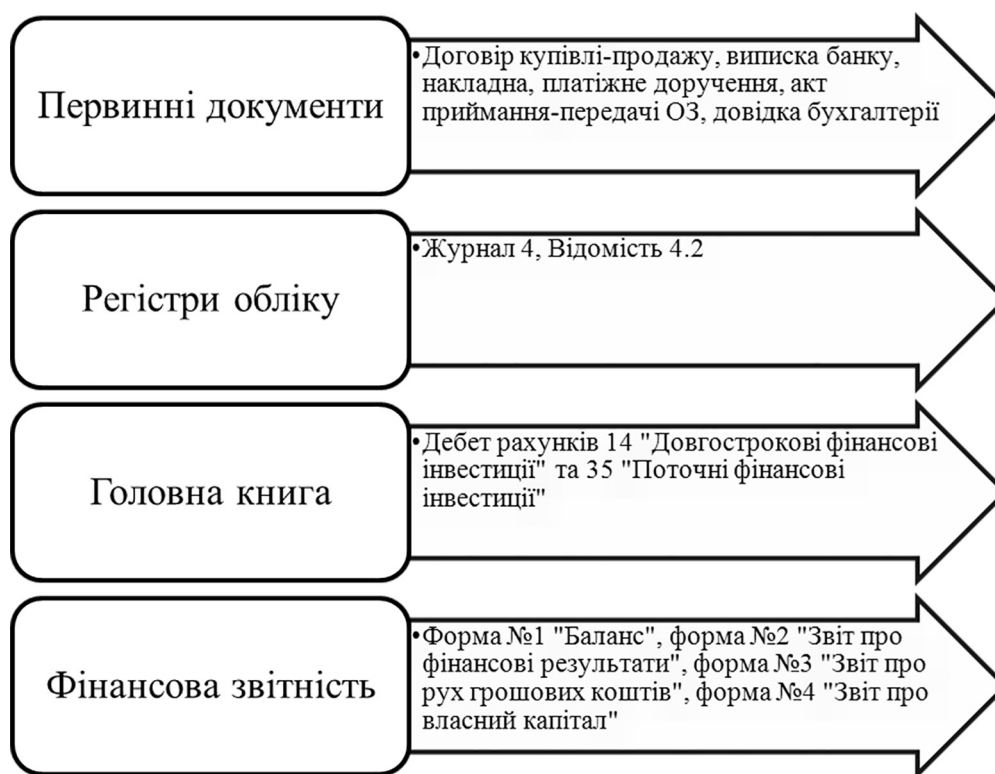


Рис. 1. Формування інформації про фінансові інвестиції

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Типова кореспонденція рахунків обліку інвестицій на підприємстві

№ з\п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	Оприбутковано інвестиції за вартістю придбання	35	68
2.	Проведено дооцінку інвестицій	35	746
3.	Списано собівартість реалізованих інвестицій	971	35
4.	Нарахований дохід від реалізації інвестицій	37	741
5.	Списано на фінансові результати собівартість реалізованих фінансових інвестицій	79	971
6.	Списано на фінансові результати дохід від реалізації фінансових інвестицій	741	79
7.	Придбані довгострокові фінансові інвестиції	14	685
8.	Сплачено грошові кошти за довгострокові фінансові інвестиції	685	311
9.	Надійшли кошти на рахунок як дивіденди по інвестиціях	311	373
10.	Переоцінка довгострокових фінансових інвестицій на дату балансу до справедливої вартості	14	746
11.	Списується балансова вартість інвестицій, які реалізуються	971	14

Джерело: складено автором

а також еквіваленти грошових коштів. Відомості необхідно вести окремо для довгострокових та поточних фінансових інвестицій.

Порядок відображення фінансових інвестицій у балансі встановлено Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Типова кореспонденція рахунків з обліку поточних та довгострокових фінансових інвестицій на підприємстві наведена в табл. 2.

Для вирішення проблем обліку інвестицій підприємства необхідно якісно їх класифікувати, чітко визначити методи оцінки фінансових інвестицій та вдосконалити План рахунків ведення бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності підприємства, так як відсутні рахунки чітко призначені для ведення обліку інвестиційних витрат та доходів, які за загальної методикою обліковуються на рахунках поряд з іншими доходами та витратами підприємства.

Фінансові активи, що придбані і утримуються для подальшого продажу, хоч і віднесені за П(С)БО № 12 до інвестицій, на нашу думку, повинні відображатися в обліку як товар. Дохід від таких інвестицій формується від різниці в ціні (продажної і купівельної), а не за рахунок ринкових механізмів інвестування (дивідендів, відсотків, приросту капіталу).

Враховуючи те, що на рахунку 74 «Інші доходи» обліковуються доходи, пов'язані виключно з інвестиційною діяльністю, доцільно було б це врахува-

ти у самій назві рахунку, назвавши його «Доходи інвестиційної діяльності», а субрахунок 746 «Інші доходи від інвестиційної діяльності».

Рахунок 97 «Інші витрати» за економічним змістом, структурою субрахунків після виключення з нього страхової діяльності призначений виключно для обліку витрат і втрат, пов'язаних з інвестиційною діяльністю. Зважаючи на це, його доцільно назвати «Витрати інвестиційної діяльності», а субрахунок 977 «Інші витрати інвестиційної діяльності». Субрахунок 793, на якому формуються кінцеві фінансові результати від інвестицій, слід було б назвати «Результат інвестиційної діяльності». Аналогічні зміни доцільно внести у фінансову звітність, зокрема, у форму № 2 «Звіт про фінансові результати», замінивши статті «Інші доходи» та «Інші витрати» відповідно на статті «Доходи інвестиційної діяльності» та «Витрати інвестиційної діяльності».

Висновки. Правильна організація обліку фінансових інвестицій є запорукою стабільної та ефективної роботи підприємства. Порядок обліку фінансових інвестицій і розкриття інформації про фінансові інвестиції у звітності повинні відповідати вимогам Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» (П(С)БО 12). Проте для відображення інвестиційних витрат та доходів підприємства необхідно створити спеціалізовані рахунки бухгалтерського обліку, що дозволить їх чітко класифікувати та оцінювати.

Література

1. Податковий Кодекс України / Відомості Верховної Ради України від 02.12.2010-ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» / Відомості Верховної Ради України від 16.07.1999 р. № 996-ХІУ // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996>
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» / Відомості Верховної Ради України від 18.09.1991 р. № 1560-ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/1560>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» / Відомості Верховної Ради України. ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій / Відомості Верховної Ради України. ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій / Відомості Верховної Ради України. ВР // База даних «Законодавство України» ВР України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
7. Головка І. В., Шарманська С. О. Утилітарний інструментарій діагностики фінансового стану підприємства: монографія — К.: «Фенікс», 2014. — 296 с.
8. Лень В. С. Фінансовий облік: Навч. посіб. / В. С. Лень. — К.: ВЦ «Академія», 2011.

References

1. Podatkovyj Kodeks Ukrainy / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy vid 02.12.2010-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» VR Ukrainy. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
2. Zakon Ukrainy «Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukraini» / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy vid 16.07.1999 r. #996-KhIU // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» VR Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996>
3. Zakon Ukrainy «Pro investycijnu dijalnistj» / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy vid 18.09.1991 r. #1560-VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» VR Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/1560>
4. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 12 «Finansovi investyciji» / Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy. VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» VR Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>
5. Plan rakhunkiv bukhghalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpryiemstv i orhanizatsii / Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» VR Ukrainy. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
6. Instruktiiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhghalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpryiemstv i orhanizatsii / Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. VR // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» VR Ukrainy. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/>
7. Gholovko I. V., Sharmansjka S. O.. Utylitarnyj instrumentarij diaghnostyky finansovogho stanu pidpryjemstva: monoghrafija — K.: «Feniks», 2014. — 296 s.
8. Len V. S. Finansovy oblik: Navch. posib. / V. S. Len. — K.: VTs «Akademiiia», 2011.

УДК 519:872.2

Куцобін Владислав Вадимович

студент

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Kutsobin Vladyslav

студент

Национального технического университета Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Kutsobin Vladyslav

Student of the

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

OCRID: 0000-0003-2816-8043

Науковий керівник:

Рисцов Ігор Костянтинович

кандидат фізико-математичних наук, доцент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Научный руководитель:

Рисцов Игорь Константинович

кандидат физико-математических наук, доцент

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Scientific director:

Rystsov Igor

Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Associate Professor

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

OCRID: 0000-0001-6002-0503

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОБОТИ КОНТАКТ-ЦЕНТРУ

ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАБОТЫ КОНТАКТ-ЦЕНТРА

IMITATION MODEL OF CONTACT CENTER WORK

Анотація. Контакт-центри, або як ще їх називають – центри обслуговування викликів існують дуже давно. Проте при моделюванні роботи таких центрів менеджери, як правило не враховують велику кількість факторів і особливостей.

Головною задачею є урахування не стаціонарності вхідних характеристик системи таких, як інтенсивність вхідного потоку вимог та інтенсивність обслуговування. «Нетерплячість» клієнтів додає ще одну особливість, яку необхідно враховувати при розрахунках. Так ще додається інтенсивність виходу вимоги з системи у разі, якщо та не дочекалась обслуговування.

Знаходження основних показників системи шляхом вирішення системи алгебраїчних рівнянь є незручним, оскільки робити розрахунки для кожного проміжку часу є недоцільним, навіть, з точки зору використаного часу.

В роботі представлено рішення задачі шляхом імітаційного моделювання.

Ключові слова: центр масового обслуговування, система масового обслуговування, імітаційне моделювання.

Аннотация. Контакт-центры, или как еще их называют — центры обслуживания вызовов существуют очень давно. Однако при моделировании работы таких центров менеджеры, как правило, не учитывают большое количество факторов и особенностей.

Главной задачей является учет не стационарности входящих характеристик системы таких, как интенсивность входящего потока требований и интенсивность обслуживания. «Нетерпеливость» клиентов добавляет еще одну особенность, которую необходимо учитывать при расчетах. Так еще добавляется интенсивность выхода требования из системы в случае, если оно не дождалось обслуживания.

Нахождение основных показателей системы путем решения системы уравнений неудобно, поскольку делать расчеты для каждого промежутка времени нецелесообразно даже с точки зрения использованного времени.

В работе представлено решение задачи путем имитационного моделирования.

Ключевые слова: центр массового обслуживания, система массового обслуживания, имитационное моделирование.

Summary. Contact centers, or as they call them, call centers have been around for a very long time. However, when modeling the work of such centers, managers, as a rule, do not take into account a large number of factors and features.

The main task is to account for the non-stationary intrinsic characteristics of the system, such as the intensity of the incoming flow of requirements and the intensity of service. «Insecurity» of customers adds another feature that needs to be taken into account when calculating. In addition, the intensity of the exit requirement from the system is added even if it did not wait for the service.

It is inconvenient to find the main indicators of the system by solving the system of equations, since it is not practical to make calculations for each time interval even from the point of view of the time used.

The paper presents the solution of the problem through simulation modeling.

Key words: call center, theory of mass service, imitation modeling.

Постановка проблеми. Центри обслуговування викликів є невід'ємною складовою компанії яка займається наданням послуг в будь-якому просторі. Багата кількість послуг, великий потік клієнтів вимагають від компанії мати у своєму складі службу підтримки, яка б займалась обробкою запитів з питаннями від клієнтів, надавала консультації та вирішувала будь які питання пов'язані з діяльністю підприємства.

Моделювання такої системи є непростим завданням оскільки вимагає урахування великої кількості показників та факторів. Тому для моделювання було обрано метод імітаційного моделювання для визначення стану системи і знаходження необхідних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні є досить велика кількість публікацій з даної тематики, особливо за кордоном. Тут слід зазначити роботи таких авторів, як Росляков А. В., Степанов М. С., Гольдштейн Б. С. та інші [1–3].

Постановка завдання. Метою даної роботи є імітація діяльності контакт-центру та аналіз отриманих даних.

Виклад основного матеріалу. Якщо подивитись на діяльність роботи будь якого контакт-центру, то можна побачити, що це система масового обслуговування з урахуванням багатьох факторів. У нашому випадку це система з урахуванням «нетерплячості» клієнтів. Математично таку систему можна описати системою диференціальних рівнянь [4]. Рішення системи легко знаходиться з стаціонарного стану. Вхідними показниками систему будуть: інтенсивність вхідного потоку, інтенсивність обслуговування та інтенсивність виходу з системи «нетерплячих» клієнтів. І якщо припустити, що час на обслугову-

вання це цільовий показник, який задається менеджером та час, через який вимога покидає систему, не дочекавшись обслуговування, є стаціонарними характеристиками, то інтенсивність вхідного потоку, цілком зрозуміло буде динамічною характеристикою. В такому випадку шукати рішення зі стаціонарного стану шляхом перерахування показників в будь який момент часу є недоцільним і затратним з точки зору часу.

Для знаходження показників системи була побудована імітаційна модель процесу роботи контакт-центру і вирішена за допомогою програмного забезпечення «AnyLogic» [5].

Інтенсивність вхідного потоку задається розкладом на добу по часах. Кількість операторів також задається за розкладом.

У результаті в системі були змодельовані 477 дзвінків, обслуговано — 385. Клієнти, які не дочекались в черзі — 92.

Знаючи середню заробітну плату оператора на годину та витрати на один канал обслуговування отримали витрати на обслуговування контакт-центру на добу — 1648 грн. Втрати від «нетерплячості» клієнтів склали де — втрати від однієї загубленої заявки.

Висновки. У результаті дослідження була побудована і реалізована імітаційна модель роботи контакт-центру. Отримані дані свідчать про те, що розклад змін операторів на підприємстві не є найкращим, оскільки багато вимог покидають систему так і не дочекавшись на відповідь оператора. Найбільша кількість заявок втрачається у «часи пік» з десятої години дня до п'ятнадцятої.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на розширення імітаційної моделі шляхом урахування не стаціонарності інших характеристик і факторів.

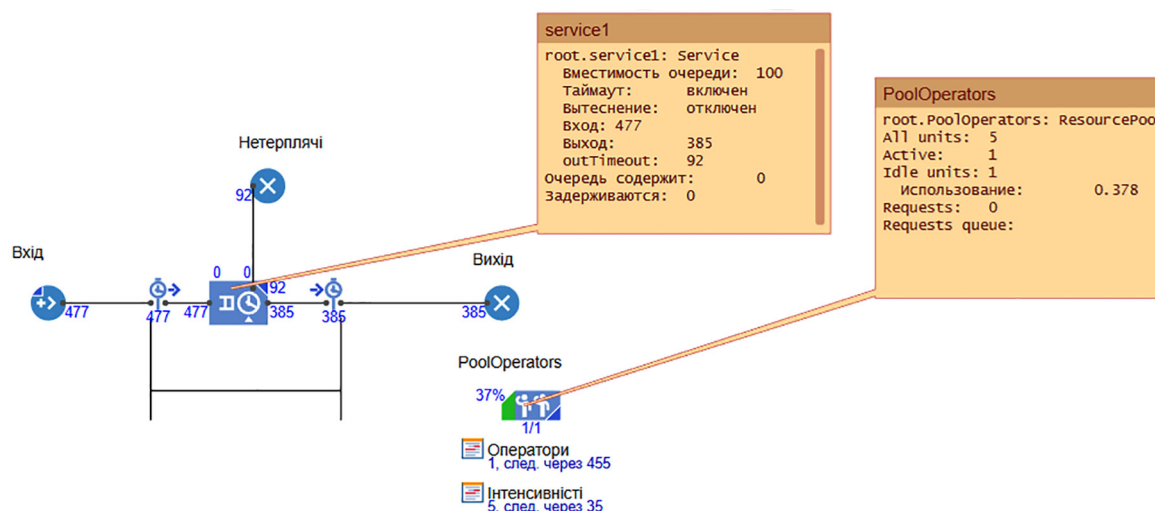


Рис. 1. Результати імітації

Література

1. Росляков, А. В. Математичні моделі центрів обслуговування викликів / А. В. Росляков, СВ. Ваяшин. — М.: ІРИАС, 2006. — 336 с.
2. Узагальнена модель контакт-центру / Степанов М. С. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/obobschennaya-model-kontakt-tsentra-i-chastnye-sluchai-ee-ispolzovaniya>
3. Гольдштейн Б. С. Ще раз про економіку контакт-центрів / Мережі та системи зв'язку. — 2003. — № 4.
4. Математичний опис моделі системи масового обслуговування з урахуванням «нетерплячості» клієнт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://stu.sernam.ru/book_rop.php?id=56
5. Програмне забезпечення для імітаційного моделювання «AnyLogic» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.anylogic.ru/>

Лігоненко Лариса Олександрівна

доктор економічних наук, професор

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Лигоненко Лариса Александровна

доктор экономических наук, профессор

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Ligonenko Larisa

Doctor of Economics, Professor

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Хріпко Анна Володимирівна

аспірант

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Хрипко Анна Владимировна

аспирант

Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Khripko Anna

Postgraduate of

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Доманський Анатолій Олександрович

студент

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Доманский Анатолий Александрович

студент

Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Domanskii Anatolii

Student of the

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

DOI: 10.25313/2520-2057-2018-22-4555

ЗМІСТ ТА МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЯХ

СОДЕРЖАНИЕ И МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ В БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИЯХ

THE CONTENT AND MECHANISM OF FORMING A STRATEGY OF DIGITALIZATION IN BUSINESS ORGANIZATIONS

Анотація. Однією з сутнісних ознак нової економіки (неоекономіки) є все активніше використання інформаційно-комунікаційних технологій, що спричинило виникнення та поширення поняття «гіджиталізація». У статті розкрито сутність гіджиталізації, визначені її форми та напрями, переваги та недоліки, перешкоди впровадження. Викладено авторське розуміння сутності поняття «гіджитал-стратегія», запропоновано структурно-логічну послідовність її розробки та розкрито змістовне наповнення окремих етапів роботи. Викладений підхід до формування гіджитал-стратегії допоможе бізнес-організаціям адаптуватися до зростаючих темпів гіджиталізації, забезпечити їх сталий та розвиток.

Ключові слова: гіджиталізація, оцифровування, стратегія гіджиталізації, ІКТ, неоекономіка.

Аннотация. Одной из существенных признаков новой экономики (неоэкономики) есть все более активное использование информационно-коммуникационных технологий, привело к возникновению и распространению понятия «диджитализация». В статье раскрыта сущность диджитализации, определенные ее формы и направления, преимущества и недостатки, препятствия внедрения. Изложены авторское понимание сущности понятия «диджитал-стратегия», предложено структурно-логическую последовательность ее разработки и раскрыто содержательное наполнение отдельных этапов работы. Изложенный подход к формированию диджитал-стратегии поможет бизнес-организациям адаптироваться к растущим темпам диджитализации, обеспечить их устойчивое и развитие.

Ключевые слова: диджитализация, оцифровка, стратегия диджитализации, ИКТ, неоэкономики.

Summary. One of the essential features of the new economy (neo-economics) is the increasing use of information and communication technologies, which has led to the emergence and spread of the concept of “digitalization”. The article reveals the essence of digitalization, certain of its forms and directions, advantages and disadvantages, obstacles of implementation. The author’s understanding of the essence of the concept of “digital strategy” is presented, the structural and logical sequence of its development is proposed, and the substantive content of individual stages of work is disclosed. The outlined approach to the formation of digital strategy will help business organizations to adapt to the growing pace of digitalization, to ensure their sustainable development.

Key words: digitalization, digitization, strategy of digitalization, ICT, neo-economics.

Постановка проблеми. З кожним роком диджитализація займає все більшу частину нашого життя. За даними Міжнародного союзу електротехніків з 2015 року до кінця третього кварталу 2018 року кількість Інтернет користувачів збільшилася з 43% населення землі до 51,2% [1]. Бізнес-організації не є виключенням. В умовах суттєвого зростання товарного різноманіття, клієнтам стає все більш важливим сервіс, постійний зв’язок, швидкість доставки товарів, індивідуалізація пропозиції на основі постійного врахування їх побажань та вимог; бізнес-організації, в свою чергу, зацікавлені в пошуку нових шляхів оптимізації основних та допоміжних бізнес-процесів, підвищення ефективності управлінських впливів задля забезпечення зростання своєї конкурентоспроможності.

Диджитализація відкриває бізнес-організаціям, багато нових можливостей для ефективного впровадження диджитал-інструментарію, але цей процес буде дієвим та ефективним тільки в разі наявності відповідної стратегії. На сьогоднішній день в спеціальній літературі відсутнє систематизоване викладення теоретичних основ диджитализації.

Метою даної статті є розкриття понять «диджитализація», «диджитал-стратегія» та викладення авторського бачення змісту та механізму формування стратегії диджитализації в бізнес-організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Явище «диджитализація» є однією з «візитних карток» нової економіки (неоекономіки) — нового типу соціально-економічного устрою, що поступово формується в межах постіндустріального періоду економічного розвитку шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інноваційних методів господарювання, інтелектуалізації людського капіталу, використання передових новітніх технологій, прискореного розвитку наукоємних галузей економіки, надання пріоритету виробництву знань

та послуг, становленню менталітету творчого, ефективного, раціонального бізнесу. Нова економіка формується на базі не тільки інтелектуалізації виробництва, а й усього господарського життя, на основі широкого та масового використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Термін «диджитализація» прийшов до нас з США від слова «digitalization», що перекладається, як оцифровування. Тобто, дослівно в перекладі «диджитализація» — це процес перенесення інформації у цифрову форму, тобто перетворення паперових книжок у електронні, фотографії у зображення на екрані тощо.

Таким чином, спрощене тлумачення терміну «диджитализація бізнесу» — перенесення бізнес-процесів у електронний вигляд. Проте цим процес диджитализації не обмежується. Інформаційно-комунікаційні технології змінюють (оцифровують) спочатку окремі бізнес-процеси в бізнес-організаціях, а поступово формують віртуальну (цифрову) бізнес-модель, «переносячи» бізнес в «світ диджиталу».

Диджитализація є необхідним процесом розвитку сучасних підприємств в умовах неоекономіки. Вона покликана спростити та прискорити роботу з великими базами даних, забезпечити автоматизацію усіх видів діяльності (основної та допоміжної операційної, інвестиційної, фінансових), покращення комунікації з клієнтами, постачальниками та партнерами та усіма інститутами зовнішнього середовища, формування нових засад взаємодії в межах підприємства — між підрозділами, працівниками, менеджментом, перехід до нових організаційних форм господарювання (мережева та віртуальна економіка).

Необхідність у диджитализації обумовлюється прагненням до постійного підвищення рівня своєї конкурентоспроможності, що в свою чергу є передумовою виживання та розвитку бізнес-організацій в умовах неоекономіки.

Таблиця 1

Переваги та недоліки діджиталізації

Переваги діджиталізації	Недоліки діджиталізації
- високий рівень конкурентоздатності; - спрощення роботи з масивом інформації; - економію коштів; - лояльність клієнтів; - позитивне ставлення до іміджу підприємства	- необхідність у високоякісних виконавцях; - при невмілому використанні може зіпсувати взаємовідносини з клієнтами; - переваги не носять стабільний характер

Діджиталізація забезпечує підприємствам такі конкурентні переваги як: надання додаткової цінності товару через якісний сервіс; високий рівень зв'язку з клієнтами та цільовою аудиторією; підвищення іміджу компанії за допомогою швидкої комунікації з клієнтами; зниження ціни за допомогою автоматизації процесів та оцифровування бізнес процесів; прозорість внутрішніх та зовнішніх процесів підприємства; підвищення лояльності клієнтів до компанії. В табл. 1 представлені переваги та недоліки діджиталізації, які визначені нами на основі узагальнення думок та тверджень, представлених в роботах [2–4].

Різноманіття проявів діджиталізації спонукає до виокремлення її типових напрямів (табл. 2).

Одним з зовнішніх проявів діджиталізації є все більш широке використання цифрових — інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) — сукупність процесів та методів взаємодії з інформацією, що здійснюється із застосуванням комп'ютерних пристроїв, а також засобів телекомунікації.

Розвиток ІКТ (діджиталізації) на сьогодні є важливим чинником, що визначає темпи розвитку підприємства. ІКТ сприяють підвищенню мотивації працівників, розвитку у них креативного мислення, також дозволяють економити робочий час, мультимедійні засоби та інтерактивність сприяють кращому

представленню та при цьому ще і краще засвоюється інформація, яка подається.

Сучасні ІКТ максимально змінюють методи менеджменту — місце роботи, вид діяльності, інтереси, коло партнерів. Доцільно виділити такі засоби масового впровадження принципово нових ІКТ, які спричинили якісні зміни в управлінні підприємством: мейнфрейми; персональні комп'ютери; Інтернет; спеціалізовані глобальні мережі; хмарні обчислення; Інтернет-сенсори тощо. Використання всіх можливостей ІКТ та перетворення їх на реальну конкурентну силу стає головним завданням для керівників.

За даними дослідження, яке в 2016 році було проведено Міжнародною консалтинговою компанією «Arthur D. Little», сучасний стан діджиталізації на підприємствах можна охарактеризувати наступним чином:

- 60% компаній почали застосовувати діджитал-технології і змінювати за допомогою них бізнес під потреби клієнта;
- 20% компаній тільки почали знайомитися з діджитал;
- 18% компаній залучають і обслуговують клієнтів за допомогою інформаційних технологій;
- Тільки 2% компаній повністю пройшли діджиталізацію [2].

Таблиця 2

Напрямки діджиталізації бізнесу

Напрямок	Характеристика	Приклади
Клієнтського досвіду	Формування системи багатоканальної системи зв'язку з клієнтами	Колл-центр, месенджери, соціальні мережі, власний сайт
Партнерство та колаборація	Розвиток інфраструктури зв'язку з партнерами	API-система, інтеграційна взаємодія компаній-партнерів
Робота з даними	Збір, сортування, аналіз та оцінка даних для прийняття рішень	1С, CRM-система, ERP-система.
Впровадження інновацій(R&D)	Впровадження нових цифрових технологій для діджитал розвитку компанії	Softpoint, PERFEXPERT
HR-стратегія та культура	Підготовка персоналу до впровадження діджитал технологій	Внутрішнє та зовнішнє навчання персоналу діджитал технологіям, формування підходящої корпоративної культури для постійних змін
Управління цінністю	Формування додаткової цінності за допомогою віртуального обслуговування клієнтів	Колл-центр, месенджери, соціальні мережі, власний сайт

Джерело: складено авторами на основі [5]

Наведені дані підтверджують висловлену вище тезу про актуальність розробки даної проблематики та практичний інтерес до формування відповідної науково-методичної бази.

Як правило, сьогодні бізнес-організації ще не використовують всі напрямки та можливості діджиталізації. Найчастіше ними взяті на озброєння лише окремі діджитал-технології, що призводить до затримки їх діджитал-розвитку, а отже, знижує їх конкурентні переваги..

Слід зауважити, що діджиталізація бізнесу є новим творчим процесом, організаційною інновацією, а отже точних інструкцій щодо її впровадження немає. Бізнес-організаціям доведеться зіткнутись з чисельними помилками, пройти шлях переосмислення форм, напрямів, методів, технології використання діджиталу. Важливою опорою діджиталізації та запорукою її успішності є інноваційний клімат в бізнес-організації та відповідна корпоративна культура, високий рівень якої є необхідним для надійної комунікації між всіма ланками управління з метою швидкого впровадження змін.

Відповідно до результатів опитування топ-менеджерів [6], можна виділити 7 основних перешкод діджиталізації (рис. 1).

Як показало опитування, відсутність стратегії діджиталізації займає третє місце серед найважливіших проблем впровадження діджиталізації. Це обумовлює доцільність систематизації підходів до її розробки.

Як відомо, стратегія — це детальний всебічний комплексний план, призначений для забезпечення здійснення місії організації і досягнення її цілей.

Базуючи на працях дослідників, що є визнаними фахівцями з стратегічного управління, зокрема Шершнева З.Є. [7], Гусєва Е.П. [8], Дорофєєв В. Д. [9], авторами пропонується власне бачення послідовності та змісту процесу розробки діджитал-стратегії. Основні етапи роботи, на наш погляд, мають передбачати наступне:

1. Аналіз внутрішнього середовища. Цей етап роботи передбачає:

1.1. оцінювання рівня використання ІКТ та діджитал інструментарію в поточній діяльності підприємства в розрізі основних бізнес-процесів (рівень цифрової зрілості);

1.2. аналіз підготовленості персоналу та менеджменту підприємства до проведення цифрової трансформації,

1.3. оцінювання фінансової спроможності до проведення фінансової трансформації (аналіз наявних та можливих для залучення фінансових ресурсів підприємства);

1.4. аналіз загальної та функціональних видів стратегій, що реалізуються в момент оцінювання та/або розроблюється з точки зору потреби та можливості діджитал-підтримки їх реалізації.

2. Аналіз зовнішнього середовища. На цьому етапі роботи необхідно:

2.1. вивчити загальні тренди розвитку діджитал технологій та їх використання провідними компаніями-лідерами діджитал-трансформації;

2.2. визначити очікування та уподобання цільової аудиторії, сприйняття нею діджитал-технологій та лояльності клієнтів до діджиталізації (цифрова зрілість цільової аудиторії);

2.3. вивчити та критично оцінити діджитал-інструменти підприємств-конкурентів (діджитал-конкурентний аналіз);

2.4. проаналізувати існуючий стан та можливості діджиталізації закупівлі необхідних ресурсів, підтримки взаємозв'язків з постачальниками та контрагентами підприємства тощо.

3. Визначення стратегічних цілей діджиталізації на підприємстві в розрізі основних форм та напрямків (продукт, фінанси, маркетинг, HR, облік, управління тощо), структурування та пріоритезація (визначення пріоритетів щодо черговості та важливості досягнення).

4. Проведення стратегічного діджитал-позиціонування (SWOT-аналіз діджиталізації), який передбачає (на основі аналізу отриманих даних про зовнішнє та внутрішнє середовище) визначення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз



Рис. 1. Результати опитування топ-менеджерів компаній для визначення основних перешкод діджиталізації [6]

діджиталізації та розробку на цій основі протостратегій (стратегічних альтернатив) діджиталізації;

5. Порівняльний аналіз передумов-ресурсів-наслідків стратегічних альтернатив та вибір стратегічної альтернативи діджиталізації;

6. Розробка пакету проектів діджиталізації, реалізація яких передбачає досягнення визначених цілей та задач діджиталізації в рамках прийнятої стратегічної альтернативи;

7. Документування прийнятої стратегії та проектів діджиталізації (як її невід’ємних частин), персоніфікації відповідальності за їх реалізацію, розробка оціночних параметрів-індикаторів;

8. Моніторинг ходу реалізації стратегії та окремих проектів, що нею передбачаються, при необхідності- прийняття коригуючих заходів щодо її змісту ресурсів, проектів, відповідальних тощо;

9. Оцінка фактичних результатів (наслідків) стратегії діджиталізації та їх порівняння з цільовими показниками.

По завершенню визначених етапів роботи має відбуватися повернення (зворотній зв’язок) до п. 1 та 2 з врахуванням принципу безперервності (циклічності) процесу стратегічного планування.

Таким чином, в роботі з врахуванням існуючої парадигми методології стратегічного управління запропоноване авторське бачення змісту та структуризації процесу розробки та реалізації стратегії діджиталізації.

Висновки. Отже, в умовах нової економіки, під час жорсткої конкуренції, швидкого старіння технологій, професій, ідей, проникнення Інтернету в усі частини економіки, діджиталізація вийшла на новий рівень важливості для бізнес-організацій. Для підтримки конкурентоспроможності підприємства підприємствам необхідно використовувати можливості діджиталізації за всіма можливими напрямками та формами: клієнтський досвід; партнерство та колаборація; робота з даними; впровадження інновацій; HR-стратегія та культура; управління цінністю тощо. В роботі запропонована структурно-логічна послідовність розробки та реалізації стратегії діджиталізації, розкрито зміст окремих етапів роботи. Послідовне та циклічне виконання викладених рекомендацій дозволить підприємствам мінімізувати помилки та ефективно впроваджувати діджитал технології у свою діяльність.

Література

1. Committed to connecting the world. Statistics [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx>
2. Фомичев К. Go digital or die: Діджиталізація бізнесу, як неминучість [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nand.ru/professional-information/and_library/20565/
3. Діджиталізація: як не втратити конкурентну перевагу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua/notes/digital-innovation.html>
4. Що таке digital-стратегія і навіщо вона потрібна? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://digitalbee.com/blog/digital-marketing/chto-takoe-digital-strategiya-i-zachem-ona-nugna/>
5. Рижков В. Що таке цифрова трансформація [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://komanda-a.pro/blog/digital-transformation>
6. Гусєва О. Ю. Легомінова С. В. «Діджиталізація — як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація» / Наук. видання «Економіка. Менеджмент. Бізнес». — 2018. — № 1(23).
7. Сизов В. С. Новая экономика как «лжеэкономика» / В. С. Сизов // Вопросы новой экономики. — 2009. — № 2. — с. 3–13.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління // Наук. посіб. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/11/42/>
9. Дорофеев В. Д., Шмелева А. Н., Шестопал Н. Ю. Менеджмент: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 440 с.
10. Тронько В. В. Вплив ІКТ на економічний розвиток країни // Ефективна економіка. — № 4. — 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3959>
11. Мастеров И. Факторы развития «новой экономики» в России / И. Мастеров // Экономист. — 2003. — № 2. — С. 3–12.
12. Гусєва Е. П. Менеджмент: Учебно-методический комплекс. — М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. — С. 416.
13. Mark Baker, Digital Transformation / CreateSpace Independent Publishing Platform. — 2014. — С. 226.

УДК 658.144

Люцко Марія Володимирівна

магістр

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Люцко Марія Владимировна

магистр

Национального технического университета Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Lioutsko Mariya

Master of the

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ORCID: 0000-0002-1851-4734

Цеслів Ольга Володимирівна

кандидат технічних наук, доцент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Цеслив Ольга Владимировна

кандидат технических наук, доцент

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Tsesliv Olga

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ORCID: 0000-0002-8190-2502

ДЕТЕРМІНОВАНІ Й ІМОВІРНІСНІ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ЗАПАСАМИ

ДЕТЕРМИНИРОВАНЫ И ВЕРОЯТНОСТНЫЕ МОДЕЛИ В УПРАВЛЕНИИ ЗАПАСАМИ

DETERMINISTIC AND PROBABILISTIC MODELS IN INVENTORY CONTROL

Анотація. Управління запасами має важливе значення для забезпечення гнучкості роботи системи або організації. Інвентаризація може бути класифікована як інвентаризація сировини, робота в інвентарі виробництва та інвентаризації готової продукції. Інвентаризація сировини усуває залежність між різними машинами виробничої лінії. Інвентар готової продукції усуває залежність між підприємствами та їх замовниками або ринками. Основні функції інвентаризації можна розділити на згладжування порушень у постачанні, мінімізації витрат на виробництво та дозволу організаціям вдаватися до швидкопсувних матеріалів. У промисловості завжди необхідно оптимально зберігати запаси, мінімізуючи вартість замовлення та обробки. Це можна зробити, прийнявши деякі моделі управління запасами. Застосування від них відрізняється від промисловості до промисловості.

Ключові слова: вартість покупки, вартість замовлення, вартість перенесення, вартість відсутності, розмір замовлення, річний попит, час циклу, кількість економічних замовлень, кількість економічних партій, кількість запасів, одиничний період.

Аннотация. Управление запасами имеет важное значение для обеспечения гибкости работы системы или организации. Инвентаризация может быть классифицирована как инвентаризация сырья, работа в инвентаре производства и инвентаризации готовой продукции. Инвентаризация сырья устраняет зависимость между различными машинами производственной линии. Инвентарь готовой продукции устраняет зависимость между предприятиями и их заказчиками или рынками. Основные функции инвентаризации можно разделить на сглаживание нарушений в снабжении, минимизации затрат на производство и разрешения организациям прибегать к скоропортящимся материалам. В промышленности всегда необходимо оптимально хранить запасы, минимизируя стоимость заказа и обработки. Это можно сделать приняв некоторые модели управления запасами. Применение от них отличается от промышленности до промышленности.

Ключевые слова: стоимость покупки, стоимость заказа, стоимость переноса, стоимость отсутствия, размер заказа, годовой спрос, время цикла, количество экономических заказов, количество экономических партий, количество запасов, единый период.

Summary. Inventory is essential to provide flexibility in operating a system or organization. An inventory can be classified into raw material inventory, work in process inventory and finished goods inventory. The raw material inventory removes dependency between various machines of a product line. The finished goods inventory removes dependency between plants and its customers or markets. The main functions of an inventory can be classified into smoothing out irregularities in supply, minimizing the production cost and allowing organizations to cope up with perishable materials. In an industry it is always necessary to keep the inventory optimal by minimizing the cost of ordering and handling. This can be done by adopting some inventory control models. The applications of them vary from industry to industry.

Key words: purchase cost, ordering cost, carrying cost, shortage cost, order size, annual demand, cycle time, economic order quantity, economic batch quantity, stock out, single period.

Вступ. Кожен бізнес, незалежно від галузі, потребує відповідного методу управління запасами. Залежно від потреб бізнесу відповідні методи можуть варіюватися, наприклад, кількість циклів, обертання запасів або FIFO (First-In-First-Out). Управління інвентаризацією безпосередньо пов'язане з фінансовими витратами бізнесу, що робить його одним з найважливіших факторів успішного управління запасами. Інвентаризація може забезпечити детальний аналіз ситуації на складі. Аналізи ABC та моніторинг KPI можуть призвести до прозорого складу, що забезпечує ще кращий огляд. Проте будь-які дані, які виходять з системи, є настільки ж продуктивними, як і дані, які були введені в систему першочергово. Таким чином, точність наявної інформації надзвичайно важлива для результатів. Неточні дані призведуть до неточних результатів, і це, у свою чергу, може призвести до того, що керівники прийматимуть помилкові ділові рішення.

Інвентаризація може бути визначена як запас товарів, що зберігаються на складі в майбутньому масштабі, або використовуються у звичайних повсякденних заходах, які можуть включати в себе сировину, готові вироби, пакувальний матеріал та загальні матеріали. Для того, щоб задовольнити час, компанії повинні мати в розпорядженні запас товарів, що очікують продажу.

Мета: дослідження теорії інвентаризації, визначення правил, які менеджмент може використовувати, щоб мінімізувати витрати, пов'язані з підтримкою інвентаризації та задоволення потреб споживачів. Управління інвентаризацією — це нагляд за постачанням, зберіганням та доступністю

предметів для забезпечення адекватного постачання без надмірного постачання. Це можна назвати внутрішнім контролем. Завжди добре вести оптимальну інвентаризацію.

Існують два основні запитання щодо запасів, які зазвичай приймаються менеджерами, коли потрібно поповнити запас товару? І як слід зробити замовлення, коли потрібно поповнити запас цього товару? Якщо ви розміщуєте часті замовлення, вартість замовлення буде більше, але витрати на інвентаризації будуть меншими. З іншого боку, якщо розмістити менш часто замовлення, вартість замовлення буде меншою, але вартість перенесення буде більше.

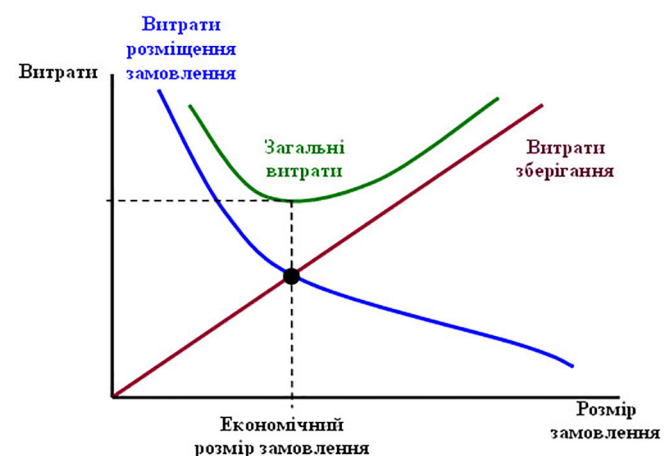


Рис. 1. Економічний розмір замовлення

На рис. 1 для збільшення розміру замовлення (Q), вартість переносу збільшується, а вартість замовлення зменшується. Крива загальної вартості — це сума замовлення та переносної вартості для кожного

розміру замовлення. Розмір замовлення, при якому загальна вартість є мінімальною, називається економічною величиною замовлення (EOQ) або оптимальним розміром замовлення.

Різні моделі для управління запасами

Класична модель управління запасами зазвичай використовується або для прогнозування оптимальної інвентаризації, так і для оцінки двох або більше систем управління запасів. Два фундаментальних методики, як правило, використовуються галузями для розробки резервів на інвентаризацію, і вони є детермінованими та імовірнісними методами. Детермінований метод визнає єдину найкращу оцінку запасів на основі визнаної інженерної, геологічної та економічної інформації. Імовірнісний метод використовує відомі економічні, геологічні та інженерні дані, щоб отримати збір приблизних резервних запасів і пов'язаних з ними імовірностей. Кожна інвентарна резервна класифікація дає сигнал про перспективу відродження. Перевага імовірнісного підходу полягає в тому, що, використовуючи значення, що лежать в межах смуги пропускання і моделюються за певною щільністю розподілу, реальність можна моделювати краще, ніж за допомогою детерміністичних цифр.

Детерміновані моделі управління запасами використовуються для визначення оптимальної інвентаризації одиничного товару, коли попит переважно здебільшого незрозумілий. За цією моделлю запас створюється за постійною швидкістю, щоб задовольнити певний або прийнятий попит. Наприклад, у січні було отримано контракт на 100 моделей поїздів, а доставка завершиться до листопада / до відпустки. Оскільки термін подання заявки становить 10 місяців, поїзда може бути випущена у розмірі десяти на місяць.

Детерміновані моделі

Метод базується на припущенні, що всі параметри та змінні, пов'язані з інвентарем, відомі або можуть бути обчислені з упевненістю, і що час виконання поповнення є постійним і незалежним від попиту. Враховані різні детерміністичні моделі:

1. Модель купівлі з миттєвим поповненням і без дефіциту
 2. Виробнича модель з нестачею
 3. Модель купівлі з миттєвим поповненням та дефіцитом
 4. Модель купівлі з дефіцитом
- По-перше, припустимо деякі змінні наступним чином:

- r = річний попит в одиницях
- k = виробнича вартість товару
- C_o = вартість за встановлений
- C_s = Вартість перенесення на одиницю на рік
- C_s = Вартість нестачі
- Q = розмір замовлення

Q_1 = Максимальний запас

Q_2 = Максимальний запас запасів

P = собівартість продукції на одиницю

t = загальний час циклу

t_1 = Період виробництва та споживання

t_2 = Період споживання тільки

t_3 = Період дефіциту

t_4 = Період виробництва, а також споживання товару, що відповідає зворотному замовленню.

Однопродуктова статична модель. Модель з миттєвим поповненням запасу і без дефіциту

У випадку моделі з миттєвим поповненням запасу і без дефіциту замовлення рівних розмірів розміщуються періодичними інтервалами. Предмети на замовлення поповнюються миттєво, а предмети споживаються з постійною швидкістю. Ціна покупки на одиницю однакова незалежно від розміру замовлення. Модель покупки може бути представлена як показано на рис. 2.

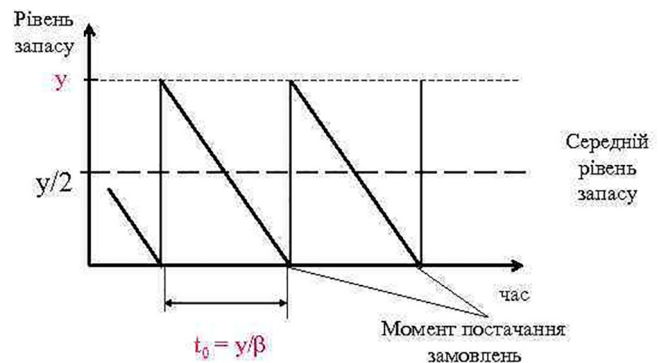


Рис. 2. Модель з миттєвим поповненням запасу і без дефіциту

З рис. 2 можна зробити наступне рівняння:

Кількість замовлень на рік = річний попит / розмір замовлення — Середній інвентар = Розмір замовлення / 2 — Вартість замовлення на рік = Річний попит в одиницях / розмір замовлення x Вартість замовлення — Вартість перенесення на рік = Розмір замовлення / 2 x Вартість перенесення на одиницю на рік.

За допомогою наведених вище рівнянь економічна сума замовлення (EOQ) також може бути виражена як:

$$EOQ = \frac{\sqrt{2CoD}}{C_s}.$$

Виробнича модель без дефіциту

Припустимо, що ми враховуємо компанію, яка виробляє предмет, необхідний для його основного продукту, тоді відповідна модель інвентаря називається виробничою моделлю. У цій моделі недоліки не дозволяються. Прийнято вважати, що споживання товару є рівномірним протягом року. Елемент виробляється та споживається одночасно протягом

частини циклу. Протягом решти часу циклу відбувається тільки витрата матеріалу, а вартість продукції на одиницю однакова незалежно від розміру виробничого лоту.

У період t_1 товар виготовляється за курсом k одиниць за період і одночасно споживається за курсом g одиниць за період. Протягом цього періоду інвентар будується за курсом $k-g$ одиниць за період. Протягом періоду t_2 виробництво товару припиняється, але споживання одного і того ж товару продовжується. Отже, інвентар зменшується з швидкістю g одиниць за період часу t_2 .

Модель купівлі з миттєвим поповненням та дефіцитом

Хоча, дивлячись на моделі покупки з миттєвим поповненням і з дефіцитом, товар на замовлення буде отримано миттєво, і він споживається з постійною швидкістю. Ціна покупки на одиницю однакова незалежно від розміру замовлення. Якщо під час одержання запиту на товар відсутній запас, передбачається, що пізніше буде виконано покарання, відоме як зворотний випадок.

Економічна кількість партії для цієї моделі може бути визначена як:

$$EBQ = \frac{\sqrt{2CoD}}{Cc \cdot Cs} + \frac{Cc}{Cs}.$$

Виробництво моделі з недоліками. У виробничій моделі з дефіцитом товар виробляється та споживається одночасно протягом частини циклу. Протягом всього періоду циклу відбувається лише споживання елемента. Вартість продукції на одиницю однакова незалежно від виробничої партії. У цій моделі дозволено вивантаження запасів, і передбачається, що одиниці запасів, які будуть виготовлені пізніше. Економічна кількість партії для цієї моделі може бути вказана як:

$$EBQ = \frac{\sqrt{2Co}}{Cc} * \frac{(kr)}{k} - r * \frac{(Cc + Cs)}{Cs}.$$

Модель управління запасами з імовірнісним попитом

Загалом неможливо визначити попит заздалегідь, тому важко підтримувати інвентар відповідно до детерміністичної моделі. У загальних випадках попит не є постійним і детерміністичним, а імовірнісним. Цей тип попиту найкраще описується розподілом ймовірності. Типи моделей, що належать до цього розділу, можна об'єднати у 4 типи: 1. Інвентарна модель одиничного періоду з імовірнісним попитом 2. Кількість замовлень з імовірнісним попитом 3. Періодична модель огляду з імовірнісним попитом

Модель управління запасами з імовірнісним попитом (однорічна)

У єдиний період інвентаризації моделі з імовірнісним попитом, це, перш за все, необхідно уточнити

термін одиничний період. Цей термін відноситься до ситуації, коли інвентаризація буде вимагатися лише за один строк, і не може бути перенесена до наступного періоду часу. Такі приклади — продаж газети та мода. Аналіз приріст — це метод, який можна використовувати для визначення оптимального розміру замовлення за одноразову модель інвентаризації. Аналіз приросту відповідає кількості, яку потрібно замовляти, порівнюючи вартість або втрату замовлення додаткової одиниці з вартістю або втратою, не замовляючи іншу додаткову одиницю.

Нехай

Co = вартість одиниці завищення попиту

Cu = вартість за одиницю недооцінки попиту

Припустимо, що ймовірність попиту на об'єкти інвентарю, яка перевищує певний рівень y , становить $P(D > z)$, а ймовірність того, що вимога предметів інвентарю менша або дорівнює цьому рівню z , є $P(D \leq z)$. Тоді очікуваний збиток (EL) буде одним з наступних:

Для переоцінки: $EL(y+1) = Co P(D \leq z)$.

Для недооцінки: $EL(y) = Cu P(D > z)$.

Оптимальне значення рівня попиту z , що також є оптимальною кількістю замовлень, може бути знайдено, коли

$$EL(z+1) = EL(z).$$

Вищезгадане вираження забезпечує загальний стан оптимальної величини порядку z в моделі одиничного періоду інвентаризації. Визначення z залежить від розподілу ймовірності. У порядку-кількості, інвентаризації моделі послідовності послідовності з імовірнісним попитом.

Модель інвентарю замовлення-кількість, порядок-замовлення з імовірнісним попитом Багаторічна модель має такі характеристики:

1. Інвентарна система працює безперервно з багатьма повторюючими періодами або циклами;
2. Інвентаризація може здійснюватися від одного періоду до іншого;
3. Замовлення розміщується кожного разу, коли положення інвентарю досягає точки перепорядкування;
4. Оскільки попит є ймовірнісним, то заздалегідь неможливо визначити наступне:
 - Час, коли буде досягнута точка перенаправлення;
 - Час між замовленнями;
 - Час проведення.

Хоча ми перебуваємо в ситуації імовірнісного попиту, ми можемо застосувати модель EOQ як наближення найкращої кількості замовлень. Це

$$y = \frac{\sqrt{2KD}}{h}$$

де, в цьому випадку, D — очікуваний річний попит

Якщо очікуваний (або середній, середній) попит становить μ на одиницю часу, а стандартне відхи-

лення σ , то точка повторного замовлення r може бути виражена як

$$r = \mu + z\sigma$$

де z — кількість стандартних відхилень, необхідних для отримання ймовірності запасу, і це можна знайти з стандартної нормальної таблиці розподілу ймовірності відповідно до толерантності до ймовірності запасу.

Модель періодичної перевірки з імовірнісним попитом

У моделі періодичного огляду з імовірнісним попитом модель інвентаризації, є модельною системою безперервного огляду, де постійно контролюється положення інвентаризації, щоб замовлення міг бути розміщений кожного разу, коли досягнута точка перепризначення. Ми можемо використовувати комп'ютерну систему для виконання цього завдання. Проте, якщо компанія керує декількома продуктами, постійна перевірка на кожній з цих продуктів може означати важке навантаження на роботу та, мабуть, низьку ефективність. У таких випадках кращим є альтернативна модель управління запасами, модель періодичного огляду, тому що ця модель дозволяє замовляти для декількох предметів розміщуватись за тим самим періодичним періодичним оглядом. У цій моделі ми припускаємо, що для будь-якого окремого продукту час виконання менше, ніж довжина огляду. Тоді питання про замовлення кількості в будь-який період розгляду визначається за допомогою наступного:

$$y = M - H$$

де, y = кількість замовлення; M = поповнення (або максимальний) рівень;

H = інвентар на руку в період огляду.

Оскільки попит є імовірнісним, інвентаризація H , буде різною. Таким чином, кількість замовлення, яка повинна бути достатньою, щоб повернути інвентарну позицію до свого максимального рівня або поповнення рівня M , можна очікувати, що змінить кожен період. За моделлю періодичного огляду достатньо одиниць замовляється кожний період перегляду, щоб

повернути інвентарну позицію до рівня поповнення. Рішення для змінної в моделі періодичного огляду — це рівень поповнення M . Щоб визначити M , ми могли б почати розробку моделі загальної вартості, включаючи витрати на утримання, замовлення та витрату запасів (нестача). Натомість ми опишемо підхід, який часто використовується на практиці. У такому підході мета полягає у визначенні рівня поповнення, який буде відповідати бажаному рівню продуктивності, таку як досить низька ймовірність вивантаження або досить низька кількість запасів на рік. У моделі періодичного огляду кількість замовлення на кожний оглядовий період повинна бути достатньою для покриття попиту на період розгляду плюс попит на наступний час виконання. Якщо під час періоду огляду плюс час очікування, попит може бути виражений нормальним розподілом ймовірності, тоді загальне вираження для M

$$M = \mu + z\sigma$$

де μ = середній попит протягом періоду огляду, плюс час очікування; σ = стандартне відхилення попиту; z = кількість стандартних відхилень, необхідних для отримання прийнятної ймовірності вивантаження.

Висновки. Основна мета роботи — показати відмінності між детермінованою моделлю та імовірнісною моделлю та запропонувати оптимальний спосіб мінімізації загальних витрат на утримання. Детерміністична ситуація полягає в тому, що параметри системи можна точно визначити. Отже, детерміновані моделі попередньо припускають, що стан справ є детерміністичним. Оскільки система вважається детермінованою, це автоматично означає, що у вас є повна інформація про систему. Де, як імовірнісна ситуація, є ситуація невизначеності і більш реалістична. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що найкращим інвентаризаційним планом в більшості випадків буде мінімізація витрат на зберігання сировини або готової продукції. Це повністю залежить від галузі та її менеджера операцій, щоб вирішити, який метод вони будуть реалізувати в своїй галузі. Обидва способи, описані в роботі, перевірені та працюють ефективно.

Література

1. Бузакотт Дж. А., Економічні порядкові величини з інфляцією, 1975.
2. Управління інвентаризацією [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.transtutors.com/homework-help/>
3. Паннеерсельван Р. Виробничий та операційний менеджмент, 2005.
4. Буднік Ф. С., Принципи дослідження операцій для управління, 1988.
5. Ковтун С. Управление затратами / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. — Харьков: Изд. дом «Фактор», 2008. — 272 с.
6. Давидович І. Є. Управління витратами: навч. посібн. / І. Є. Давидович — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 320 с.
7. Остапенко Т. М. Економічна сутність управління витратами // Вісник СумДУ. Серія «Економіка», 2013.
8. Приймак В. М. Прийняття управлінських рішень: навч. посібн. / В. М. Приймак. — К.: Вид-во «Атіка», 2008.
9. Чжуньюаньський університет технологій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: depart.zzti.edu.cn/foreign/Files/File/Inventory%20Models.pdf. [Accessed 18 July 2014 July 2014].

УДК 368.1

Макарусь Василь Леонідович

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Макарусь Василий Леонидович

*Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

Makarus Vasyl

*National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

Капустян Володимир Омелянович

*доктор фізико-математичних наук, професор
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Капустян Владимир Емельянович

*доктор физико-математических наук, профессор
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

Kapustian Volodymyr

*Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙНОВОЇ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИМУЩЕСТВЕННОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

MODELING OF ACTIVITY STRATEGIES OF PROPERTY INSURANCE COMPANY

Анотація. У даній статті досліджено підхід до ціноутворення в страховій компанії, зважаючи на еластичність попиту на страхові послуги за ціною, а також інвестиційні можливості страхових компаній. Страхування – двостороння система економічних відносин між страховиками і страхувальниками. Договором страхування страховик зобов'язується виплатити страхувальнику встановлену суму (страхову виплату), при настанні страхового випадку, а страхувальник зобов'язується безумовно заплатити встановлену страхову премію.

Страхування є хорошим інструментом захисту свого майна, адже дозволяє відновити його у випадку пошкодження або навіть втрати. Актуальність роботи визначається тим, що ринок страхування майна стабільно зростає, адже розвинена система страхування дозволяє покрити збитки від непередбачуваних подій, тим самим забезпечуючи стабільний розвиток економіки в країні. Також страхові компанії акумулюють значну кількість грошових коштів у вигляді страхових премій, що дозволяє вести активну інвестиційну діяльність, що також сприяє розвитку економіки країни. Об'єктом дослідження є основна та інвестиційна діяльність майнової страхової компанії в Україні. Предметом дослідження є економіко-математичні моделі економічних відносин між суб'єктами страхового ринку в Україні, а також інвестиційна діяльність страхової компанії.

В умовах конкурентного ринку важливим питанням для страхових компаній є вибір такої цінової політики, яка буде максимізувати очікуваний прибуток компанії.

В статті запропоновано потокову модель страхової компанії. Розглянуто величину корисності клієнта при страхуванні, та його відсутності. Наведено умови, коли клієнту вигідне страхування. Розглянуто підхід до вибору страхового тарифу на основі нетто- та брутто-ставок.

Наведено розрахунок попиту на страхові послуги по моделі Гутенберга. На основі даних діяльності страхової компанії «Еталон» було апробовано запропоновану модель. Спрогнозовано страхових випадків за методом ланцюгових сходів, вибрано страховий тариф та інвестиційну стратегію таким чином, щоб отримати максимальний прибуток, а також не порушити умови ліквідності страхової компанії (зберігалась можливість виплат своїх зобов'язань).

Ключові слова: страхування, нетто-ставка, брутто-ставка, модель Гутенберга, інвестиційна стратегія страхової компанії.

Аннотация. В данной статье исследовано подход к ценообразованию в страховой компании, учитывая эластичность спроса на страховые услуги по цене, а также инвестиционные возможности страховых компаний. Страхование – двусторонняя система экономических отношений между страховщиками и страхователями. Договору страхования страховщик обязуется выплатить страхователю установленную сумму (страховую выплату), при наступлении страхового случая, а страхователь обязуется безусловно заплатить установленную страховую премию.

Страхование является хорошим инструментом защиты своего имущества, поскольку позволяет восстановить его в случае повреждения или даже потери. Актуальность работы определяется тем, что рынок страхования имущества стабильно растет, ведь развитая система страхования позволяет покрыть убытки от непредсказуемых событий, тем самым обеспечивая стабильное развитие экономики в стране. Также страховые компании аккумулируют значительное количество денежных средств в виде страховых премий, позволяет вести активную инвестиционную деятельность, что также способствует развитию экономики страны. Объектом исследования является основной и инвестиционная деятельность имущественного страхового компании в Украине. Предметом исследования является экономико-математические модели экономических отношений между субъектами страхового рынка в Украине, а также инвестиционная деятельность страховой компании.

В условиях конкурентного рынка важным вопросом для страховых компаний является выбор такой ценовой политики, которая будет максимизировать ожидаемую прибыль компании.

В статье предложен потоковую модель страховой компании. Рассмотрены величину полезности клиента при страховании, и его отсутствие. Приведены условия, когда клиенту выгодно страхование. Рассмотрен подход к выбору страхового тарифа на основе нетто и брутто-ставок.

Приведен расчет спроса на страховые услуги по модели Гутенберга. На основе данных деятельности страховой компании «Эталон» были апробированы предложенную модель. Спрогнозировано страховых случаев по методу цепных лестниц, выбрано страховой тариф и инвестиционную стратегию таким образом, чтобы получить максимальную прибыль, а также не нарушить условия ликвидности страховой компании (сохранялась возможность выплат своих обязательств).

Ключевые слова: страхование, нетто-ставка, брутто-ставка, модель Гутенберга, инвестиционная стратегия страховой компании.

Summary. This article explores the approach to pricing in an insurance company, given the price elasticity of demand for insurance services, as well as the investment opportunities of insurance companies. Insurance is a bilateral system of economic relations between insurers and insureds. The insurer undertakes to pay the insurance contract a fixed amount (insurance payment) to the policyholder upon the occurrence of the insured event, and the policyholder is obliged to unconditionally pay the established insurance premium.

Insurance is a good tool to protect your property, as it allows you to restore it in case of damage or even loss. The relevance of the work is determined by the fact that the property insurance market is growing steadily, because the developed insurance system makes it possible to cover losses from unpredictable events, thereby ensuring the stable development of the economy in the country. Also, insurance companies accumulate a significant amount of cash in the form of insurance premiums, which allows for active investment activity, which also contributes to the development of the country's economy. The object of the research is the main and investment activities of a property insurance company in Ukraine. The subject of research is the economic and mathematical models of economic relations between the subjects of the insurance market in Ukraine, as well as the investment activities of the insurance company.

In a competitive market, an important issue for insurance companies is to choose a pricing policy that will maximize the expected profit of the company.

The article proposes a streaming model of an insurance company. Considered the value of the client's utility for insurance, and its absence. The conditions are given when insurance is beneficial to the client. The approach to the choice of the insurance tariff on the basis of net and gross rates is considered.

The calculation of the demand for insurance services according to the Gutenberg model is given. Based on the activities of the insurance company Etalon, the proposed model was tested. Predicted insured events using the chain-ladder method, the insurance tariff and investment strategy were chosen in such a way as to obtain maximum profit and not to violate the liquidity conditions of the insurance company (the possibility of paying its obligations).

Key words: insurance, net rate, gross rate, Gutenberg model, insurance company investment strategy.

Постановка проблеми. Майно громадян — важлива складова національного багатства країни. Проте, завжди існує небезпека його втрати, внаслідок непередбачуваних обставин. Саме тому, важливим є розробка механізму відшкодування отриманих збитків, яким, зазвичай, виступає страхування. Н, страхові премії дозволяють страховим компаніям акумулювати значні кошти, що дозволяє вести активну інвестиційну діяльність. Тому необхідно обрати такий страховий тариф, та розробити таку інвестиційну стратегію, яка дозволяла б страховій компанії покривати збитки клієнтів, а також отримувати прибуток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделюванням основної діяльності страхової компанії займалися: Бريدун Є. В., Шматко О. Ю., Онищенко Н. В. та інші. Питання інвестиційної діяльності страхової компанії досліджували: Базилевич В. Д., Василенко А. В., Ткаченко Н. В., Удалов О. С., Арутюнян Р. Р. та інші. У своїх працях науковці розкривають питання формування страхових активів, а також ведення інвестиційної діяльності з врахуванням державного регулювання.

Постановка завдання. Розробити економіко-математичні моделі, для вибору стратегій основної та інвестиційної діяльності страхової компанії.

Виклад основного матеріалу. Страхування — двостороння система економічних відносин між страховиками (організації, які мають відповідну ліцензію на здійснення страхової діяльності, яку отримали відповідно до законодавства України) і страхувальниками (юридичні та фізичні особи, які уклали договори зі страховиками, відповідно до законодавства України). В Україні страховиками можуть бути виключно її резиденти. Договором страхування страховик зобов'язується виплатити страхувальнику встановлену суму (страхову виплату), при настанні страхового випадку, а страхувальник зобов'язується безумовно заплатити встановлену страхову премію [1].

Окрім страхування, страховики займаються й інвестиційною діяльністю. Цей вид діяльності дозволяє формувати додаткові обсяги страхових резервів, що підвищує якість надання страхових послуг. Саме тому питання оптимізації інвестиційної діяльності страхових компаній є дуже актуальним. Страховик має можливість вести інвестиційну діяльність за рахунок тимчасово вільних від страхових зобов'язань коштів. Інвестиційна стратегія компаній залежить від багатьох факторів: політики компанії, інвестиційної стратегії, розміру та інші [2].

Розглянемо страхову компанію з точки зору клієнта. Його власність оцінюється у W . З ймовірністю $p(t)$ клієнт втратить своє майно. Використовуючи функцію корисності фон Неймана-Моргенштерна знайдемо, очікувану вартість майна особи, що не є клієнтом страхової компанії. З ймовірністю $p(t)$ вартість майна буде рівна 0, в іншому випадку вона залишиться незмінною. Середня корисність розрахована в (1):

$$W_{avg} = p(t) \cdot 0 + (1 - p(t))W = (1 - p(t))W. \quad (1)$$

Страхова компанія за певну плату пропонує клієнту збільшити його очікувану корисність на деяку величину $R1(t) \geq 0$. Це досягається за рахунок того, що клієнту більше не загрожує втрата майна. Таким чином, функція корисності клієнта страхової компанії матиме вигляд:

а) з ймовірністю $p(t)$ настане страховий випадок і клієнт страхової компанії отримає компенсації W ;

б) з ймовірністю $(1 - p(t))$ страховий випадок не настане і у клієнта залишиться вартість його майна за винятком величини страхового внеску $r(t)$ (2):

$$(1 - p(t))(1 - r(t))W. \quad (2)$$

Таким чином, корисність клієнта страхової компанії становить (3):

$$W_{ins} = p(t) \cdot W + (1 - p(t))(1 - r(t))W. \quad (3)$$

Для того, щоб страхування було вигідним для клієнта, очікувана корисність клієнта страхової компанії має бути не меншою, ніж корисність клієнта, який не страхується за даної ймовірності настання страхового випадку.

Припустимо, що страхові послуги мають властивості нормального товару. Це означає, що при зміні ціни буде змінюватись і кількість клієнтів компанії. Для знаходження потенційної кількості клієнтів скористаємося модифікованою моделлю Гутенберга (4) для прогнозування зміни попиту при зміні ціни:

$$N(t) = N(t-1) \left[1 - \frac{\text{Sinh} \left[b \left(1 - \frac{r(t)}{r(t-1)} \right) \right]}{\text{Sinh} \left[b \left(1 - \frac{r_{kr}}{r(t-1)} \right) \right]} \right], \quad (4)$$

де $r(t)$ та $r(t-1)$ — страхові тарифи в період t та $(t-1)$; r_{kr} — тариф, за якого попит на страхові послуги буде нульовим, $N(t)$ — прогнозована кількість клієнтів, $N(t-1)$ — кількість клієнтів у минулому періоді [4].

Інвестиційну діяльність страхової компанії на основі моделі діяльності комерційного банку (5):

$$\int_{\tau}^{\bar{\tau}} \alpha(t - \xi) f(x(t - \xi), u(t - \xi), t - \xi) (1 + u(t - \xi)) d\xi - f(x(t), u(t), t), \quad (5)$$

де $[\bar{\tau} - \tau]$ — найбільш вірогідний час повернення інвестицій; $f(x(t - \xi), u(t - \xi), t - \xi)$ — частка капіталу, яка інвестується; $u(t - \xi)$ — прибутковість інвестування в час $t - \xi$; $f(x(t), u(t), t)$ — сукупний інвестований капітал, $\alpha(\xi)$ — частка повернених інвестицій в кінці періоду інвестування або ж для усунення розриву ліквідності [3].

Отримуємо потокову модель діяльності страхової компанії (6):

$$\dot{x} = N(t)r(t)\dot{W} - M(t)W + \int_{\tau}^{\bar{\tau}} \alpha(t-\xi)f(x(t-\xi), u(t-\xi), t-\xi)(1+u(t-\xi))d\xi - (6) \\ - f(x(t), u(t), t)$$

Застосуємо модель для розрахунку діяльності певної страхової компанії.

Страхова компанія займається страхуванням майна протягом чотирьох років. Загальна вартість застрахованого майна, величина страхових виплат указані в таблицях 1 та 2. Останнього кварталу до компанії звернулося 2926 клієнтів, середня вартість майна яких 10 000 грн. Еластичність страхових послуг по ціні становить -3. Вільні кошти компанія може інвестувати з очікуваною прибутковістю 20% / рік. Критичне значення страхового тарифу 0.06. Необхідно обрати такі цінову та інвестиційну політики на рік поквартально, які будуть максимізувати очікуваний прибуток страхової компанії, та будуть вигідні для клієнтів. Грошовий резерв становить 1 500 000 грн. Для відсутності розриву ліквідності страхової компанії, необхідно, щоб неінвестований капітал страхової компанії був більший, ніж 200 000 грн у кожен момент часу.

Порядок наступних дій:

- 1) З таблиці 1 знайдемо коефіцієнти збитковості, розрахуємо тренд, зробимо інтервальный прогноз на наступні 4 періоди (оскільки тренд розраховувався за рік, то для квартальних розрахунків поділимо приріст на 4 частини), верхня межа прогнозу буде мінімальним значенням страхового тарифу (нетто-ставку). Максимальне значення законодавчо обмежене і становить 120% нетто-ставки:

$$rmin := \begin{bmatrix} p \left(4 + \frac{1}{4} \right) + Hp \\ p \left(4 + \frac{2}{4} \right) + Hp \\ p \left(4 + \frac{3}{4} \right) + Hp \\ p \left(4 + \frac{4}{4} \right) + Hp \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.0498851 \\ 0.0501215 \\ 0.0503579 \\ 0.0505943 \end{bmatrix}$$

$$rmax := 1.2 \cdot rmin = \begin{bmatrix} 0.0598621 \\ 0.0601458 \\ 0.0604295 \\ 0.0607132 \end{bmatrix}$$

Рис. 1, 2. Мінімальне та максимальне значення нетто-ставки

Таблиця 1

Загальна вартість застрахованого майна та величина страхових виплат за минулі періоди

Рік	Збитки, грн.	Вартість майна, грн.
2006	36 788 571.0	812 256 486.8
2007	32 426 314.0	701 648 273.3
2008	20 817 735.0	430 536 912.6
2009	25 171 546.0	527 360 907.6

Джерело: складено автором на основі даних страхової компанії «Еталон»

Таблиця 2

Трикутник розвитку в кумулятивній формі

Квартал оформлення договору/ Квартал, настання збитків	1	2	3	4	5
1 кв. 2006 р.	13	132	348	520	647
2 кв. 2006 р.	19	217	440	618	775
3 кв. 2006 р.	27	214	409	586	742
4 кв. 2006 р.	40	201	382	559	762
1 кв. 2007 р.	17	136	261	409	502
2 кв. 2007 р.	25	164	339	426	509
3 кв. 2007 р.	20	155	239	338	470
4 кв. 2007 р.	21	86	170	255	333
1 кв. 2008 р.	3	14	37	66	95
2 кв. 2008 р.	3	35	102	143	202
3 кв. 2008 р.	6	54	129	205	274
4 кв. 2008 р.	3	55	133	190	253
1 кв. 2009 р.	1	28	80	125	-
2 кв. 2009 р.	0	33	94	-	-
3 кв. 2009 р.	4	53	-	-	-
4 кв. 2009 р.	2	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі даних страхової компанії «Еталон»

- 2) Тепер з таблиці за допомогою методу ланцюгових сходів спрогнозуємо кількість випадків, які настануть в поточний період.

$$B = \begin{bmatrix} 13 & 119 & 216 & 172 & 127 \\ 19 & 198 & 223 & 178 & 157 \\ 27 & 187 & 195 & 177 & 156 \\ 40 & 161 & 181 & 177 & 203 \\ 17 & 119 & 125 & 148 & 93 \\ 25 & 139 & 175 & 87 & 83 \\ 20 & 135 & 84 & 99 & 132 \\ 21 & 65 & 84 & 85 & 78 \\ 3 & 11 & 23 & 29 & 29 \\ 3 & 32 & 67 & 41 & 59 \\ 6 & 48 & 75 & 76 & 69 \\ 3 & 52 & 78 & 57 & 63 \\ 1 & 27 & 52 & 45 & 37 \\ 0 & 33 & 61 & 42 & 40 \\ 4 & 49 & 57 & 50 & 47 \\ 2 & 14 & 18 & 16 & 15 \end{bmatrix}$$

Рис. 3. Прогнозована кількість страхових випадків

- 3) Знайдемо коефіцієнти моделі Гутенберга для страхового ринку. За допомогою МНК з історичних даних діяльності страхової компанії. Виходячи з того, що еластичність страхових послуг по ціні становить -3 , при страховому тарифі 5% , а максимальному 6% було обчислено значення $b \approx 9.38$.
- 4) Дискретизуємо модель на 4 квартали (1 рік). Для кожного періоду промодельюємо діяльність компанії, дискретизувавши приріст капіталу у поточний період. Приведемо приклад дискретизації для першого періоду (7).

$$x(t_1) - x(t_0) = N(t_0 - 1) \left[1 - \frac{\text{Sinh} \left[b \left(1 - \frac{r(t_0)}{r(t_0 - 1)} \right) \right]}{\text{Sinh} \left[b \left(1 - \frac{r_{kr}}{r(t_0 - 1)} \right) \right]} \right] r(t_0) W -$$

$$- W \cdot \sum_{j=t_0}^{t_0+4} B_{i-j, 1+j} + \sum_{i=t_1}^{t_3} \left(\alpha(i) \cdot f(x(t_1), u(t_1), t_1) \cdot u(t_4 - i) \right) -$$

$$- f(x(t_1), u(t_1), t_1) \cdot$$

При умові відсутності розриву ліквідності (8):

$$x(t_1) = x(t_0) + N(t_0 - 1) \left[1 - \frac{\text{Sinh} \left[b \left(1 - \frac{r(t_0)}{r(t_0 - 1)} \right) \right]}{\text{Sinh} \left[b \left(1 - \frac{r_{kr}}{r(t_0 - 1)} \right) \right]} \right] r(t_0) W -$$

$$- W \cdot \sum_{j=t_0}^{t_0+4} B_{i-j, 1+j} - f(x(t_1), u(t_1), t_1) > 200000 \quad (8)$$

Для періодів 2, 3 та 4 в обмеженні з'явиться частка інвестований капітал, повернений достроково.

- 5) Підставимо всі отримані значення в модель, та максимізуємо капітал на кінець року.

- 6) Отже, за результатами моделювання оптимальними страховими тарифами будуть: 5.25043% від вартості майна у першому кварталі, 5.01215% — у другому, 5.03579% — у третьому та 5.05943% — у четвертому. Щодо інвестування, то за моделлю для максимізації прибутку в першому періоді необхідно інвестувати 83.9% наявного капіталу, у другому 87.7% . Це дозволить отримати в кінці періоду прибуток $1\,954\,557.46$ грн.

Висновки. В статті наведено економіку-математичну модель, яка описує основну та інвестиційну діяльність страхової компанії. Дана модель враховує як інтереси страховиків, так і інтереси страхувальників: корисність страхувальників при умові страхування була не менша, ніж при умові, що особа не страхує своє майно, а страховик максимізує очікуваний прибуток від своєї основної та інвестиційної діяльності.

Література

1. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96 — ВР (за змінами та доповненнями).
2. Тринчук В. Інвестиційна діяльність страхових компаній України: стратегія та пріоритети / В. Тринчук, А. Василенко // КНТЕУ, Журнал «Страхова справа». — 2006. — № 3.
3. Дрозд А. О. Моделювання кредитно-депозитної діяльності комерційного банку із врахуванням несвоєчасного повернення кредитів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / Дрозд Андрій Олександрович — Київ, 2017. — 23 с.
4. Шушкевич С. В. Король рынка — его величие спрос / Светлана Владимировна Шушкевич // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2008. — № 3. — С. 216–231.

УДК 336.244

Марченко Ольга Іванівна

кандидат економічних наук, доцент

Університет державної фіскальної служби України

Марченко Ольга Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Университет государственной фискальной службы Украины

Marchenko Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Моргуненко Артем Сергійович

студент

Університету державної фіскальної служби України

Моргуненко Артем Сергеевич

студент

Университета государственной фискальной службы Украины

Morhunenko Artem

Student of the

University of the State Fiscal Service of Ukraine

МИТО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЙОГО РОЛЬ В МИТНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

ПОШЛИНА КАК ИНСТРУМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ РОЛЬ В ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКЕ УКРАИНЫ

DUTY AS AN INSTRUMENT FOR FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AND ITS ROLE IN CUSTOMS POLICY OF UKRAINE

Анотація. В статті досліджено теоретичні засади та вітчизняну практику митного оподаткування та практичні аспекти підвищення ефективності реалізації фіскально-регулювального потенціалу мита. Досліджено теоретичні питання формування ефективної митної політики України. Визначена митна роль в розрізі загальних доходів бюджету України. Аналіз комплексу практичних заходів щодо вдосконалення фіскального значення в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: мито, державний бюджет, митно-тарифне регулювання, митні органи, митна політика.

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы и отечественную практику таможенного налогообложения и практические аспекты повышения эффективности реализации фискально-регулирующего потенциала пошлины. Исследованы теоретические вопросы формирования эффективной таможенной политики Украины. Определена таможенная роль в разрезе общих доходов бюджета Украины. Анализ комплекса практических мер по совершенствованию фискального значения в регулировке внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: пошлина, государственный бюджет, таможенно-тарифное регулирование, таможенные органы, таможенная политика.

Summary. In the article the theoretical principles and the domestic practice of customs taxation and practical aspects of increasing the effectiveness of the fiscal and regulatory potential of customs duties are investigated. Theoretical questions of formation of effective customs policy of Ukraine are researched. The customs role is defined in the context of the general budget revenues of Ukraine. Analysis of a set of practical measures to improve fiscal value in regulated foreign economic activities.

Key words: duty, state budget, customs and tariff regulation, customs authorities, customs policy.

Актуальність дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки актуальним є формування національної політики, спрямованої на економічне піднесення держави. У зв'язку з цим питання щодо необхідності підвищення ефективності митної політики країни набуває першочергового значення. В Україні від масштабів експортно-імпортних операцій залежить не тільки фінансове благополуччя, а й обсяг фінансових втрат у результаті тіньових операцій, що значно звужують базу оподаткування. Разом з тим порушення митних правил відбувається не тільки через економію при сплаті митних платежів під час оформлення товарів у митному відношенні, а й через те, що доволі часто суб'єктам ЗЕД не зрозумілі деякі аспекти митного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо митного оподаткування, досліджувала низка науковців, як вітчизняних так і зарубіжних, а саме: В. Андрущенко, Р. Войткович, Є. Волков О. Гребельник, І. Дюмулен, А. Дрига, П. Пашко, І. Луніна, В. Суторміна, В. Федоров, Н. Фролов та інші. Незважаючи на значні здобутки науковців, ґрунтовніших вивчень потребують питання щодо ефективного виконання головних функцій мита в фіскальній практиці, а також вплив митної політики на цінову політику.

Метою статті є дослідження експортно-імпортних операцій митного оподаткування, в першу чергу фіскального значення в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Головним інструментом як впливу так і контролю уособлює в собі мито, у формі податку держави на розвиток ЗЕД так і захисту вітчизняної економіки. Існує чимало гіпотез щодо визначення поняття «мито», наприклад, вчений О. П. Гребельник запропонував виокремити таке поняття: «Мито — це вид державного непрямого

податку, який справляється з імпорту, експорту і транзиту товарів, торговельно-промислового прибутку, майна, цінностей і предметів, що перетинають кордон у визначених державою пунктах під контролем митних служб» [1, с. 5]. Ринкова школа, на чолі з її представниками Р. Арон, Ж. Роефф, В. Репке стверджували про необхідність повної економічної інтеграції як процесу створення єдиного ринкового простору поза межами однієї країни, оскільки саме в цьому процесі є можливим є забезпечення повної свободи ринкових сил і конкуренції, а також рівних умов руху товарів і факторів виробництва [7, с. 85].

В той же час, як зазначає П. Пашко «Найбільш оптимальною моделлю взаємовідносини України зі світовим економічним простором є політика помірного протекціонізму: рух у напрямі політики «вільної торгівлі» з точковим використанням інструментарію протекціонізму, зокрема митно регуляторів, функціонування і розвиток яких пов'язані з обслуговування усього комплексу економічних відносин, що складаються між окремими країнами суб'єктами, господарської діяльності та приватними особами у сфері міжнародних економічних відносин» [8, с. 336].

Основну роль у проведенні митної політики відіграють експортно-імпортні операції. У 2016 р. імпорт товарів через митний кордон України порівняно з 2015 р. зріс на 6,3%, а експорт знизився на 4,7%. Зростання обсягу імпорту свідчить про потребу підвищення ефективності митного контролю для України.

Основну частку від надходжень до загального податкового навантаження, що адмініструються Державною фіскальною службою, за результатами 2017 р. забезпечили ПДВ з імпортової продукції до країни — 84,3% та досягли ввізного мита — 12,4%. Питома вага двох податків становить 96,7% (рис. 1).

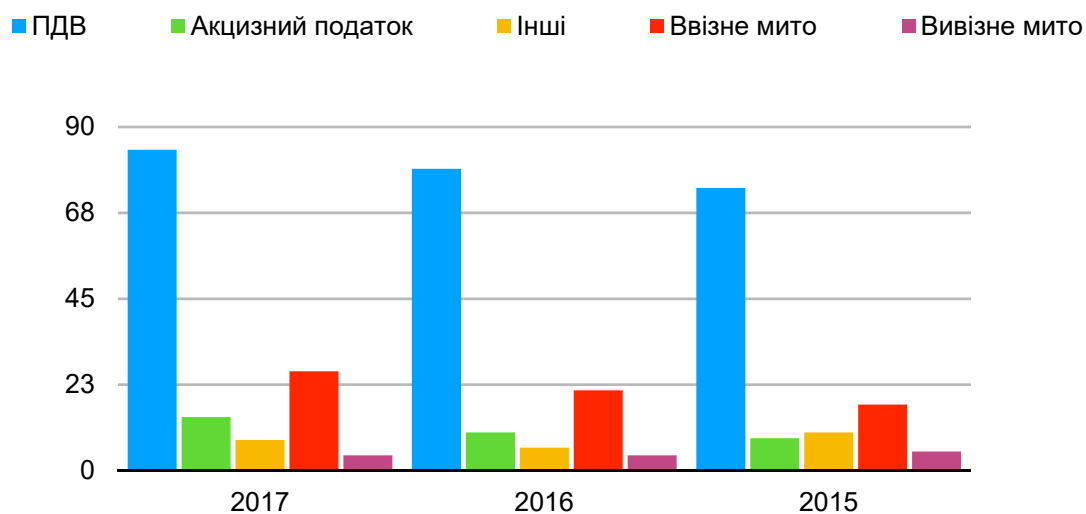


Рис. 1. Структура доходів, що мобілізуються Державною фіскальною службою України, у 2017 р.
Джерело: [3]

Чим вище протекціонізм з боку держави до імпортованих товарів, тим важче постачальникам дотримувати відповідний рівень прибутків від експортної операції.

Ставки мита, які існують можуть так і поліпшувати економічне становище та може взагалі гальмувати експорт товарів. Тому при оцінюванні рівня експортного мита за часи незалежності ставки обов'язково мають порівнюватись з очільною оцінкою прибутків, які можна отримати від зовнішньоторговельних операцій [5, с. 191].

За підсумками січня-вересня 2017 році, приріст вивізної продукції через офшори сприяв за наслідком продукції металургії, продовольчих товарів та с/г продукції, а також паливно-енергетичних ресурсів (рис. 2).

Таким чином, система оподаткування експортно-імпортованих операцій за функціональним призначенням є інструментом економічної політики, яку проводить держава щодо ЗЕД діяльності суб'єктів господарювання.

Правильність митної політики експортно-імпортованих операцій дає можливість ефективно використовувати бюджет наповнюючу функцію податків у процесі перерозподілу фінансових ресурсів. Для забезпечення процесу фіскальної ролі мита в зовнішньоекономічній діяльності, так до частини державного бюджету України розроблено методологічні засади прогнозування надходжень митного оподаткування з експортно-імпортованих операцій до державного бюджету, зокрема за ввізним та вивізним митами.

Розвиток зовнішньоторговельної сфери України відбувається достатньо динамічно. Як свідчать

статистичні дані, що наведені у таблиці 1, динаміка від зовнішньоторговельної діяльності у доходах Державного бюджету України у 2017 р. порівняно з 2014 р. зросли на 15,1%, а порівняно з 2012 р. у 4,5 разів. Втім, у 2012 р. та 2013 р. спостерігалась протилежна тенденція, оскільки надходження від зовнішньоторговельної діяльності у доходах Державного бюджету України скоротились відповідно на 10,1% та 4,6%.

Серед основних проблем використання регулюючого потенціалу митних органів потрібно зазначити помітні моменти зниження митної вартості суб'єктами ЗЕД в момент провадження експортно-імпортованих. Розглядаючи нагальне питання фіскальних втрат у результаті заниження податкових зобов'язань, бачимо необхідність прозорості процесу митного оподаткування під час митного оформлення товарів. Для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, в тому числі і для України, мито зокрема, залишається вагомим джерелом доходів бюджету.

Фіскальної мети з урахуванням настанов європейської асоціації, можна досягнути через митне оподаткування певної категорії товарів [9]. З метою збереження необхідного рівня митних надходжень ставки мита мають бути значно вищі, ніж у першому варіанті.

Можливе також використання варіанта впровадження єдиної низької ставки мита на всі товари, що перетинають митний кордон країни незалежно від напрямку руху, — експорт, імпорт, транзит. Проте цей захід зумовить тимчасовий фіскальний ефект, оскільки реакція торговельних партнерів буде адекватною, що знизить обсяги зовнішньоекономічної діяльності.

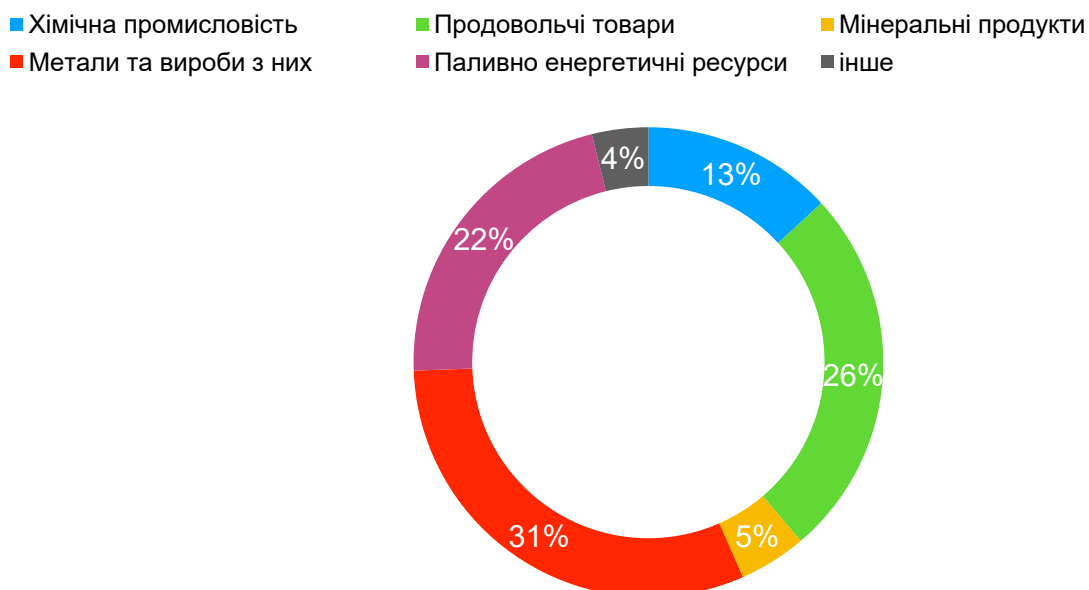


Рис. 2. Структура експорту товарів України через офшорні зони за січень-вересень 2017 р.
Джерело: [6]

Таблиця 1

Динаміка фактичних надходжень мита до Державного бюджету України та його частка у загальній сумі доходів бюджету за 2012–2017 роки

Роки	Мито, млн. грн.	Загальна сума доходів до державного бюджету, млн. грн.	Питома вага надходжень мита у загальній сумі доходів бюджету, у %
2012	12124,5	241536	5,0
2013	12453,5	183534	4,7
2014	13243,7	265371	6,2
2015	14362,3	196352	7,3
2016	16647,6	209861	6,4
2017	19453,1	276351	7,5

Джерело: [4]

Висновки. Здійснено теоретичне узагальнення основних положень митного оподаткування і запропоновано вирішення науково-практичної задачі оптимізації вітчизняної митної системи. Для кожної країни стає необхідним модернізація митного бізнесу. Впровадження національного митного законодавства до успішного світового досвіду, постійний моніторинг впровадження митниці в країні, дотримання принципів та норм при розрахунку митних зборів, спрощення митної податкової системи.

Можна стверджувати, про те, що раціональне функціонування фіскальної політики є головним чинником економічного прогресу країни, адже якість системи непрямих податків створює фінансову безпеку населення. Безперечно, необхідно використати досвід розвинених країн, який виокремлює включення нульових ставок експортного мита тільки на готові вироби, що пройшли багато етапів переробки, тоді як сировина для експорту підлягає підвищенню митних зборів, що робить експорт сировини за кордон країни неприйнятно для виробників.

Література

1. Гребельник О. П. Місце і роль митних платежів у системі оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О. П. Гребельник // Освіта, менеджмент і бізнес: світовий вимір. — 2011. — № 2. — С. 4–8.
2. Дубиніна А. А. Основи митної справи України: навч. пос. / А. А. Дубиніна, С. В. Сорокіна. — К.: Професіонал, 2004. — 360 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
5. Жорін Ф. Л. Правові основи митної справи в Україні: навч. посібник / Ф. Л. Жорін. — К.: КНЕУ, 2001. — 248 с.
6. Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2017 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/data/files/199244.pdf>
7. Іванов Ю. Б. Податкова система: підручник / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. — К.: Атіка, 2006. — 920 с.
8. Митна політика та митна безпека України: монографія; за заг. ред. П. В. Пашка, І. Г. Бережнюка. Хмельницький: 1111. Мельник А. А., 2013. — 338 с.
9. Taxation trends in the European Union. 2010 edition Data for the EU Member States and Norway / European Commission. Taxation and customs. Union. Euro stat. — Luxembourg of ce for of cial publications of the European communities. — 2010. — 445 p.

Нохріна Лариса Анатоліївна

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму і готельного господарства*

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Нохрина Лариса Анатоліевна

*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства*

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Nokhrina Larysa

PhD in Technical Sciences,

Lecturer of Tourism and Hospitality Management Department

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Гладка Ольга Едуардівна

магістр

Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

Гладка Ольга Эдуардовна

магистр

Харьковского национального университета городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Hladka Olha

Master of the

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

СОЦІАЛЬНИЙ ТУРИЗМ: АСПЕКТИ РОЗВИТКУ

СОЦИАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ: АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ

SOCIAL TOURISM: DEVELOPMENT ASPECTS

Анотація. Стаття присвячена соціально-економічним аспектам розвитку соціального туризму. Проаналізовано дефініцію «соціальний туризм». Окреслено моделі соціального туризму. Досліджено поступ соціального туризму в контексті сталого розвитку.

Ключові слова: соціальний туризм, незахищені верстви населення, сталий розвиток, соціальні програми.

Аннотация. Статья посвящена социально-экономическим аспектам развития социального туризма. Проанализировано дефиницию «социальный туризм». Очерчены модели социального туризма. Исследовано продвижение социального туризма в контексте устойчивого развития.

Ключевые слова: социальный туризм, незащищенные слои населения, устойчивое развитие, социальные программы.

Summary. The article is devoted to the socio-economic aspects of the development of social tourism. Analyzed the definition of «social tourism». Outlined a model of social tourism. Studied the promotion of social tourism in the context of sustainable development.

Key words: social tourism, unprotected groups of the population, sustainable development, social programs.

На часі соціальний туризм є специфічним драйвером економіки зростання. Вектор розвитку соціального туризму спрямований на соціально-економічний розвиток регіонів та територіальної громади у цілому [2]. Виняткові економічні можливості та безперервний потік інвестицій і лю-

дей формують умови передачі ресурсів з багатих економік у бідні країни та сприяють розвитку регіонального, національного та міжнародного багатства; таким чином, мільйони людей по всьому світу, незалежно від віку та фінансового становища, можуть отримувати вигоди.

Метою соціального туризму є включення у туризм людей, які поза нього, можуть бути виключеними, що окреслює його соціальний внесок у розвиток суспільства.

Соціальний туризм включає економічно та соціально незахищені верстви населення до подорожей та туризму через політичне або фінансове втручання чітко визначеного соціального характеру [9].

Програми соціального туризму, забезпечуючи якісний відпочинок за розумними цінами, зумовлюють доступність подорожування для широкого загалу (включаючи молодь, сім'ї з дітьми, людей похилого віку) та формують традиційні вигоди туризму [1].

Ініціативи соціального туризму можуть бути комерційними та некомерційними, державними та приватними, вони варіюються від невеликих благодійних організацій, що організовують святкові канікули для сімей з низьким рівнем статків, до приватних туроператорів, які пропонують екологічні відпустки [4].

Вважається, що перше визначення соціального туризму було надано Хюнцикером, що зумовило фокусування інтересу дослідників на цій проблематиці. У 1951 році вчений охарактеризував соціальний туризм як відносини та явища у сфері туризму, що виникають внаслідок участі у подорожах економічно слабких верств населення [6].

З часом визначення змінювалось та набувало більш широкого сенсу, так, Мінерат, Майтленд і Міллер визначили головну мету соціального туризму як додаткову моральну цінність, що генерує в туристичному обміні користь для місцевих жителів або відвідувачів [10]. За точкою зору вчених термін «соціальний туризм» доречно використовувати для характеристики різних типів відпусток, дестинацій та цільових груп.

Усесвітня туристична організація (UNWTO) визначає соціальний туризм як явище, що надає виняткові економічні можливості для суспільства в цілому [12].

Міжнародна організація соціального туризму (МСТО) визначає соціальний туризм як ефекти та явища, сформовані у результаті участі у туризмі груп з низькими доходами. Соціальний туризм окреслює права та потреби у подорожах молодих людей віком від 15 до 25 років, багатодітних сімей (з трьома і більше дітьми), людей з обмеженими можливостями та людей похилого віку [14].

Професор університету Квебека (Монреаль) Луї Джолін наголошує, що соціальний туризм відноситься до програм, подій та заходів, які дозволяють подорожувати всім верствам населення (особливо молоді, особам із низькими доходами, сім'ям з дітьми, пенсіонерам, а також особам з обмеженими фізичними можливостями), зберігаючи гармонійні стосунки між відвідувачами та приймаючою громадою [14].

Варто зазначити, що на сьогоднішній день дефініція «соціальний туризм» широко дискутується та набирає нових змістів.

Залежно від продукту (стандартний / спеціальний) та цільової аудиторії виділяють чотири моделі соціального туризму: участі, включення, адаптаційну та стимуляційну (рис. 1).

Соціальний туризм генерує економічний ефект через подорожі осіб, які є економічно уразливими або іншим чином незахищеними. В такій інтерпретації, ініціативи соціального туризму в основному спрямовані на отримання економічної вигоди приймаючою спільнотою, тобто, потенційна цільова аудиторія у (низький) сезон сприяє збільшенню продажів та можливостей для працевлаштування в пунктах призначення. З часу впровадження масового туризму, соціальний туризм, орієнтований на місцеве населення, набуває все більшої популярності.

Модель включення базується також на стандартній туристичній пропозиції (тобто, однакових послугах для всіх учасників незахищених / непрацевдатних та інших), проте, на разі відсутні обмеження щодо цільового контингенту.

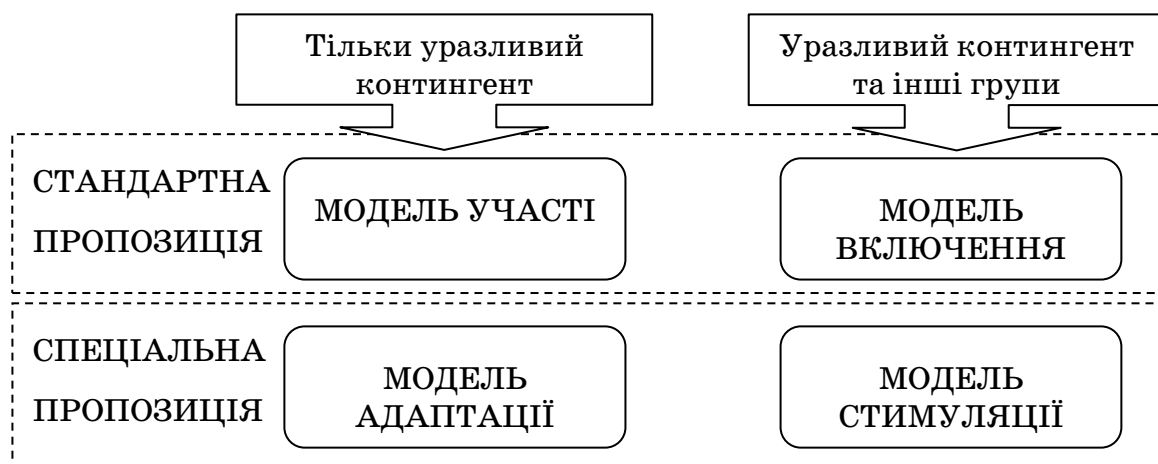


Рис. 1. Моделі соціального туризму
Джерело: розроблено за [11]

Модель адаптації окреслює програми, які пропонують специфічні туристські продукти, що спеціально адаптуються до потреб незаможних цільових груп, участь на разі обмежується можливостями низько забезпеченого контингенту. Таким чином модель має чітку соціальну орієнтацію на задоволення потреб осіб, що мають обмежені можливості, проте, пропозиція не обов'язково характеризується спеціалізованими продуктами чи послугами.

Спеціальний продукт соціального туризму (всеосяжний груповий відпочинок) створюється з метою залучення до ініціатив широкого кола учасників. Таким програмам притаманні лояльні критерії відбору, оскільки до них залучаються як ті, хто не може брати участь у комерційному туризмі, так і ті, хто можуть, проте надають перевагу соціальним програмам. Такі ініціативи окреслюють стимуляційну модель.

Модель стимуляції суттєво відрізняється від інших, оскільки в ній соціальні вигоди, сформовані для дестинації, є ключовою мотивацією функціонування [13].

На практиці соціальний туризм, як правило, охоплює тематичні екскурсії до парків, музеїв, визначних пам'яток; групові або індивідуальні бюджетні відпустки у власній країні, які фінансуються благодійними фондами, державними або приватними установами або надаються за дуже низькими ставками [14].

Перші практики соціального туризму в Європі можна віднести до кінця XIX століття, коли відпустки стали доступними для робочого класу. Традиційний соціальний туризм базувався у дестинаціях континентальної Європи та оздоровчих таборах Великобританії.

Піонерами соціального туризму Великобританії були профспілки, соціально-освітні та інші організації, наприклад, «Co-operative Holiday Association» тощо. Після зубожіння британської аристократії частку об'єктів прийнятного стану, оточених великими парками, за дуже низькими цінами було придбано такими організаціями та перетворено на сімейні будинки для відпочинку [14]. У цей же час з метою створення можливостей для організації відпусток або канікул з'являються перші програми для працівників та їхніх дітей. Інші програми були орієнтовані на дітей, що живуть у містах. З метою оздоровлення підлітків вивозили до сільської місцевості або на узбережжя за рахунок благодійних організацій. У роки другої світової війни ці програми значно сповільнилися.

У Великобританії у 1920-х та 1930-х роках набули популярності відпустки з нарахуванням компенсації і, незважаючи на кризу, відпустки з оплатою стали основною темою переговорів між роботодавцями і працівниками. Однак, було визначено, щоб задовольнити потреби мільйонів працюючих людей, необхідно затверджувати цей принцип на законодавчому рівні.

Проте, що у 1930-х роках вартість відпочинку була доступною широким верствам населення, вона залишалася поза межами можливостей найменш забезпечених сімей і безробітних. Отже, найбільш вразливі верстви все ще були виключені з туризму [8]. Таким чином, незважаючи на активне поширення соціально орієнтованих програм і функціонування великих таборів відпочинку з 1920-х років, розквіт соціального туризму у Великобританії дослідники відносять до 1950-х і 1960-х років. Для широких верств населення туризм став доступним тільки у 1978 році. Після Королівської Комісії туризм і поїздки відпустки набули у Великобританії сенсу національного «стилю життя».

Будинки відпочинку у Великобританії пропонували номери, повний пансіон, розваги, проте, функціонували вони переважно на комерційній основі. Безоплатні або пільгові табори профспілок, благодійних та освітніх організацій були рідкістю. Крім того, у британських таборах була одна фіксована ставка, тоді як табори в Європі мали гнучкі ставки оплати, що варіювалися залежно від розміру сім'ї та доходів.

На материк (у Франції, Бельгії та Італії) традиційний відпочинок передбачав пропозицію проживання на повному пансіоні й розваги. Більшість будинків відпочинку функціонували за рахунок благодійних організацій або профспілок. За низькими цінами пропонувалися достатньо прості номери. Крім того, туристи, як правило, допомагали у повсякденних справах. Тим не менш, центри відпочинку створили новий доступний продукт, який сприяв демократизації відпочинку. Новий турпродукт було розроблено відповідно до потреб споживачів, позаяк допомога у справах була більше не потрібна, значна чисельність відпочивальників переходили від повного пансіону до напівпансіону, що зумовлювало більшу свободу при виборі своєї діяльності.

Ключовим моментом у розвитку соціального туризму стала «Конвенція про відпочинок з компенсацією» 1936 року, яка була представлена Міжнародним бюро праці у Женеві. У статті 2.1 Конвенції зазначено, що кожна особа, до якої застосовується Конвенція, після одного року безперервної служби має право на щорічну відпустку зі сплатою щонайменше шести робочих днів [3]. Женевська Конвенція зазвичай розглядається як точка відліку соціального туризму в Європі, хоча фактичне запровадження положень Конвенції у законодавство європейських країн відбулося поспіль десятиліття.

7 червня 1963 року з метою сприяння розвитку соціального туризму, тобто, координації діяльності та інформування щодо питань еволюції та поширення конструктивного міжнародного досвіду в усьому світі, було створене Міжнародне бюро соціального туризму [14].

Вплив часу соціальний туризм адаптувався до нової демографічної ситуації, змін

соціально-економічного стану працівників ручної праці, що зумовило зміщення вектору формування попиту від груп безробітних, неповних родин та молодих сімей з низькими статками до інших груп населення, які не подорожували раніше. Починаючи з 1980-х років, туризм для людей з обмеженою мобільністю або обмеженими фінансовими можливостями набував більшої популярності.

Протягом останніх років інтерес до соціального туризму неухильно зростає. На часі поняття соціальної політики, солідарності та тривалого розвитку розглядаються як еволюція, яка зміщує концепцію соціального туризму у центр найсучасніших тенденцій [1]. Проте, певна частина проблематики соціального туризму зосереджена на визначенні власне індивідуальних переваг, які генерують суспільно корисні ефекти (наприклад, підвищення рівня зайнятості, зниження рівня безробіття) [2].

За висновками програми Каліпсо, акцент з індивідуальних переваг від соціального туризму у часі змістився у площину необхідності забезпечення більш збалансованого європейського туризму, що мінімізує негативні впливи на навколишнє середовище.

Іспанія, Португалія, Бельгія та Франція, демонструють, що соціальний туризм є більше, ніж виключно економічна вигода. Результати впровадження соціальних програм у континентальній Європі (наприклад, IMSERSO у Іспанії та INATEL у Португалії) підкреслюють важливий внесок соціального туризму у формування зайнятості та економічного зростання дестинацій.

Туризм є первинним сектором економіки Іспанії, що забезпечує зайнятість у межах від 12% до 25% та 11% загального національного ВВП. Проте сезонний характер туризму створює ситуацію, коли значна частка робочих місць щозими втрачається. Спрямовування програм соціального туризму на економічну ефективність (тобто, наявність вільних потужностей за низькою ціною), зумовлює ефективні контрсезонні рішення. Економічне моделювання перспектив внеску соціального туризму в протидію сезонним впливам (2017 р.) підтверджує, що соціальний туризм може згладити інтенсивні коливання попиту у курортних регіонах Іспанії. Так, Ціснерос-Мартінез (Cisneros-Martínez), Мак Кабе (McCabe) і Фернандез-Моралес (Fernández-Morales) [5] визначили, що зосередження на моделях внутрішнього попиту, і зокрема на поїздках програми IMSERSO для громадян похилого віку, які включають в себе фінансову допомогу, генерує значний вплив на сезонну концентрацію туристичного попиту. Крім того, за результатами дослідження впливів сезонної зайнятості встановлено, що соціальний туризм має подібний вплив на концентрацію зайнятості в готельній індустрії.

Іншими словами, програма IMSERSO, вирівнюючи попит, забезпечує зменшення тиску на ресурси

навколишнього середовища та формування економічних вигід для регіону, за рахунок стабілізації зайнятості та інших переваг, які також позитивно впливають на відпочиваючих [3]. Варто підкреслити, що незважаючи на певні результати, бюджет програми IMSERSO поступово зменшується.

Аналіз програм охорони здоров'я Португалії (2013 р.) довів, що результуючі ефекти на разі зумовлені скороченням витрат державних органів влади. Подальші дослідження (2016 р.) підтвердили висновок, що економічний внесок туристичних програм, проваджуваних Фондом ІНАТЕЛ, мав значний вплив на соціально-економічний розвиток дестинацій. Таким чином було підтверджено, що соціальний туризм сприяє диверсифікації та реструктуризації економіки дестинації [3]. Крім того, економічні вигоди від програм соціального туризму перевищують витрати, що були виділені на їхнє впровадження.

Негативні наслідки масового туризму на локальні екосистеми та культури зумовили розвиток сталого туризму. У цьому контексті соціальний туризм фокусується на переадресації генерованих переваг громадам, які можуть або отримувати профіти від розвитку туризму, або потерпати від негативного впливу комерційних схем. Наявна ситуація демонструє, що соціальний туризм в часі є не статичною, а динамічною концепцією [4]. Таким чином соціальний туризм сьогодні не є застарілим напрямком, а навпаки стикається з новими викликами та потребами адаптації.

У дослідженнях щодо впливу соціального туризму на сталий розвиток, зазначено, що при вирішенні питань сталості необхідно застосовувати концепції, подібні до соціального туризму [7]. Соціальний туризм, як маргінальний, але важливий інструмент у загальній системі, сформував у часі цілісну оцінку того, як туризм може продукувати численні, взаємопов'язані позитивні результати.

Дослідження у площині виявлення зв'язків між соціальним туризмом та стабільним розвитком є актуальними та безперервними, проте, сьогодні існує небезпека, що акцентування соціальних вигід індивідуальних суб'єктів, що знаходяться в неблагополучних та виключених категоріях, нівелює важливий внесок соціального туризму у сталий розвиток.

Ідентифікація взаємозв'язків між сталим розвитком та туристською діяльністю, детермінує аналіз та оцінювання якості життя мешканців локальних територій та добробуту відвідувачів як рівнозначні фактори.

Враховуючи викладене, можна зробити висновки, що соціальний туризм сьогодні є набагато більше, ніж економічні профіти.

Сучасні дослідження у сфері соціального туризму більшою мірою спрямовані на визначення його впливу на сталий розвиток регіонів. Крім того соціальний туризм сприяє нівелюванню негативних наслідків сезонності.

Література

1. Нохріна Л. А. Соціальний туризм: детермінанти реалізації / Л. А. Нохріна // Economy. Zarządzanie. Osiągnięcia naukowe, rozwój, propozycje Warszawa PL / Варшава 29.09–30.09 2016. Матеріали Міжнародної наук.-практ. конф. — «Diamond training tour». — 2016. — С. 32–35.
2. Нохріна Л. А. Сталій розвиток туризму: інструменти реалізації. Вчені записки Харківського інституту управління: Науковий журнал: Випуск № 40 — Харків: ХІУ. — 2015. — С. 370–379.
3. Офіційний сайт Європейської комісії з туризму [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://etc-corporate.org/research-development>
4. Chauvin J. (2002) Le tourisme social et associatif en France. Paris: l'Harmattan [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.eyrolles.com/Entreprise/Livre/le-tourisme-social-et-associatif-en-france-9782747522632/>
5. Cisneros-Martínez J.D., McCabe S., Fernandez-Morales A. The contribution of social tourism to sustainable tourism: a case study of seasonally adjusted programmes in Spain [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09669582.2017.1319844>
6. Gheorghe, G; Bulin, D. & Nistoreanu, P. (2012). Social Tourism an Alternative Form of Tourism in Romania. Cactus Tourism Journal, 3 (2): 7–16 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.researchgate.net/publication/236952161_Social_Tourism_an_Alternative_Form_of_Tourism_in_Romania
7. Hunzicker, W. (1951). Social tourism: Its nature and problems. International Tourists Alliance Scientific Commission [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.amazon.com/International-alliance-Scientific-commission-Publications/dp/B0007KCA6U>
8. Kakoudakis, McCabe, S., Story, V — «Social Tourism and Selfefficacy»: Annals of Tourism Research (2017), 65. — P. 108–121.
9. Lanquar R. & Raynouard Y. (1986) Le Tourisme Social. Paris: Presses Universitaires de France [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sudoc.abes.fr/DB=2.1//SRCH?IKT=12&TRM=003762750&COOKIE=U10178,Klecteurweb,I250,B341720009+,SY,NLECTEUR+WEBOPC,D2.1,Ebd73acc5-4,A,H,R193.106.63.116,FY>
10. Minnaert L., Diekmann A. and McCabe S. (2012). «Defining Social Tourism and its historical context». In S. McCabe, L. Minnaert and A. Diekmann (Eds.), Social Tourism in Europe: Theory and Practice, 18–31. Bristol, Channel View.
11. Minnaert, L., Maitland, R. & Miller, G. (2009), «Tourism and social policy — The value of social tourism», in: «Annals of Tourism Research», Vol. 36. — n. 2. — P. 316–334.
12. Minnaert, L.; Maitland, R. & Miller, G. (2011). What is social tourism? Current Issues in Tourism. London: Routledge. — 14 (5): 403–415.
13. Montreal Declaration Towards a human and social vision of tourism. Bundes Forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bundesforum.de/index.php?id=mitgliedschaften>
14. Social & Health Tourism in Romania [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.shtourism.eu/social>
15. The International Social Tourism Organisation Official Website — What is Social and Responsible Tourism? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oits-isto.org/oits/public/section.jsf?id=39>

УДК 332.62

Перевозчиков Сергей Юрьевич

кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ

Perevozchikov Sergey

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Financial University under the Government of the Russian Federation

Овсепян Мане Грайровна

студентка

Финансового университета при Правительстве РФ

Ovsepyan Mane

Student of the

Financial University under the Government of the Russian Federation

Танчук Максим Александрович

студент

Финансового университета при Правительстве РФ

Tanchyk Maxim

Student of the

Financial University under the Government of the Russian Federation

Шмарова Валерия Олеговна

студентка

Финансового университета при Правительстве РФ

Shmarova Valeria Olegovna

Student of the

Financial University under the Government of the Russian Federation

СТРУКТУРА ОБЪЕКТОВ ЗАЛОГА ПРИ МИКРОФИНАНСОВОМ КРЕДИТОВАНИИ

MORTGAGE OBJECTS STRUCTURE FOR MICROFINANCE CREDITING

Аннотация. В последнее время практика выдачи займов микрофинансовыми организациями получила значительное развитие. Причем чаще всего МКК и МФК отдает предпочтение займам под залог недвижимости, а именно квартир. И тут стоит вопрос оценки этой самой недвижимости. В статье рассмотрена процедура оценки недвижимости МФО, а также условия предоставления данных займов.

Ключевые слова: микрофинансовое кредитование, залог, займ, кредит, недвижимость, микрокредитные компании, микрофинансовые компании

Summary. Recently, the practice of issuing loans by microfinance organizations has received significant development. And most often microcredit and microfinance companies prefer loans on the security of real estate, namely apartments. And here is the question of assessing this very property. The article describes the procedure for assessing real estate by microfinance organizations, as well as the conditions for granting these loans.

Key words: microfinance lending, pledge, loan, loan, real estate, microcredit companies, microfinance companies

Сравнительно недавно на рынке микрофинансирования появилась практика залогов и касается она недвижимости, транспорта и бизнеса. Закладывая автомобиль или квартиру, мы можем получить займ, который превосходит всеми известный займ «до зарплаты». Хотя данный займ будет намного дороже кредита в банке, взять его не составит труда, нежели сравнивать с процедурой получения в банке как по времени, так и по сложности получения.

Залог — это один из способов заемщика обеспечить свои обязательства перед кредитором. То есть, заемщик передает кредитору определенное имущество как гарантию, что кредит или займ будет возвращен. В случае, если заемщик не выполняет обязательства, предусмотренные договором, кредитор забирает оставленное под залог имущество. Далее кредитная организация продает это имущество, таким образом компенсируя свои убытки.

В текущее время, выдача займов под залог микрофинансовыми организациями не особо популярна и представляет из себя одну из дополнительных услуг. Но, несмотря на это, в определенных ситуациях данная процедура необходима, к примеру, когда речь идет о большой сумме денег. МФО, которые выдают такие займы, имеют определенные отличия от банков, такие как:

- Упрощенная процедура выдачи (Оформление происходит после оценки имущества и подписания договора, то есть в течение нескольких дней. Также, если существует такая необходимость, кредиторы могут выдать аванс раньше, чем будет подписан залоговый договор);
- Более высокая процентная ставка (Благодаря повышенной процентной ставке, заемщик может пройти скоринг не переживая за свою кредитную историю).

Это и объясняет почему люди выбирают займы в микрофинансовых организациях и их популярность постоянно растет.

В 2016 году микрофинансовые компании разделились на микрокредитные (МКК) и микрофинансовые (МФК) компании. Разделились они в зависимости от размера капитала.

Размеры займа под квартиру для одного заемщика у них отличаются. МФК готово предоставить до 1 миллиона рублей, МКК же в свою очередь до 500 тысяч рублей. Но есть и исключения, к примеру ссуды для юридических лиц и частных предпринимателей, максимальных размер которых может составлять до 3 миллионов рублей.

Сроки погашения займа под залог у МКК и МФК достигают 10 лет, но также возможны отсрочки, в случае потери работы или болезни. Законодательство говорит нам о том, что ставка на заем под залог не должна быть больше суммы основного долга более чем в 4 раза. Ограничения действуют на займы

сроком менее 1 года и не распространяется на начисленные штрафы и пени. Обычно, применяется ежемесячная ставка от 2%.

Благодаря онлайн-сервисам, МФО могут рассматривать заявки и принимать решения по займам под залог квартиры сразу в день обращения. Минимальный срок получения займа — 3 дня. Но микрофинансовые компании могут принять следующие меры, если деньги необходимы срочно:

- Выдать аванс, который составляет 15–20% от суммы, до подписания договора;
- Предоставление оценщика, который выезжает на квартиру;
- Предоставление услуги специалиста по залому, который поможет собрать все документы и будет сопровождать сделку в течение срока оформления.

Рассматривая заявки, МФО и ММК не учитывают прошлое заемщика. Однако, они могут отказать если квартира имеет следующее состояние:

- Не приватизирована и является государственной или муниципальной;
- Коммунальная;
- С обременением;
- Дом находится в аварийном состоянии или подлежит сносу.

МФО выдают займы под залог на такие виды недвижимости как дом, квартира, земельный участок или коммерческая недвижимость. Далее мы рассмотрим некоторые нюансы, возникающие при оформлении в залог этих видов недвижимости.

1. Квартира

Кредиторы рассматривают множество вариантов и могут пойти на встречу заемщику. Можно выделить несколько особенностей:

- Не препятствует сделке наличие долгов за коммунальные услуги;
- Финансовая статистика и уровень дохода не интересует кредитора;
- Нет надобности снимать прописанных граждан с регистрационного учета;
- Есть возможность получить займ под залог доли в квартире. Принимается, только если клиент имеет паспорт владельца и документы на право собственности (Стоит отметить, что на рыночную цену влияет размер комнаты по отношению к остальным помещениям);

Условия займа:

- Годовая ставка от 11%;
- Срок — от 1 месяца до 10 лет;
- Сумма составляет до 80% от результатов оценки;
- Срок выдачи — от 1 до 7 дней.

2. Дом

Займа под залог частного дома складывается из стоимости самого дома и земли, на которой он находится. Сумма его зависит от рыночной цены недвижимости и определяется она:

- Возрастом дома и его состоянием;

- Кадастровой стоимостью земельного участка;
- Сравнительным анализом похожих объектов;
- Также, для дома есть определенные требования:
- Пригодный для проживания населенный пункт по соседству с другими домами;
- Имеется дорога для подъезда;
- Имеются все необходимые коммуникации;

Помимо всего этого, сам земельный участок должен быть пригоден для строительства.

3. Земельные наделы

Этот вид недвижимости под залог менее ликвиден, поэтому на него не получится получить крупный заем. Рыночная цена земельного надела подвержена колебаниям, так как зависит от состояния экономики региона, поэтому процедура оценки его более сложна.

Займ под этот вид недвижимости можно получить для следующих нужд:

- Садоводство или огородничество;
- Постройка жилья;
- Ведение подсобного хозяйства;

Основные требования от МФО — нахождение участка в собственности клиента и отсутствие обременений.

Условия займа:

- Ставка — от 15% годовых (Имея положительную финансовую историю, можно получить пониженную ставку от 13% годовых);
- Сумма — до 50% рыночной стоимости залога (Также при положительной финансовой истории, может возрасти до 75%);
- Срок — до 20 лет.

4. Коммерческая недвижимость

Под данный вид оформить заем могут юридические лица, индивидуальные предприниматели и обычные граждане. В залог принимаются:

- Офисы, отели;
- Складские помещения;
- Магазины и торговые центры;
- Рестораны, бары и кафе.

Основные требования это:

- Отсутствие обременений;
- Нахождение в собственности заемщика;
- Не должен подлежать сносу, реконструкции или находиться в аварийном состоянии.

Условия:

- Ставка — 1,5% годовых;
- Сумма — до 85% рыночной стоимости;
- Срок — до 10 лет;
- Срок выдачи — от 1 до 7 дней;

В отличие от банков, МКК и МФК принимают в качестве залога практически любое имущество или личную вещь, если они представляют ценность. Исключение составляет только то имущество, на которое не допускается обращение взыскания, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда, причиненного жизни или здо-

ровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом¹.

Однако чаще всего займ выдается под залог недвижимости, причем значительно быстрее, чем в банках. Причем можно использовать любой объект или часть объекта, главное иметь права на него. Подойдет квартира или ее часть, комната, дом, гараж, сарай и т.д. Основное условие — нахождение в собственности и отсутствие обременений.

Для оценки недвижимости микрофинансовые организации прибегают к помощи оценщика. Оценка недвижимости производится в несколько подходов: сравнительный, доходный и затратный. При сравнительном проводится анализ всех осуществленных аналогичных сделок на рынке. При доходном оценивается перспективность повышения рыночной стоимости на недвижимость. А при затратном определяются затраты на постройку аналогичного объекта. Это основной фактор, определяющий ликвидность недвижимости.

В учет идет масса факторов, касающихся местоположения недвижимости, состояния дома, в котором находится недвижимость и также состояния самого объекта. Учитываются неизменные характеристики недвижимости. Конечно, наличие ремонта может увеличить рыночную стоимость недвижимости, однако это никак не повлияет на ее ликвидность, поэтому данный фактор не особо интересен МФО.

Срок предоставления займа микрофинансовой организацией чаще всего ограничивается одним днем, поэтому оценка залога происходит очень быстро и менее точно, так как по сути суммы займов значительно ниже, чем суммы кредитов в банках, поэтому МКК и МФК могут себе позволить погрешность в оценке недвижимости.

Существует определенная группа факторов, которая должна учитываться при оценке недвижимости методами сравнительного подхода. Для упрощения компании не учитывают те факторы, изменение которых может оказать малое влияние на цену недвижимости. Для МФО важными факторами при оценке будут являться следующие группы факторов: качество прав на недвижимость, местоположение, условия рынка и физические характеристики объекта.

Так как срок выдачи займа в МФО относительно недолгий, а значит и при оценке объекта недвижимости доходным подходом будет выбран метод прямой (непосредственной) капитализации доходов. Это также объясняется тем, что прибыль в течение расчетного срока будет неизменна.

В расчете будет использоваться чистый операционный доход объекта за год, деленный на коэффициент капитализации. Коэффициент капитализации является величиной, состоящей из суммы ставки доходности на вложенный капитал и нормы возврата вложенного

¹ 336 ГК РФ.

капитала, который рассчитывается с применением метода Ринга — линейного возврата инвестиций.

Согласно Стандартам Российского общества оценщиков (СТО РОО 21-01-95) при оценке недвижимости с применением затратного подхода рекомендуется соблюдать определенную последовательность. Сначала определяется рыночная стоимость земли, после восстановленную стоимость объекта недвижимости или стоимость замещения, потом величину накопленного совокупного износа. И тогда стоимость объекта будет представлять собой сумму первых двух величины за разностью третьей.

При оценке земельного участка имеет место отметить состав оцениваемых прав собственности. В России объект оценки по сути это право пользования участком на правах аренды, то есть право пользоваться участком в определенный отрезок времени. Из этого следует, что выражение оцениваемого права это рыночная стоимость права аренды этого участка. Оценка производится с помощью определенных методов. Также есть некие способы и при определении восстановленной стоимости или стоимости замещения.

Как и было упомянуто ранее, при затратном подходе необходимо оценить величину накопленного износа. Это делается для того, чтобы учесть различия между новым объектом и реально оцениваемым объектом недвижимости. То есть по сути это корректировка стоимости. Износ может быть подразделен на физический, функциональный и внешний, каждый из которых эксперты оценивают с помощью определенных методов.

После применения различных подходов идет согласование результатов оценки. Для этого оценщики обычно используют метод анализа иерархии. То есть по сути это субъективный синтез приоритетов. Эксперты распределяют различные подходы по степени важности, чтобы определить удельный вес каждого подхода. На это влияют тип, качество данных, которые использовались при оценке, способность параметров учитывать конъюнктурные колебания, способность отразить действительные намерения продавца и покупателя².

И только после этого определяется конечная стоимость объекта недвижимости. Для оценки в качестве залога при получении займа у МФО данные процедуры существенно упрощены, так как речь идет не о крупной сумме денег.

Чаще всего при обращении в микрофинансовую организацию в качестве залога используется квартира. Для самих МФК и МКК это также приоритетный вид залога, так как он обладает достаточной ликвидностью для покрытия всех расходов в случае неплатежа, а при высоких процентах случаи непогашения займа в срок достаточно часты. Стоит сказать, что при оценке квартиры для целей получения займа у МФО, ограничиваются применением сравнительного подхода, так как для оценки стоимости квартиры данного подхода достаточно, так как объектов-аналогов более чем достаточно.

При оценке важны такие факторы, как общая площадь квартиры, жилая площадь, этажность/этаж, материал дома, в котором находится объект, а также удобства, которые присутствуют/отсутствуют, например балкон. Далее также большое значение имеет местоположение объекта, так как в центральных районах стоимость квартир выше и наоборот. Это также важно для учета инфраструктуры, местоположение относительно транспорта, однако при срочной оценке некоторые факторы могут не учитываться ввиду субъективного решения оценщика об их неважности.

Для сравнительного подхода оценщик отбирает 5 объектов-аналогов, у которых определяет тип помещения, местоположение, транспортную доступность, состояние помещения, этажность и этаж, а также наличие удобств, например связи или охраны. Чаще всего ограничиваются этими параметрами, так как оценка производится срочно и предполагает наличие погрешностей. После идет расчет корректировок, который чаще всего делается с помощью информационно-аналитического бюллетеня КО-ИНВЕСТ № 49. И после этого на основании цен уже совершенных сделок ставится окончательная оценка стоимости данного объекта недвижимости — квартиры.

Литература

1. Белокрыс А. М., Болдырев В. С., Олейник Т. Л., Зарубин В. Н., Нейман Е. И., Скларова Е. Н., Страхов Ю. И., Ушаков Е. П., Федоров А. Е., Школьников Ю. В. «Основы оценки стоимости недвижимости», Международная академия оценки и консалтинга, М. — 2004.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
3. Гриненко С. В. «Экономика недвижимости», Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
4. Яскевич Е. Е. Практика оценки недвижимости. Москва: Техносфера, 2011.
5. Пресс-служба центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/PR/?file=29032017_121354sbrfr.
6. Информационно-аналитические материалы Центробанка РФ — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=inf>
7. Ронова Г. Н. Осоргин А. Н. «Оценка недвижимости» Учебно-методический комплекс, Евразийский открытый институт. — 2008.

² http://www.aup.ru/books/m94/3_6.htm

УДК 339.72

Пушкин Артем Александрович

магистр

Донбасской государственной машиностроительной академии;

ведущий аналитик

Финансового портала «Курс Денег»

Pushkin Artem

Master of the

Donbass State Engineering Academy;

Leading Analyst of the

Financial Portal «Kurs Deneg»

Коренев Александр Олегович

специалист отдела ценных бумаг

Казначейство «Райффайзен банк Аваль»

Korenev Alexander

Treasury Securities Specialist

«Raiffeisen Bank Aval»

Рыжак Сергей Александрович

ведущий аналитик

Финансового портала «Курс Денег»

Ryzhak Sergey

Leading Analyst of the

Financial Portal «Kurs Deneg»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГРАФИЧЕСКИХ ФИГУР ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КУРСА ГРИВНЫ НА МЕЖБАНКОВСКОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

USING GRAPHIC FIGURES OF TECHNICAL ANALYSIS FOR PREDICTING THE COURSE OF HRIVNY ON THE INTERBANK CURRENCY MARKET

Аннотация. Практические исследования применения графических фигур технического анализа к прогнозированию курса гривны на межбанковском валютном рынке.

Ключевые слова: курс гривны, межбанк, прогноз, графические фигуры, паттерн.

Summary. Practical studies of the use of graphic figures of technical analysis to predict the hryvnia exchange rate in the interbank foreign exchange market.

Key words: hryvnia, interbank, forecast, graphic figures, pattern.

Вступление. Первые методы технического анализа (ТА) начали применяться в Японии еще в 18–19 веке. Развитие компьютерной техники в конце 80 гг. 20 века ознаменовало новую эру повсеместного применения ТА для прогнозирования курса основных мировых валютных пар: EUR/USD, GBP/USD, AUD/USD, NZD/USD, USD/JPY и многих

других. Ни один трейдер на сегодняшний день не в состоянии прогнозировать движение валютных пар без использования методов и принципов технического анализа. К сожалению, в Украине многие аналитики скептически относятся к возможности предсказания роста или падения курса гривны на базе общепризнанных принципов ТА.

Цели и задачи исследования. Целью работы является определение значимости базовых графических фигур (паттернов, моделей) технического анализа (ТА) для прогнозирования курса гривны на межбанковском валютном рынке (МВР).

Для достижения поставленной цели исследования решаются такие задачи:

- анализ основных графических фигур применяемых в техническом анализе.
- практическое исследование реализации конкретных фигур технического анализа в период торговых сессий МВР в 2014–2018 гг.
- анализ перспектив движения курса гривны на МВР на базе использования графических фигур ТА.

Анализ современного состояния вопроса. Любая фигура (паттерн) включает в себя набор японских свечей, в работе [1] авторы анализируют структуру данных свечей. Свеча (рис. 1) включает в себя красное (черное) или зеленое (белое) тело и верхнюю/нижнюю тень (фитиль).

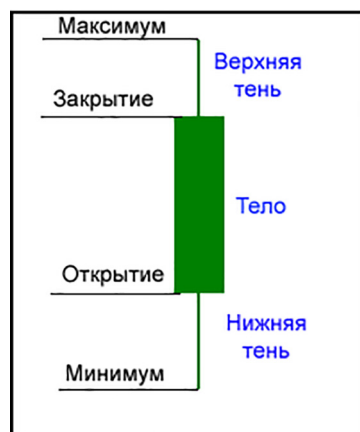


Рис. 1. Японская свеча

Верхние и нижние границы теней отображают экстремумы цены (минимум и максимум) за определенный период. Период (таймфрейм) может быть от 1 минуты до 1 года или даже десятилетия. Коллектив авторов в данной статье [2] определяет тот факт, что чем выше таймфрейм, тем большая сила той или иной фигуры ТА.

В техническом анализе часто анализируют фигуры (паттерны) — типовые комбинации свечей, которые формируются на графике валютной пары [3]. Фигуры делятся на: разворотные («три звезды», «двойная вершина», «голова и плечи» и другие) и продолжения трендового движения («флаг», «вымпел», треугольник и другие).

Рассмотрим основные из паттернов, которые в дальнейшем будут нами применяться для анализа и прогнозирования курса гривны на МВР.

1. Фигура «клин» (рис. 2). Данная модель относится к классическим фигурам, активно применяемым в техническом анализе. Как правило «клин» является паттерном продолжения тренда, после пробития ценой его нижней/верхней границы трендовое движение возобновляется.

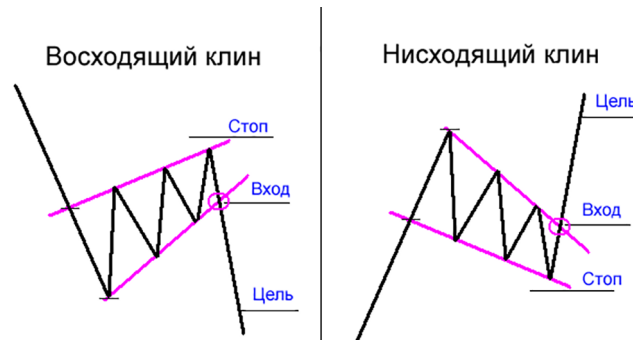


Рис. 2. Графические фигуры восходящий и нисходящий «клин»

2. Фигуры «флаг», «вымпел», «расширяющийся треугольник» (рис. 3).

Данные модели на свечном графике являются наиболее надежными фигурами продолжения трендового движения. На практике слом тенденций на этих паттернах встречается крайне редко.

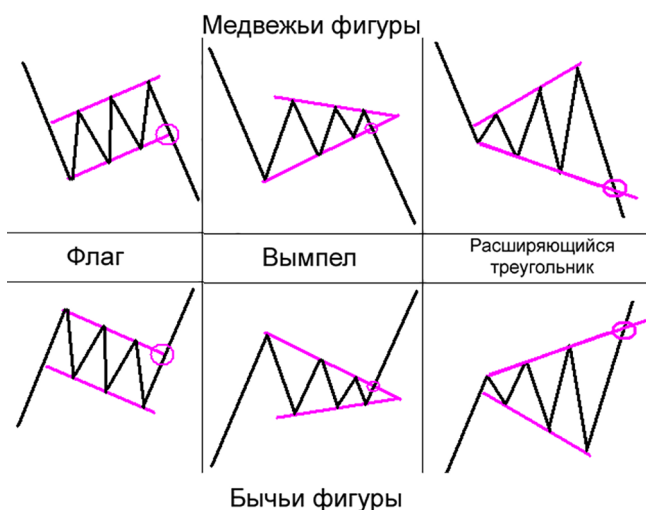


Рис. 3. Графические фигуры «флаг», «вымпел» и «расширяющийся треугольник»

3. Фигура «поглощение» (рис. 4). Наиболее часто встречающаяся разворотная фигура на графике цены валютной пары, включает в себя две японские свечи и указывает на окончание трендового движения.

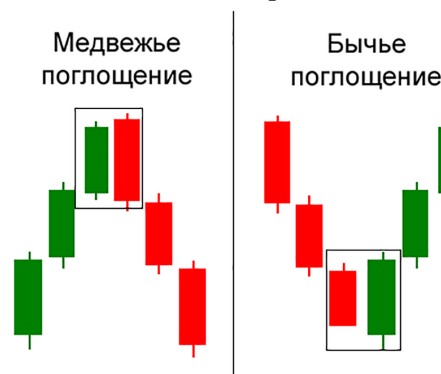


Рис. 4. Графические фигуры медвежье и бычье поглощение

4. Фигуры «три звезды», «утренняя звезда», «вечерняя звезда», «падающая звезда» и «молот» (рис. 5).

Как и «поглощение», данные паттерны формируются на вершине или в основании тренда и предвещают его конец.

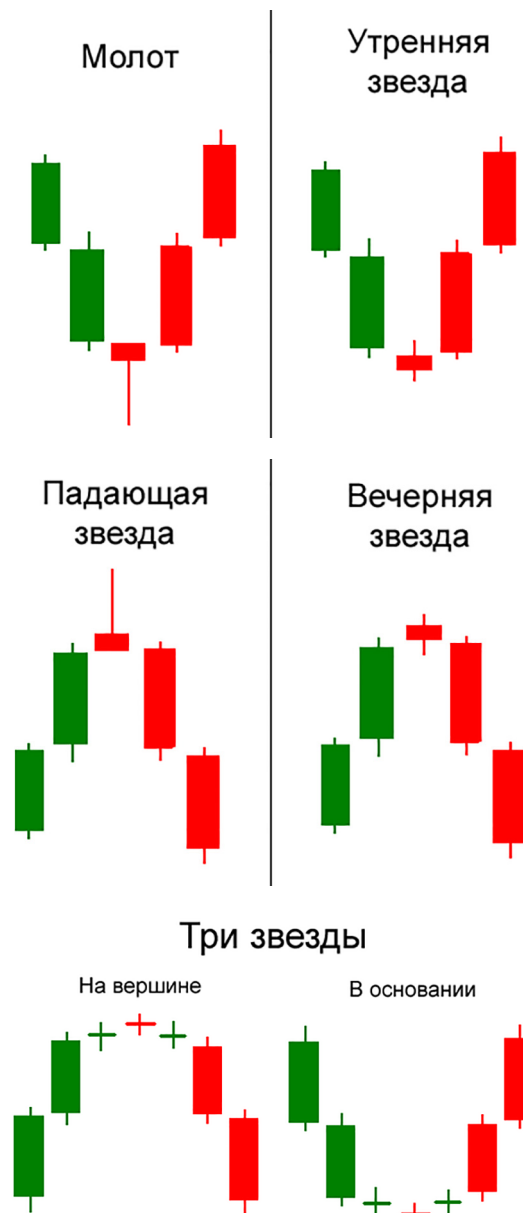


Рис. 5. Графические фигуры «три звезды», «утренняя звезда», «вечерняя звезда», «падающая звезда» и «молот»

5. Фигуры «двойное дно» и «двойная вершина» (рис. 6). При анализе свечного графика данные фигуры сигнализируют о приближении разворота, и могут служить сигналом к покупке или продаже.

6. Фигуры «алмаз», «голова и плечи» («Гип») (рис. 7). Данные модели встречаются крайне редко на ценовом графике, но тем сильнее они отрабатываются. Фигуры являются разворотными и предвещают окончание тренда.

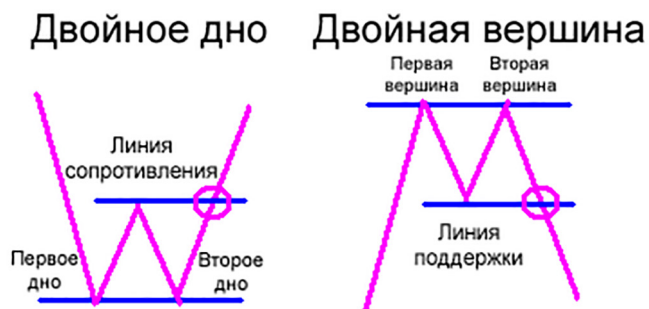


Рис. 6. Графические фигуры «двойное дно» и «двойная вершина»

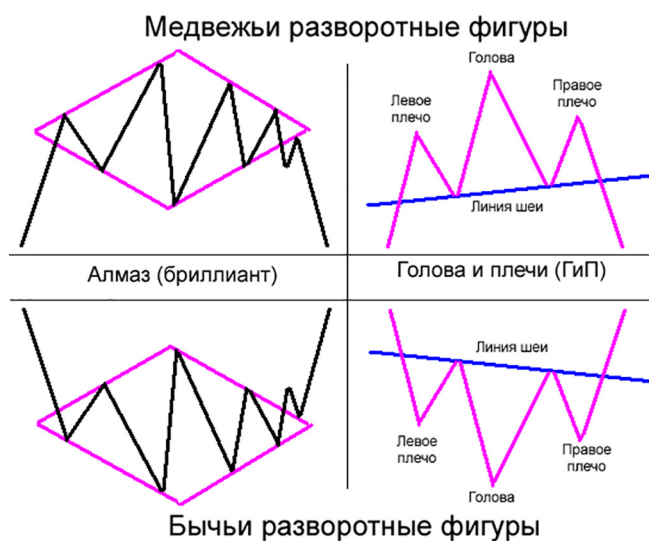


Рис. 7. Графические фигуры «алмаз» и «голова и плечи»

Таким образом, в методиках технического анализа существует множество моделей, которые активно помогают прогнозировать движение цены валютной пары в будущем.

Материалы исследования. Произведем анализ реализации фигур технического анализа на примере работы межбанковского валютного рынка в 2018 году.

1. «Медвежье поглощение» в январе 2018 года (рис. 8). В середине января 2018 года на недельном графике MBP валютной пары USD/UAH сформировалась разворотная фигура «медвежье поглощение», которая позволила укрепиться курсу гривны с 28,90 до 25,90 к марту месяцу. Паттерн был идеально отработан.

2. «Падающая звезда» в марте-апреле 2018 года (рис. 9). Уже на дневном графике в конце марта 2018 года была сформирована другая медвежья разворотная фигура — «падающая звезда». В формате дней она позволила укрепиться гривне с 26,55 до 25,90.

3. «Медвежий флаг» в ноябре-декабре 2018 года (рис. 10).

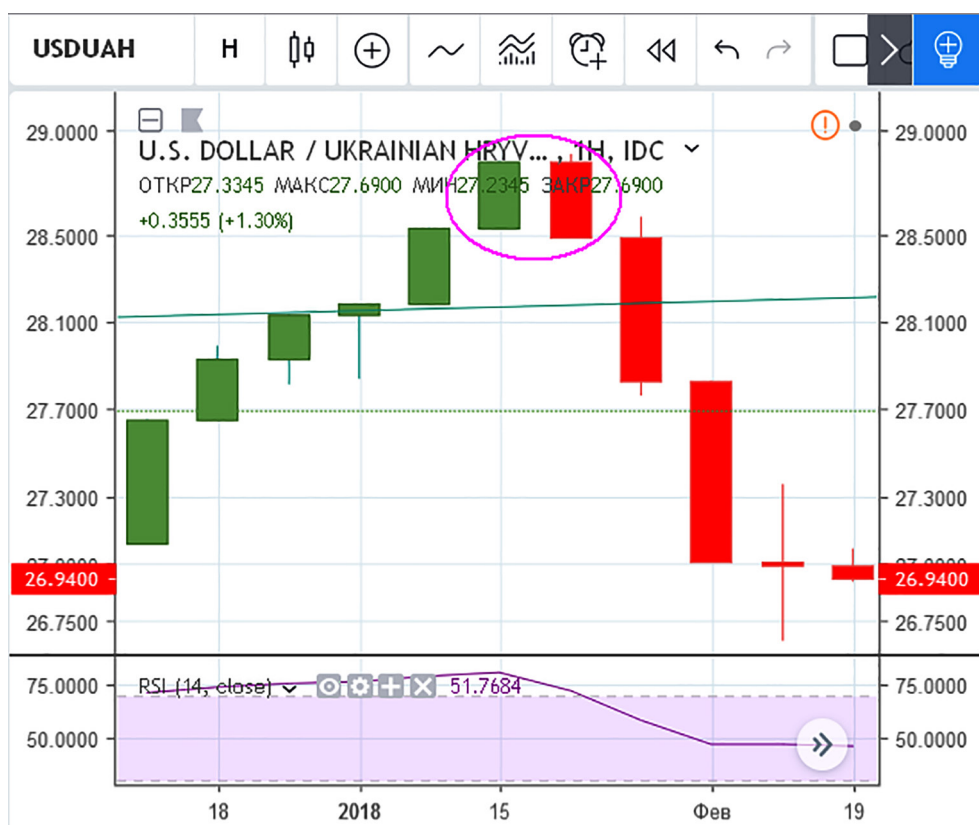


Рис. 8. Графическая фигура «поглощение» на МВР в январе 2018 года



Рис. 9. Графическая фигура «падающая звезда» на дневном графике МВР в марте-апреле 2018 года



Рис. 10. Графическая фигура «медвежий флаг» на дневном графике МВР в ноябре-декабре 2018 года

В конце 2018 года на дневном графике сформировался медвежий флаг, который, несмотря на сезонность, позволил укрепиться гривне с 27,90 до 27,20.

Таким образом, история изучения графических фигур на ценовом графике гривны позволяет утверждать, что методы технического анализа могут быть активно использоваться для прогнозирования курса гривны к доллару.

Выполним прогноз курса гривны на 2019–2021 гг. на базе возможной отработки целей основных паттернов ТА на месячном и годовом графике.

На месячном графике курса гривны МВР в сентябре-ноябре сформировалась редкая разворотная фигура «Три звезды», в декабре 2018 года она начала свою реализацию (рис. 11). Процесс реализации может длиться от 3 до 6 месяцев с минимальными целями около 26,60/ грн./долл.

Также на месячном графике межбанковского валютного рынка глобально с 2015 года формируется «восходящий клин». И если произойдет пробитие его нижней границы (сейчас она около 27,10(25)), то начнется реализация фигуры (рис. 12). Согласно методике

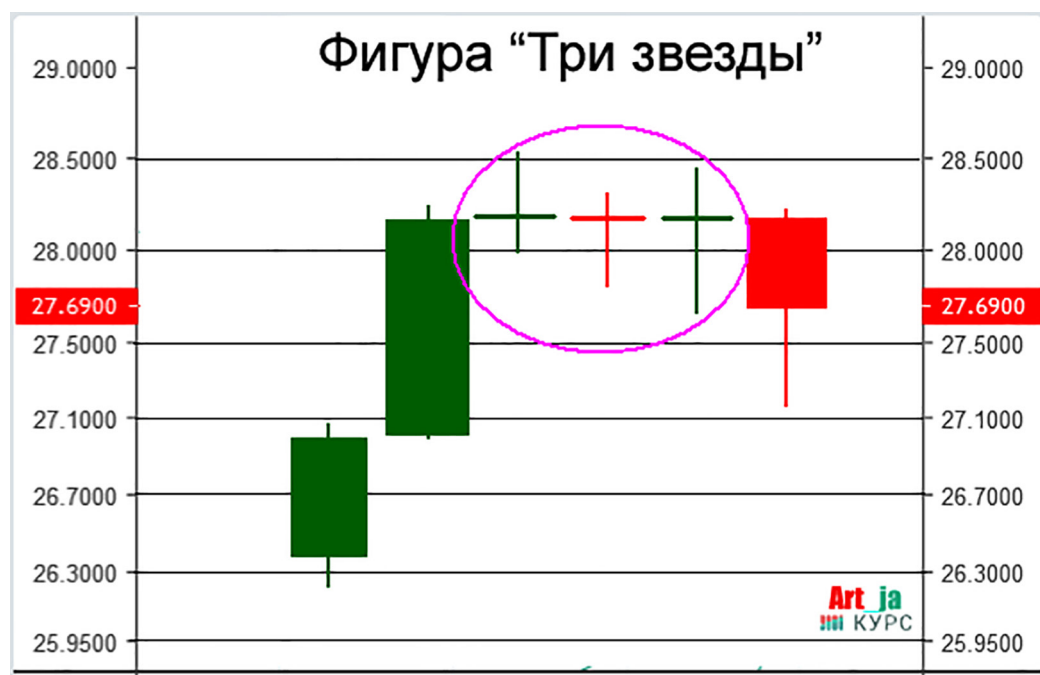


Рис. 11. Месячный график курса гривны на межбанковском валютном рынке в июле-декабре 2018 года



Рис. 12. Месячный график курса гривны (логарифмическая шкала) на межбанковском валютном рынке в 2015–2018 гг.

расчетов фигур технического анализа, укрепление гривны может быть до 25–30% от текущих значений.

Далее проанализируем годовой график курса гривны на МВР за последние 5 лет, начиная с курса 8,21 (курс открытия 2014 года).

Как и в формате месяцев, на годовом графике тоже сформировались несколько интересных фигур. Две

последние годовые свечи (2017 и 2018 гг.) — это «повешенный» и «доджи» (вариант «вечерняя звезда»), оба паттерна разворотные (рис. 13). В сочетании две подряд встречаются крайне редко и усиливают друг друга.

Таким образом, в формате месяце и лет сформировались несколько благоприятных для гривны паттернов. Согласно практики использования



Рис. 13. Годовой график курса гривны (логарифмическая шкала) на межбанковском валютном рынке в 2014–2018 гг.

подобных фигур, они реализуются в 75–80% случаев, поэтому не дают 100% гарантию отработки. Следует отметить, что в ходе анализа не учтены особенности фундаментального анализа (ФА), и в случае начала мирового финансового кризиса в 2019–2020 гг. процент вероятности отработки фигур будет снижаться.

Выводы.

- рассмотрены основные графические фигуры технического анализа, которые активно использу-

ются для прогнозирования движения основных мировых валютных пар.

- практически доказана возможность применения графических фигур для анализа и построения прогноза курса гривны на перспективу.
- приведено несколько прогнозов движения курса гривны на 2019–2020 гг., вероятность их реализации — 75–80%.

Литература

1. Нисон С. Японские свечи: графический анализ финансовых рынков / С. Нисон. — М.: Диаграмма, 3-е издание, 2014. — 212 с.
2. Лука К. Применение технического анализа на мировом валютном рынке FOREX / К. Лука — М.: Евро, 2013, — 186 с.
3. Демарк Т. Технический анализ, новая наука / Т. Демарк. — М.: Диаграмма, 2009. — 196 с.
4. Мэрфи Д. Д. Межрыночный технический анализ. Торговые стратегии для мировых рынков акций, облигаций, товаров и валют / Д. Д. Мэрфи. — М.: Диаграмма, 1999. — 256 с.
5. Найман Э. Л. Мастер-Трейдинг: секретные материалы / Э. Л. Найман. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 212 с.
6. Финансовый портал «Курс Денег» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://kurs.com.ua>

УДК 658.15

Ротар Анна Євгенівна

*студентка кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Ротарь Анна Евгеньевна

*студентка кафедры общественных, корпоративных финансов и финансового посредничества
Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича*

Rotar Anna

Student of the

Department of Public, Corporate Finance and

Financial Intermediation of the

Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University

Науковий керівник:

Гаватюк Людмила Станіславівна

кандидат економічних наук,

асистент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Научный руководитель:

Гаватюк Людмила Станиславовна

кандидат экономических наук,

ассистент кафедры общественных, корпоративных финансов и финансового посредничества

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

Scientific director:

Gavatyuk Lyudmila

Candidate of Economic Sciences,

Assistant of the Department of Public, Corporate Finance and Financial Intermediation

Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

FINANCIAL ANALYSIS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Анотація. Необхідним етапом під час розробки планів та прогнозів подальшого оздоровлення підприємства є аналіз фінансового стану.

У статті розглянута діяльність підприємства в умовах економічної нестабільності, яка існує на території України. Виявлено основні недоліки фінансового аналізу, що є необхідною складовою апарату управління та запропоновано подальші шляхи їх усунення.

Ключові слова: фінансовий аналіз, платоспроможність, економічна нестабільність, фінансовий стан підприємства.

Аннотация. Необходимым этапом при разработке планов и прогнозов дальнейшего оздоровления предприятия является анализ финансового состояния.

В статье рассмотрена деятельность предприятия в условиях экономической нестабильности, которая существует на территории Украины. Выявлены основные недостатки финансового анализа, является необходимой составляющей аппарата управления и предложены дальнейшие пути их устранения.

Ключевые слова: финансовый анализ, платежеспособность, экономическая нестабильность, финансовое состояние предприятия.

Summary. A necessary stage in the development of plans and forecasts for further improvement of the enterprise is an analysis of the financial condition.

The article deals with the activities of the enterprise in the conditions of economic instability that exists on territory of Ukraine. The main disadvantages of financial analysis, which is a necessary component of the control apparatus, are revealed, and further ways of their elimination are proposed.

Key words: financial analysis, solvency, economic instability, financial condition of the enterprise.

Постановка проблеми. Невиправдані ризики, непередбачені витрати, збитки підприємства в сучасних економічних відносинах за умов розвинутої всесвітньої кризи — ці поняття стали звичними для нас.

Підприємство, щоб не зазнати краху та завоювати лідируючі позиції на ринку, постійно повинне здійснювати систематичне забезпечення керівництва інформацією про поточний рівень фінансової стійкості та спроможність підприємства до подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активно займалися вирішенням питань щодо оцінки фінансового стану підприємств зарубіжні та вітчизняні науковці і практики, зокрема: Багрова В. П., Баканова М. І., Бойчик І. М., Бугая В. З., Бутинця Ф. Ф., Єлейка Я. І., Івахненко В. М., Кандибко О. М., Коробова М. Я., Лапішко М. Л., Лахтіонової Л. А. та інші.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження та аналіз діяльності підприємства в умовах сучасної економічної нестабільності, виокремлення основних проблем які виникають в ході діяльності та визначення напрямків їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий аналіз — спосіб акумулювання, трансформації та використання зібраної інформації фінансового характеру, яка має на меті надання оцінки ретроспективному і перспективному фінансовому стану підприємства; розкриття ймовірних темпів розвитку господарства з позицій їх фінансового забезпечення; передбачення положення підприємства на ринку капіталу [1].

Метою діагностики фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами [3].

Основна роль економічної діагностики полягає у трьох основних функціях, які вона виконує. До них відносять: функцію оцінки (визначення стану функціонування об'єкта управління); діагностичну (виявлення можливих змін стану об'єкта); пошукову (визначення можливих заходів покращення або відновлення стану суб'єкта управління) [4].

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища господарства є основною структурною складовою

фінансового аналізу. Однак такі важливі на перший погляд зовнішні економічні фактори, як потреба покупців в даній продукції, положення підприємства на ринку, ситуація на ринку капіталу та його діяльність на підприємстві, не беруть участь в розрахунку аналізу фінансової діяльності підприємства. Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства — акціонерів, банків, податкових адміністрацій — свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Проте в ході управління господарством виникає ряд проблем, таких як:

- періодичність проведення цього аналізу;
- відбір головних аналітичних показників задля виконання їх моніторингу;
- практичні в роботі форми подання результатів аналізу;
- ступінь розуміння, значень та додатків аналізу [2].

Істотною причиною кризового стану багатьох вітчизняних підприємств в умовах нестабільної економіки є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема — відсутність фінансового планування (бюджетування) та аналізу, управління ризиками, роботи щодо оптимізації структури активів та пасивів тощо. Досить часто це зумовлене тим, що відповідальність за всю фінансову роботу на підприємстві покладається на бухгалтерію, а фінансові служби або взагалі відсутні, або їхні завдання є невизначеними. Також незадовільна робота фінансових служб проявляється в тому, що більшість вітчизняних підприємств є неплатоспроможними, оскільки наявних оборотних активів не вистачає для погашення поточних зобов'язань.

У таких умовах, на мій погляд, доцільно рекомендувати з метою подолання як проблем, пов'язаних із застосуванням методичних підходів, прийомів фінансового аналізу, так і покращення організації його здійснення суб'єктами господарювання [5, 6]:

- проводити декілька разів на рік оцінку найважливіших показників фінансового стану підприємства (індивідуальний підхід до визначення найголовніших показників);
- розробляти нові методи оцінки фінансового стану, а також способи покращення фінансового стану, підвищення платоспроможності і ліквідності, зокрема комплексного характеру;
- нормалізувати, стабілізувати, привести до міжнародних норм фінансове та податкове законодавство;
- удосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та уніфікувати методики форм фінансової звітності, що дозволить підвищити її аналітичні можливості та реальність оцінки майна;
- адаптувати закордонні методики аналізу фінансового стану, що на сьогоднішній день виступають основними у процесі його здійснення, до соціально-економічних умов та практики госпо-

дарювання суб'єктів національного господарства;

- проводити методичні семінари для осіб, відповідальних за здійснення аналізу фінансового стану з метою формування мотиваційних аспектів його удосконалення та підвищення рівня кваліфікації тощо.

Висновки. Отже, прогнозування фінансового стану підприємства є основою для подальшого розвитку компанії, а в сучасних умовах нестабільності економічної ситуації в Україні дозволяє уникнути значних втрат та підвищити її конкурентоспроможність. Але варто пам'ятати, що прогнозування не дає можливість передбачити усі події, що відбуватимуться в навколишньому середовищі підприємства в майбутньому зі стовідсотковою точністю та не дає гарантії відсутності певного ступеня ризику. Таким чином, для кожного підприємства дуже важливо мати резерви та план виходу з кризового становища навіть при дуже сприятливих результатах прогнозу.

Література

1. Волощук Л. О. Финансовый анализ: [учебное пособие] / Л. А. Волощук, М. А. Юдин; под ред. С. В. Филипповой. — К.: КАФЕДРА, 2012. — 320 с.
2. Ползова В. М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / В. М. Ползова // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 5. — Т. 2. — С. 78–83.
3. Приймак С. Управління вартістю підприємства в системі контролінгу / С. Приймак, О. Терещенко // Ринок цінних паперів України. — 2007. — № 1–2. — С. 53–60.
4. Сметанюк О. А. Діагностика фінансового стану підприємства в системі антикризового управління: автореф. дис. канд. екон. наук; спец. 08.06.01 / Сметанюк О. А. — Хмельницький: Хмельницьк. нац. ун-т, 2006. — 20 с.
5. Стеців І. І. Проблеми формування інформації щодо фінансового стану підприємства / Стеців І. І., І. С. Пігура // Науковий вісник. — 2006. — № 16 — С. 167–170.
6. Штефанич Д. А. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Д. А. Штефанич., О. Ю. Ніпіаліді; Терноп. акад. нар. господарства. — Т., 2002. — 20 с. — укр.

Савчин Оксана Ігорівна*асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»***Савчин Оксана Игоревна***ассистент кафедры административного и финансового менеджмента
Национальный университет «Львовская политехника»***Savchyn Oksana***Assistant of the Department Administrative and Financial Management
National University «Lviv Polytechnic»*

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИЗИК-СЕРЕДОВИЩА ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РИСК-СРЕДЫ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

COMPOSITION OF ENTERPRISES IN RISK-ENVIRONMENT AND UNDERSTANDMENTS

Анотація. Сучасний стан розвитку підприємництва в Україні характеризується високим рівнем невизначеності, залежністю від великої сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності підприємств, а також постійно зростаючим рівнем ризику. У таких умовах окрім типових ризиків виникають також ризики, які викликані різноманітними кризовими явищами, нестабільністю економічного і політичного розвитку, значними темпами інфляції, відсутністю чіткої законодавчої бази і частими змінами в ній, використанням застарілої технології та зношеного устаткування, низькою економічною культурою. Дана стаття стосується аналізу чинників за яких підприємства зможуть ефективно функціонувати в умовах ризик-середовища та невизначеності. Для цього розкрито суть «ризиків», проведено диференціацію понять «витрати» – «збитки» – «втрати», окреслено п'ять рівнів корпоративної зрілості та побудовано карту ризиків.

Ключові слова: підприємницький ризик, управління ризиками, витрати, збитки, втрати, механізм управління ризиками, корпоративна зрілість, оборона підприємства.

Аннотация. Современное состояние развития предпринимательства в Украине характеризуется высоким уровнем неопределенности, зависимости от большой совокупности внешних и внутренних факторов деятельности предприятий, а также постоянно растущим уровнем риска. В таких условиях кроме типичных рисков возникают риски, вызванные различными кризисными явлениями, нестабильностью экономического и политического развития, значительными темпами инфляции, отсутствием четкой законодательной базы и частыми изменениями в ней, использованием устаревшей технологии и изношенного оборудования, низкой экономической культурой. Данная статья касается анализа факторов при которых предприятия смогут эффективно функционировать в условиях риск-среды и неопределенности. Для этого раскрыта суть «риска», проведено дифференциацию понятий «затраты» – «убытки» – «потери», определены пять уровней корпоративной зрелости и построено карту рисков.

Ключевые слова: предпринимательский риск, управление рисками, расходы, убытки, потери, механизм управления рисками, корпоративная зрелость, оборона предприятия.

Summary. The current state of development of entrepreneurship in Ukraine is characterized by a high level of uncertainty, depending on the large combination of external and internal factors of the enterprises, as well as the constantly increasing level of risk. In these conditions, in addition to typical risks, there are also risks arising from various crisis situations, the instability of economic and political development, high rates of inflation, lack of clear legal framework and frequent changes in it, the use of obsolete technology and worn-out equipment, and low economic culture. This article deals with the analysis of factors in which enterprises can operate effectively under risk-environment and uncertainty. For this purpose, the essence of «risk» is disclosed, differentiation of the concepts of «costs» – «losses» – «losses» has been made, five levels of corporate maturity are outlined and a risk map is constructed.

Key words: business risk, risk management, costs, losses, losses, risk management mechanism, corporate maturity, enterprise operation.

Постановка проблеми. Україні у 2018 р. не вдалося вийти на стійкий рівень економічного зростання і розвитку, суперечливі тенденції продовжувалися, структурні перетворення не отримали належної динаміки, а законодавчим і нормативним рішенням бракувало раціональності і збалансованості. Економічний і політичний розвиток сучасного світу породжує нові види ризику, що досить важко визначити та оцінити кількісно. Транснаціоналізація бізнесу супроводжується створенням складних фінансових і виробничих взаємозв'язків. Виникає «ефект доміно», що у разі краху однієї компанії спричиняє ряд банкрутств компаній, зв'язаних з компанією-банкрутом. Посилення комп'ютеризації й автоматизації виробничо-господарської діяльності підприємницьких організацій приводить до можливості втрат у результаті збою комп'ютерної системи, збою обчислювальної техніки. Особливе значення в останні роки набули ризики, зв'язані з політичними факторами, тому що вони несуть із собою великі втрати для підприємництва. Отже, для досягнення позитивного економічного ефекту дуже важливо правильно оцінити сучасний стан бізнес-середовища та обрати шляхи спрямовані на попередження або мінімізацію впливу ризику.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема вивчення ризиків та управління ними досліджувалася багатьма зарубіжними економістами і вченими з країн СНД, таких як: І. Балабанова, Т. Бертон, В. Вітлінський, В. Гранатуров, Д. М. Кейнс, Г. Клейнер, Г. Марковіц, А. Маршалл, Ф. Найт, А. Петров, О. Устенко, Е. Уткін, Д. Ченнон та ін. Їх роботи присвячені дослідженню сутності ризику, характеристиці методів оцінки рівня ризику, побудові моделі управління ризиками. Проте, в сучасних умовах трансформаційних перетворень, дослідження процесу управління підприємствами в умовах ризик-середовища та невизначеності є актуальною проблемою та вимагає постійного вивчення в теоретичній і практичній площині.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у вивченні аспектів функціонування підприємства в умовах ризик-середовища та невизначеності, аналізі джерел з яких виникає ситуація невизначеності та способів оцінки ступеня впливу кожного окремо взятого ризику за критеріями розміру пов'язаного збитку і вірогідності його виникнення.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо вихідне, базове поняття «ризик», маючи на увазі, що це загроза, небезпека виникнення збитку в самому широкому змісті слова. Під господарським (підприємницьким) ризиком прийнято розуміти ризик, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими, і фінансовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-е-

кономічних і науково-технічних проектів. Підприємницький ризик характеризується як небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи недоотримання доходів у порівнянні з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів у даному виді підприємницької діяльності.

Іншими словами, ризик є загроза того, що підприємець понесе втрати у виді додаткових витрат понад передбачені прогнозом, програмою його дій, або одержить доходи нижче тих, на які він розраховував.

При встановленні підприємницького ризику треба розрізняти поняття «витрати», «збитки», «втрати». Будь-яка підприємницька діяльність неминує зв'язана з витратами, тоді як збитки мають місце при несприятливому збігу обставин, прорахунках і представляють додаткові витрати понад намічені.

Сказане вище характеризує категорію «ризик» з якісної сторони, але створює основу для перекладу поняття «підприємницький ризик» у кількісне. Дійсно, якщо ризик — це небезпека втрати ресурсів чи доходу, то існує його кількісна міра, обумовлена абсолютним чи відносним рівнем втрат.

В економічній літературі, присвяченій проблемам підприємництва, немає злагодженої системи класифікації підприємницьких ризиків. Існує безліч підходів до класифікації ризику. Певний інтерес представляє класифікація підприємницького ризику І. Шумпетера, що виділяє два види ризику [6]:

- ризик, зв'язаний з можливим технічним провалом виробництва, сюди ж відноситься також небезпека втрати благ, породжена стихійними лихами;
- ризик, сполучений з відсутністю комерційного успіху.

Ю. Осипов розрізняє три види підприємницького ризику: інфляційний, фінансовий і операційний. У свою чергу С. Валдайцев розділяє всі ризики на дві групи: комерційні і технічні. Існують і інші підходи до класифікації підприємницьких ризиків, але вони, як правило, повторюють розглянуті вище. Однак усі перераховані види ризику недостатньо повно відбивають його розмаїтість, тому необхідно в першу чергу виділити типи ризиків, згрупувавши їх по певним ознакам.

З ризиком підприємець стикається на різних етапах своєї діяльності, і, природно, причин виникнення конкретної ризикової ситуації може бути дуже багато. Звичайно під причиною виникнення мається на увазі певна умова, що викликає невизначеність результату ситуації. Для ризику такими джерелами є: безпосередньо господарська діяльність, діяльність самого підприємця, нестача інформації про стан зовнішнього середовища, що робить вплив на результат підприємницької діяльності. Виходячи з цього варто розрізняти:

- ризик, пов'язаний з господарською діяльністю;
- ризик, зв'язаний з особистістю підприємця;

- ризик, зв'язаний з нестачею інформації про стан зовнішнього середовища.

У зв'язку з тим, що імовірність виникнення останнього ризику зворотно пропорційна тому, наскільки підприємницька фірма інформована про стан зовнішнього середовища стосовно своєї фірми, він найбільш важливий у сучасних умовах господарювання. Недостатність інформації про партнерів (покупців чи постачальників), особливо їх діловий імідж і фінансовий стан, грозить підприємцю виникненням ризику. Нестача інформації про оподаткування в Україні чи в країні закордонного партнера — це джерело втрат у результаті стягнення штрафних санкцій з підприємницької фірми з боку державних органів. Нестача інформації про конкурентів також може стати джерелом втрат для підприємця.

Ризик, зв'язаний з особистістю підприємця, визначається тим, що всі підприємці мають різні знання в галузі підприємництва, різними навичками і досвідом ведення підприємницької діяльності, різними вимогами до рівня ризикованості окремих угод.

Згідно із загальноприйнятими концепціями, виділяють п'ять рівнів корпоративної зрілості (рис. 1).

Також іноді окремо виділяють 0-й рівень, коли немає ніяких ознак організації.

Перехід компанії на більш високий рівень зрілості — необхідна умова для зростання бізнесу, яка супроводжується появою ряду чинників, що дозволяють власникам і керівникам отримати більш високий рівень доходів, — наприклад, здешевлення собівартості типового виробництва, оптимізація використання робочої сили, впровадження механізмів самооптимізації і т. ін.

На 3-му рівні корпоративної зрілості («Регламентованість») у компанії з'являються базові механізми зворотного зв'язку, які досягають своєї повноти у 4-й стадії («Керованість»). До цих же механізмів належать й інструменти управління ризиками.

Регламентованість дозволяє організації вийти на принципово новий рівень розвитку і почати використовувати зворотний зв'язок, який при послідовному розвитку компанії формується в механізм самоадаптації та самооптимізації системи.

Завдяки формуванню механізму зворотного зв'язку у власників і вищого керівництва компанії з'являється можливість скласти «карту ризиків»: діаграму оцінки кожного окремо взятого ризику за критеріями розміру пов'язаного збитку і вірогідності його виникнення (рис. 2).

Відносно до управління ризиками зворотний зв'язок полягає у формуванні багатолінійної системи реагування на дію негативних чинників. Нині в якості базової моделі розглядається система «трьох ліній оборони», сенс якої представлений на рис. 3.

Як видно зі схеми, перша лінія оборони належить власникам бізнес-процесів — лінійному менеджменту (лінійному керівництву), який стикається з факторами ризику щодня і має всіляко попереджати

поточні інциденти, а у разі потреби інформувати про виникнення загроз або виявлення інциденту вище керівництво і власників. Для компаній з ранніми формами організаційної зрілості ця лінія оборони, як правило, є єдиною.

Друга лінія оборони на рис. 3 представлена підрозділами внутрішнього лінійного контролю в їхніх різних варіантах і формах. Сюди належать усі підрозділи, основною сферою діяльності яких є процедури внутрішнього контролю. І які спільно з лінійним менеджментом беруть участь в розробці та подальшому впровадженні в практику схем бізнес-процесів, регламентів і внутрішніх нормативів як виключно організаційно-розпорядчого, так і операційно-технічного характеру.

Варто відмітити, що ця лінія починає формуватися при переході від стадії повторюваності до стадії регламентованості й формує ланцюг зворотного зв'язку, з якого власники і вище керівництво починають отримувати перші відомості про неочевидні для них ризики, а також інциденти в діяльності компанії. На такому етапі вищому керівництву і власникам найважливіше усвідомлювати дві базові істини:

- кожен впроваджуваний регламент не є остаточним, його варто періодично переглядати на предмет відповідності реальному життю;
- належною реакцією на кожен новий виявлений ризик є оцінка його можливих наслідків. І тільки після цього (при необхідності) — розробка заходів з його попередження і мінімізації.

Коли для підприємства, на думку вищого керівництва і власників, сформована повноцінна друга лінія із служб і окремих фахівців, що формують систему внутрішнього контролю, варто замислитися про впровадження служби зовнішнього нагляду за ними, тобто третю лінію оборони.

До третьої лінії оборони, яка формується на четвертій стадії організаційної зрілості («Керованості») і приносить максимальну користь при досягненні компанією п'ятої стадії («Самооптимізації»), відносять служби внутрішнього аудиту (СВА), які можуть складатися з власних постійних співробітників або залучених зовні фахівців, ключовою характеристикою яких є незалежність в оцінці процесів і систем компанії, а основне завдання — оцінка адекватності й ефективності системи внутрішнього контролю й управління ризиками.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, для ефективного функціонування підприємства в умовах постійних змін та невизначеності, система управління ризиками повинна бути в кожній компанії. Нестабільне середовище визначає необхідність комплексу вирішення широкого спектру питань, які безпосередньо пов'язані зі створенням, розвитком і впровадженням системи заходів для нівелювання негативних факторів, а також підвищення ефективності цього процесу і якості функціонування в економічному секторі, а це, в свою

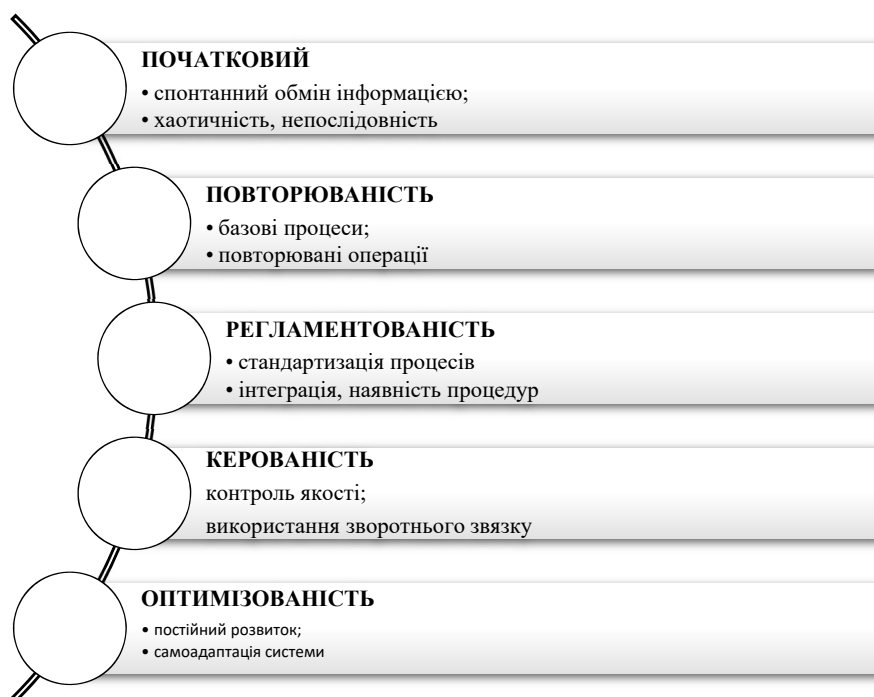


Рис. 1. Рівні корпоративної зрілості
Джерело: розроблено автором

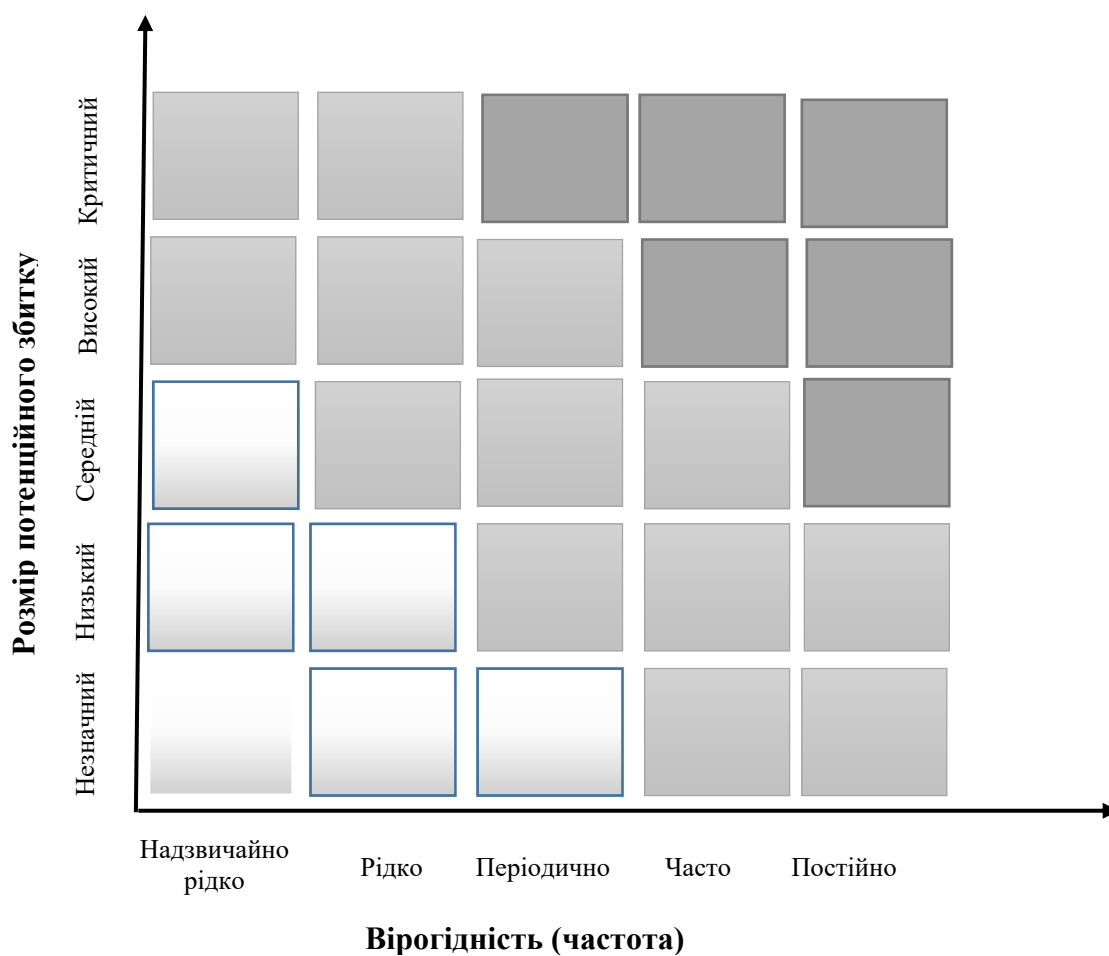


Рис. 2. Карта ризиків [3]

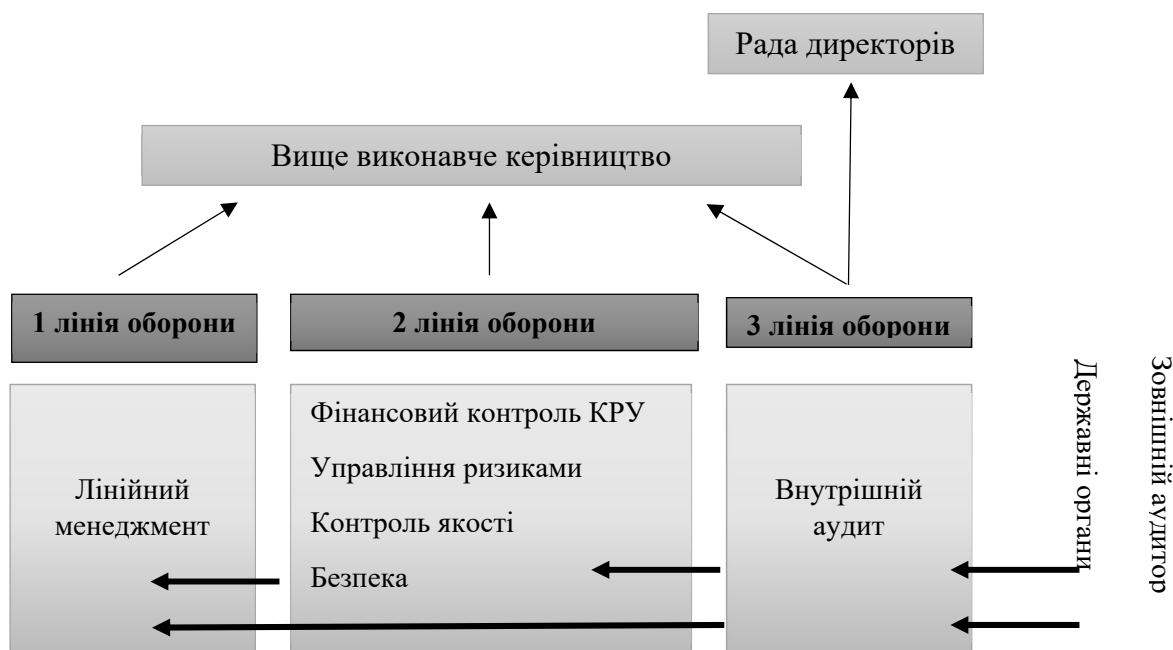


Рис. 3. Лінії оборони підприємства [3]

чергу, вимагає докорінного поліпшення планування та управління.

Стратегічне управління, гнучкість і запровадження нововведень в умовах нестабільної економіки є найбільш ефективними засобами, які повинні бути основними навіть за стабільної економічної ситуації.

Хоча сучасне економічне середовище в Україні є складним і нестабільним, підприємства можуть залишатися конкурентоспроможними на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок переорієнтації на інші ринки, правильного стратегічного управління та ефективного використання антикризових заходів.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Классификация предпринимательских рисков [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.aup.ru/books/m91/05.htm>
3. Система управління ризиками: кому і коли це потрібно. Якість ведення бізнесу. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm245.html>
4. Ткач С. М. Управління ризиками інвестиційної діяльності в регіоні: теоретичні основи та прикладні аспекти: монографія / С. М. Ткач. — Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2015. — 234 с.
5. Україна 2017–2018: нові реалії, старі проблеми (аналітичні оцінки) [Телекронне видання] / Ю. Якименко, А. Биченко, В. Голуб та ін. // К.: Центр Разумкова, 2017. — 142 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982. — 167 с.

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Klassyfykacyja predprynymateljskykh ryskov [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.aup.ru/books/m91/05.htm>
3. Systema upravlinnja ryzykamy: komu i koly ce potribno. Jakistj vedennja biznesu. [Elektronnyy resurs]. — Rezhym dostupu: <http://www.management.com.ua/qm/qm245.html>
4. Tkach S. M. Upravlinnja ryzykamy investycejnoji dijalnosti v reghioni: teoretychni osnovy ta prykladni aspekty: monoghrafija / S. M. Tkach. — Ljviv: DU «Instytut reghionalnykh doslidzhenj imeni M. I. Dolishnjogho NAN Ukrajin», 2015. — 234 s.
5. Ukrajina 2017–2018: novi realiji, stari problemy (analitychni ocinky) [Tlektronne vydannja] / Ju. Jakymenko, A. Bychenko, V. Gholub ta in. // K.: Centr Razumkova, 2017. — 142 s.
6. Shumpeter J. Teoryja ekonomycheskogho razvytyja (Ysledovanye predprenymateljskoj prybylyly, kapytala, kredyta procenta y cykla konyunktury) / J. Shumpeter. — M.: Proghress, 1982. — 167 s.

Цацілін Михайло Олександрович

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Цацилин Михаил Александрович

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Tsatsilin Mykhailo

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ORCID ID: 0000-0002-3184-9088

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

PROBLEMS OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANY

Анотація. У статті досліджується ситуація, що склалася на українському ринку страхування, особливо, увага приділяється триваючій схильності страхових компаній до виходу з ринку, через негативний вплив фінансових ризиків на їх діяльність. У зв'язку з цим, в статті проаналізовані поняття фінансового ризику, заходи по мінімізації його впливу на страхові компанії, а також вказується на необхідність вдосконалення системи ризик-менеджменту страховиків.

Ключові слова: страхова компанія, оцінка ризику, фінансовий ризик, ризик-менеджмент, ринок страхування.

Аннотация. В статье исследуется ситуация, сложившаяся на украинском рынке страхования, в особенности, внимание уделяется продолжающейся склонности страховых компаний к уходу с рынка, из-за негативного воздействия финансовых рисков на их деятельность. В связи с этим, в статье проанализировано понятие финансового риска, меры по минимизации его влияния на страховые компании, а также указывается необходимость усовершенствования системы риск-менеджмента страховщиков.

Ключевые слова: страховая компания, оценка риска, финансовый риск, риск-менеджмент, рынок страхования.

Summary. The article examines the situation in the Ukrainian insurance market, in particular, attention is paid to the continuing inclination of insurance companies to leave the market due to the negative impact of financial risks on their activities. In this regard, the article analyzes the concepts of financial risk, measures to minimize its impact on insurance companies, and also indicates the need to improve the risk management system of insurers.

Key words: insurance company, risk assessment, financial risk, risk management, insurance market.

Постановка проблеми. Зміни якості та наслідків реалізації політичних і, відповідно, економічних системних ризиків багато в чому визначають функціонування і розвиток українського страхового бізнесу. Різке ускладнення ризикової ситуації страховиків ззовні ставить під сумнів можливість формування достатніх систем управління ризиками компаній, адекватного реагування на ризикові впливи і зміцнення фінансової стійкості.

Основними глобальними ризиками визнаються міждержавні конфлікти, кліматичні зміни і водні кризи, швидкість поширення інфекційних захворювань, безробіття, кібератаки, геополітичні ризики зброї масового ураження, терористичні атаки, політична і соціальна нестабільність [5]. Учасники страхового ринку в рівній, а іноді і більшою мірою схильні до протидії розвитку економічної і політичної взаємодії «мережових спільнот, корпорацій,

громадських організацій переважно в конфлікто-генних формах» [2], що обумовлене ризиками як методом їх безпосередньої діяльності.

Аналіз наукових досліджень практиків-страховиків показав, що питання управління ризиками страховиків зачіпають як українські вчені, так і зарубіжні (зробимо посилання на дослідження Н. Внуковій, Г. Чернової, Д. Хемптона, А. Зальотова, Юлдашева Р., Ніколенко Н. та ін.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом з тим, відчувається нестача в розробці комплексних заходів з оцінки та управління ризиками, деталізованої програми оптимізації ризикової навантаження. У зв'язку з цим особливий інтерес представляє робота Гордієнко І. і Ханіна С. [1].

Формування цілей статті. Метою цієї статті є дослідження основних проблем управління ризиками страхової компанії в умовах фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Під фінансовим ризиком в економічній науці розуміється загроза втрати в процесі діяльності організації грошових коштів або, іншими словами: недоотримання ним доходів, або виникнення у нього значних витрат. Фінансові ризики страхових організацій можна розділити на дві групи, до яких увійдуть: стандартні (включають в себе: інвестиційний, валютний, кредитний, ризик ліквідності і платоспроможності) і специфічні (тобто, ризики недостатності страхового фонду) ризики [4, с. 258].

Для страхування оцінка фінансових ризиків має високу ступінь актуальності, так як вона дозволяє організації своєчасно виявити можливість появи умов, здатних привести до негативних наслідків і невиконання прийнятих зобов'язань перед страховальниками, а також розробити найбільш ефективну модель прийняття управлінських рішень. Звідси випливає необхідність ризик-менеджменту — системи виявлення, оцінки та управління ризиками, сприяє підприємству підтримувати свою стійкість і конкурентоспроможність [5].

Система управління ризиками страхових організацій передбачає ідентифікацію і специфікацію ризиків, визначення цілей і методів управління ризиками, формування і розвиток власне операційної системи управління ризиками.

У процесі дослідження використовувалися методи інформаційного пошуку, економічного і фінансового аналізу, динамічного аналізу та метод експертних оцінок. Загальні процеси, що відбуваються на страховому ринку України за 2016–2018 рр., наведені в таблиці 1 [1].

Для того, аби оцінити перспективи розвитку українського страхового ринку, проведемо SWOT-аналіз страхової галузі, виявивши її слабкі та сильні сторони, можливості і загрози (табл. 2).

Weaknesses (слабкі сторони):

- Низька капіталізація. Більш капіталізованими є компанії з іноземними інвестиціями;
- Низька клієнтоорієнтованість бізнесу. Залежно від специфіки страховики — лідери ринку або є афілійованими стосовно банківських структур і промислово-фінансових груп або пропонують обов'язкове страхування через агентів, що мають доступ до потоку клієнтів (туристів, автомобілістів). Рідко зустрічаються індивідуальні програми страхування, розроблені для клієнтів з високим рівнем доходу. При роздрібних же продажах страховики не можуть дозволити індивідуалізувати продукти, так як це затратно;
- Вкрай високі витрати на ведення справи. Невисока рентабельність бізнесу. Високі витрати на утримання мережі філій і витрати на агентську винагороду, досягають за окремими видами страхування 60%; невисокий рівень кваліфікації персоналу. В першу чергу це стосується агентів. Небагато компаній організовують школи навчання підвищення кваліфікації. Співробітники залишаються безграмотними в страхуванні. Дається взнаки брак освітніх програм вищих навчальних закладів.

Strengths (сильні сторони):

- Створення роздрібної інфраструктури українських страховиків було стимульовано введенням

Таблиця 1

Ключові процеси, що відбуваються на страховому ринку України, 2016–2018 рр. [4, с. 260–262]

2016	2017	2018
– девальвація; – зменшення бази страхових операцій; – демпінговий характер страхових тарифів; – збільшення витрат на продажу полісів; – неповернення депозитів з проблемних банків і знецінення інших видів активів; – втрата капіталу	– невелике зростання бази страхових операцій; – переважно цінової характер конкуренції; – високий рівень витрат на продажу страхових продуктів; – низькі ставки інвестиційних доходів; – ряд компаній продовжує втрачати капітал	– помірне зростання страхових премій і зниження рівня виплат; – збереження цінового характеру конкуренції і високого рівня витрат на продажу страхових продуктів; – проблема з поточною ліквідністю у ряду страхових компаній; – відхід з ринку декількох «середніх» гравців

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу страхового ринку України [1, с. 16–18]

Strengths (сильні сторони): – сформована інфраструктура – роздрібно страхування – високоприбутковий сектор корпоративного страхування крупного бізнесу – налагоджені взаємини з кредитними організаціями – досвід кризи 2008–2016 рр.	Weaknesses (слабкі сторони): – низька капіталізація – низька клієнтоорієнтованість бізнесу – вкрай високі витрати на ведення справи – невисока рентабельність бізнесу – невисокий рівень кваліфікації персоналу
Opportunities (можливості): – невисокий рівень проникнення страхування – зростання інтересу до страхової галузі з боку держави – реформа системи нагляду за страховою галуззю – зростання інвестиційної привабливості окремих страховиків	Threats (загрози): – нестабільність на світових фінансових ринках – недостатньо висока якість нагляду за страховими компаніями – відсутність нагляду з страховими посередниками – демпінг – шахрайство

автоцивілки (ОСЦПВВНТЗ) — це призвело до, відкриття офісів продажів, розвитку регіональних підрозділів та урегулювання збитків, утворення агентських мереж;

- Високоприбутковий сектор корпоративного страхування крупного бізнесу. Середні показники збитковості страхування крупного бізнесу знаходяться на рівні 40–50%, що підвищує фінансову гнучкість компаній, що працюють в цьому сегменті;
- Налагоджені взаємини з кредитними організаціями. Відпрацьована система акредитації страховиків при банках і значний досвід спільної роботи страхових і кредитних організацій дозволяють підтримувати і розвивати партнерські відносини і створювати спільні продукти.

Threats (загрози):

- Нестабільність на світових фінансових ринках може негативно позначитися на динаміці ВВП, обсяги банківського кредитування та споживчої активності. В кінцевому підсумку це позначиться на уповільненні темпів відновлення попиту на добровільні та обов'язкові види страхування. У разі якщо реалізується негативний варіант розвитку подій, то падіння страхових внесків призведе до повторення сценарію браку ліквідності і нової хвилі банкрутств страхових компаній;
- Жорсткий нагляд за страховими компаніями. Існуюча система вимог до страхових компаній не дозволяє обмежити появу страхових і фінансових пірамід, що становить значну загрозу стабільності страхового ринку;
- Відсутність системи раннього попередження банкрутств страхових компаній призводить до

того, що ліцензії призупиняються і відгуковуються вже по факту наявності скарг з сторін страховальників, коли змінити ситуацію і відновити платоспроможність страховика практично не можливо. Вимоги до складу та структури активів, прийнятих у покриття страхових резервів і власних коштів, не дозволяють гарантувати високу якість активів. Вимоги по маржі платоспроможності не враховують специфіку і якість прийнятих ризиків.

Специфіка українського страхового ринку полягає у високій залежності бізнесу страхових компаній від страхових посередників — агентів і брокерів. Частка прямих продажів в страховій роздробі невелика. Тому стабільність страхового ринку залежить від стабільності становища страхових посередників.

Система управління ризиками повинна носити комплексний характер, і інтегруватися в систему управління діяльністю компанії. Створення та впровадження відповідної процедури передбачає отримання інформації для прийняття управлінського рішення, заснованого на результатах програмного забезпечення ризик-менеджменту і результати прогнозів функціонерів страхового ринку.

Висновки. Таким чином, в статті пропонується процедура оцінки ризиків як інформаційна база впровадження ризик-менеджменту, для її використання в процесі прийняття управлінських рішень компанії. Рекомендації з управління ризиками, розроблені з використанням такої процедури, дозволять реструктуризувати бізнес-процеси, найбільш схильні до запобігання ризиків, змінюючи реактивне реагування на них на проактивне.

Література

1. Гордиенко И., Ханин С. Влияние рисков на украинский страховой рынок / И. Гордиенко, С. Ханин // Insurance TOP. — № 3 (39) — 2017. — С. 14–17.
2. Кириллова Н. В. Системы управления рисками в страховых организациях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistemy-upravleniya-riskami-v-strahovyh-organizatsiyah>
3. Мейзнер Я. Внедрение новой системы управления и оценки рисков в страховой компании [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/18/03/21/4482>
4. Назарова В. В., Матвеева Е. А. Концепция риск-менеджмента в страховых организациях // Научный журнал НИУ ИТМО. — Серия «Экономика и экологический менеджмент». — 2014. — № 4. — С. 258–275.
5. Финансовые риски страховых компаний [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://financial-crisis.ru/finansovye-riski-strahovykh-kompanij>
6. Sigma World Insurance in 2017. Progressing on the long and winding road to recovery. — 46 pp. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://media.swissre.com/documents/sigma3_2018_en.pdf

Цацілін Михайло Олександрович

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Цацилин Михаил Александрович

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Tsatsilin Mykhailo

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ORCID ID: 0000-0002-3184-9088

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ SIGNENCE OF MANAGEMENT BY INSURANCE COMPANY

Анотація. У статті досліджено діяльність страхових компаній, розглянуто їх організаційну структуру та особливості управління на стратегічному, тактичному та операційному рівнях. Проаналізовано вплив корпоративної соціальної відповідальності на діяльність страхової компанії.

Ключові слова: страхова компанія, ринок фінансових послуг, управління страховою компанією, рівні управління страховою компанією, корпоративна соціальна відповідальність, стратегія корпоративної соціальної відповідальності.

Аннотация. В статье исследована деятельность страховых компаний, рассмотрена их организационная структура и особенности управления на стратегическом, тактическом и операционном уровнях. Проанализировано влияние корпоративной социальной ответственности на деятельность страховой компании.

Ключевые слова: страховая компания, рынок финансовых услуг, управления страховой компанией, уровне управления страховой компанией, корпоративная социальная ответственность, стратегия корпоративной социальной ответственности.

Summary. The article examines the activities of insurance companies, their organizational structure and management features at the strategic, tactical and operational levels. Analyzed the impact of corporate social responsibility on the activities of the insurance company.

Key words: insurance company, financial services market, insurance company management, insurance company management level, corporate social responsibility, corporate social responsibility strategy.

Постановка проблеми. Україна є аграрною країною, яка входить до п'ятірки країн — найбільших експортерів сільгосппродукції, де проблеми виробництва сільгосппродукції вийшли на перший план. Це пов'язано з тим, що в умовах посилення кризових явищ в глобальній економіці, суттєво впав попит і ціни на продукцію металургії та хімічної промисловості, в той час як вартість сільгосппродукції на світових ринках суттєво зросла і продовжує зростати. У цих умовах питання управління ризиками в сільському господарстві і страхування є найбільш актуальними [3, с. 101–102].

Існує необхідність в розвитку системи управління страховими ризиками в аграрній сфері. Тому важли-

вими складовими формування і розвитку страхового менеджменту є: усвідомлення виробниками необхідності страхування; використання зарубіжного досвіду проведення страхування; просування нових страхових продуктів на ринок; прогнозування, попередження і здійснення системи заходів для запобігання ризиків і поліпшення ефективності роботи страхових компаній; забезпечення їх платоспроможності; здійснення перестрахування катастрофічних і великих ризиків; проведення ефективного фінансового контролю [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи управління страховою компанією розглядали у своїх працях багато вітчизняних

і зарубіжних науковців, зокрема даній проблематиці присвячені роботи наступних авторів: Александро-ва М. М., Базилевич В. Д., Барановський О. І., Бойко А. О., Внукова Н. М., Заруба О. Д., Кириллова Н., Кнейслер О. В., Кудрявцев А. А., Орланюк-Малицька Л. А., Осадець С. С., Рейтман Л. І., Шірінян Л. В. та інші дослідники.

Формулювання цілі статті. Мета статті — проаналізувати основні особливості управління страховою компанією.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економіці страхування є фінансовим гарантом, який дозволяє компенсувати збиток, що виникає в результаті непередбачених подій. Разом із цим у багатьох розвинених країнах світу страхові компанії за своєю потужністю та розмірами концентрованого в них капіталу стоять на рівні з банками та є важливою галуззю фінансового сектора економіки. Таким чином, страхування є галуззю економіки, яка має велике суспільне, соціальне та економічне значення.

На сьогоднішній день страхування в Україні — це динамічна галузь, яка спирається на величезний і практично не освоєний ринок, що має, на думку провідних спеціалістів у цій області, велике майбутнє. Однак тільки налагоджена система функціонування фінансів, обґрунтована тарифна політика і правильно організована методика формування страхових резервів в поєднанні з ефективним їх розміщенням здатні забезпечити страховій компанії фінансову стійкість, а значить і надійність [3, с. 103].

Нагромаджуючи значні грошові кошти, страховики мають можливість здійснювати страховий захист страхувальників. Крім того, вони мають значні обсяги тимчасово вільних коштів та здійснюють

не тільки страхову, але й інвестиційну діяльність. В цьому секторі економіки циркулюють значні грошові потоки і страхові організації є активними учасниками перерозподілу ВВП, перетворюючись на складні фінансові інститути, що мають свою галузеву специфіку.

Ефективна організація фінансів страховиків значною мірою визначається особливостями страхування як виду підприємницької діяльності і особливим статусом страховиків як суб'єктів підприємницької діяльності [2].

На результати діяльності страхових компаній в 2018 році продовжувало впливати підвищення цін на матеріально-технічні ресурси і на сільсько-господарську продукцію. Через підвищення цін збільшилися страхові суми і, відповідно, суми зібраних премій.

Відмітимо, що неоднозначна ситуація складалася зі ставками премій. Середня ставка премії у 2018 році становила 3,74%. У 2017 році середня ставка премії була трохи вище — 3,84%.

До групи лідерів відноситься страхова компанія «РЗУ-Україна», яка не брала участі в програмі заставних закупівель, але змогла укласти 114 договорів страхування (6% від загальної кількості договорів). Площа посівів, які застраховані цією компанією, склала більше 38 тис. га (7%). «ІНГО-Україна» і «УНІКА» уклали меншу кількість договорів: 43 — «ІНГО-Україна» і 16 — «УНІКА». При цьому, вони зібрали значні суми страхових премій (2,9 млн. грн. — «ІНГО-Україна» і 4,9 млн. грн. — «УНІКА»).

До другої групи увійшли такі страхові компанії: «ІНГО-Україна», «ТАС», «Оранта», «АСКА»

Таблиця 1

Показники діяльності страхових компаній за період осінь-зима 2017–2018 рр. [5]

Страхові компанії	К-сть договорів	К-сть виплат (тис. грн.)	Страхова сума (тис. грн.)	Сума премій (тис. грн.)	Сума виплат	Загальна площа (гектар)
Оранта	188	61	59.412,6	3.328,1	6.522,6	48,3
УАСК	151	9	147.370,5	13.556,4	1.261,4	37,1
Провідна	73	18	22.110,4	1.407,5	1.823,2	16,7
ІНГО-Україна	66	14	41.986,021	1.651,5	1.482,1	24,3
НДІ	64	8	17.184,5	817,3	901,9	25,1
ТАС	52	6	33.520,6	1.562,474	1.417,2	20,1
УНІКА	44	15	61.081,2	3.265,4	3.490,1	43,2
Брокбізнес	41	5	17.074,3	881,2	331,8	10,3
АСКО ДП	13	5	6.344,7	262,2	101,3	4,4
РЗУ	12	6	12.789,1	364,7	968,4	6,2
УЕСК	9	2	8.080,7	268,7	37,3	1,2
УПСК	7	1	7.821,3	424,3	238,1	5,3
АХА-страхова	4	2	6.890,0	259,1	154,5	1,4
Універсальна	3	1	1.657,3	113,8	-	1,3
Всього	727	151	441.363,7	28.163,2	18.739,5	245,9

Таблиця 2

Групування страхових компаній за укладеними договорами страхування сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень навесні — влітку 2018 року [5]

Групи	Договори, %	Загальна страхова сума по групі %	Об'єм зібраних страхових премій по групі %	Застрахована площа %	Ставка премії по групі
Лідери ринку	87%	75%	75%	73,5%	4,06%
Друга група	11%	22,5%	23%	24%	1,53%
Третя група	2%	2,5%	3%	2,5%	0,47%

і «УНІКА». Всі вони, крім компанії «УНІКА», уклали більше 30 договорів страхування. Максимальна кількість договорів в цій групі уклала компанія «АСКА» — 53. У третю групу страховиків увійшли компанії, які змогли навесні-влітку 2018 року укласти менше 20 договорів: «Українська пожежно-страхова компанія» («УПСК»), «АХА» і «Універсальна» [4].

Незважаючи на невисокі показники, ринок страхування України розвивається і потребує удосконалення системи страхування; створення ефективної системи управління страховими ризиками і витратами; оптимізації страхового портфелю. Формування збалансованого страхового портфелю вимагає розробки спеціальної маркетингової програми, яка включає етапи вивчення ринку в частині пропозицій страхових послуг, уточнення власного становища на ринку, просування наявних видів страхування з паралельною розробкою нових страхових продуктів з урахуванням потреб ринку. Катастрофічна і висока частота виникнення ризиків робить їх страхування досить дорогим, особливо, якщо потрібно покриття для великої кількості ризиків одночасно (мультиризикове страхування).

Варто наголосити, що найчастіше сільгоспвиробники не в змозі укласти відповідні договори страхування через брак коштів. Одним із шляхів здешевлення страхування є впровадження нетрадиційних (індексних) страхових продуктів. Висока вартість страхування обумовлена тим, що страховики передають частину фінансової відповідальності перестраховика з метою захисту портфелю від високої збитковості.

У зв'язку з тим, що перестраховий андеррайтинг ризиків є трудомістким для перестраховиків, вони вимагають передачу ризиків в консолідованій (об'єднаній) формі. Для цього страховики об'єднуються в страхові пули, в яких взаємно перестраховують ризики, а також колективно передають ризик на перестраховування на міжнародний ринок.

При забезпеченні платоспроможності страхової компанії виникає проблема, пов'язана з недостатністю або повною відсутністю ліміту власного утримання. Ще однією проблемою, з якою стикаються страхові компанії, — це забезпечення страхових виплат за раніше укладеними договорами.

Ситуація ускладнюється, якщо угоди були укладені попереднім керівництвом з порушеннями ді-

ючих правил. Іншим важливим напрямком скорочення витрат є оптимізація нормованих розмірів технічних резервів. При цьому ряд методологічних і практичних особливостей визначення розміру технічних резервів вимагають удосконалення, зокрема, питання обліку кумуляції дрібних однорідних ризиків при настанні непередбачуваних катастрофічних подій. Економія витрат на ведення справи є проблематичною для невеликої кількості компаній, які працюють переважно з населенням і мають агентську мережу з численним обслуговуючим персоналом.

Ухвалення рішення про збільшення статутного капіталу відносяться виключно до компетенції власників компанії (акціонерів, пайовиків та ін.). Керівник може тільки рекомендувати власникам страхових компаній прийняття даної стратегії, але реалізувати її самостійно не має можливості.

При наявності коштів і бажання розвивати свій бізнес дана стратегія власниками компанії може бути прийнята. Збільшення додаткового капіталу, яке досягається за допомогою переоцінки нерухомості, яка належить страховику, знаходиться в компетенції керівника і вимагає значно менших фінансових витрат у порівнянні зі збільшенням статутного капіталу. Збільшення нерозподіленої частини прибутку можливо як за рахунок мінімізації дивідендів, які виплачуються, так і за рахунок максимізації всієї суми прибутку страховика: від страхової, інвестиційної та іншої діяльності, яка не заборонена законодавством. Оскільки мінімізація дивідендів відноситься до компетенції власників компанії, то рішення з цього питання має залежати лише від намірів власників розвивати свій бізнес. Тому доцільно збільшення всієї сукупної прибутку для підвищення обсягів як власних коштів, необхідних для розвитку, так і дивідендів.

Таким чином, найважливішою стратегією для підвищення платоспроможності залишається максимізація загального прибутку від діяльності страхової компанії. Для оптимального вибору стратегій управління платоспроможною страховою компанією доцільно використовувати не узагальнюючий показник платоспроможності «розмір вільних активів», а його більш інформативну складову — «прибуток». Зовнішній розвиток страхової компанії за рахунок, наприклад, збільшення обсягів страхування повинен супроводжуватися її внутрішнім розвитком

(збільшенням статутного капіталу, фондів накопичення і т.д.).

Оптимізацію страхового портфелю необхідно починати з прийняттям компанією стратегічного рішення включити в свій портфель сільськогосподарські ризики. Ключовими моментами для прийняття подібного рішення є достатня фінансова стабільність компанії (що дозволяє страхувати катастрофічні ризики) і наявність регіональної мережі для продажу договорів і врегулювання збитків. Необхідно планувати диверсифікацію портфелю в бік страхування середніх і дрібних виробників по конкретних напрямках, а також збільшення обсягів страхування [2].

Страховий портфель повинен складатися переважно з таких договорів страхування, які забезпечують можливість створення довготривалих і стабільних страхових резервів. Тому від обраної структури страхового портфелю залежить кінцевий фінансовий результат діяльності компанії і перспективи її розвитку.

Для ефективного контролю система вимірювання повинна відповідати виду контролюваної діяльності, перш за все, за швидкістю, частотою і точністю вимірювань. Контроль фінансових показників страхової компанії відповідно до загальноприйнятих норм бухгалтерського обліку проводиться щоквартально, а за деякими параметрами щорічно. Однак, якщо фінансове становище страхової компанії є нестійким, то керівник і страховий нагляд повинні отримувати інформацію про фінансові показники частіше.

Разом з тим, щомісячне (або щоденне, як в установах банків) складання балансових звітів в страховій компанії, особливо з філіальною мережею і великою кількістю діючих страхових договорів, вимагає повної перебудови системи бухгалтерського обліку та звітності. Подібна перебудова на основі загальноприйнятих методів обліку стане досить дорогим заходом і навряд чи окупиться. Тому необхідно переходити від загальноприйнятих процедур контролю до постійного — фінансового моніторингу із застосуванням спеціальних інформаційних систем для здійснення спостережень і контролю з необхідною частотою. При цьому моніторинг є лише частиною системи контролю, забезпечення збору, попередньої обробки та надання контрольної інформації.

Контроль повинен носити стратегічний характер, тобто відображати основну мету компанії і підтримувати її. Показники діяльності в сферах, які не мають стратегічного значення, необхідно контролювати нечасто і реагувати тільки на великі відхилення. Фінансові показники діяльності в сферах, які для страхової компанії мають стратегічне значення (обсяги страхової премії, виплат, інвестиційного прибутку і т.д.), повинні контролюватися ретельно і регулярно [3, с. 103].

Ефективний контроль повинен передбачати орієнтацію на фінансові результати, значимі для компанії

в цілому. Проведення вимірювань і оповіщення про їх результати важливо лише як засіб досягнення цієї мети. Процес контролю не повинен стати самодостатнім і не повинен замінювати досягнення основних цілей. Щоб бути ефективним, він повинен відповідати контролюваному виду діяльності, як за своїми інструментальними можливостями, так і за формою подання результуючої інформації.

Ефективний контроль повинен вимірювати і оцінювати критично важливу інформацію; його атрибутом повинна бути своєчасність, яка полягає не тільки у високій швидкості або частоті контролю, а й в періодичності контролю і відповідно годинним інтервалам значущих змін контролюваного явища. Важливою метою своєчасного контролю повинно бути усунення відхилень раніше, ніж вони будуть небезпечними для страховика [2].

В першу чергу контролю підлягають показники, що характеризують ступінь досягнення цілей управління страховою компанією — платоспроможність і прибуток. Оскільки ці показники є похідними деяких інших показників і визначаються розрахунковим шляхом, то спочатку необхідно організувати моніторинг показників, що характеризують дохідну і видаткову складову діяльності страхової компанії: обсяг сукупної страхової премії; інвестиційні доходи; інші доходи; обсяг страхових виплат (диференційованих за видами страхування); витрати на ведення справи.

Перераховані показники необхідно використовувати для розрахунку платоспроможності і прибутку (збитків), а також розміру чистих активів, нормативів оцінки активів і розмірів технічних резервів. Мінімально допустиме значення платоспроможності та чистих активів дорівнює нулю, максимальне — не обмежене; мінімальне значення нормативів інвестиційної оцінки активів в світовій практиці регламентуються органами страхового нагляду. Значення прибутку або рентабельності може бути встановлено власниками компанії або її керівником. З метою підвищення наочності та ефективності контролю витрат доцільно використовувати відносні питомі показники: рівень страхових виплат, рівень витрат на ведення справи і ін. [3, с. 104–105]. Нормативними (стандартними) значеннями для цих питомих показників необхідно прийняти нетто-ставку і навантаження, які встановлюються по кожному виду страхування на підставі актуарних розрахунків і аналізу власних витрат. Для контролю економічної ефективності роботи підрозділів компанії, що займаються безпосередньо страхуванням, доцільно користуватися ступенем охоплення населення і навантаженням на одного працівника. Розрахунок навантаження необхідно вести з урахуванням кількості діючих договорів, що дозволяє усунути вплив інфляції. Контроль подібних показників повинен виявити не відхилення від якоїсь норми, а тенденцію якісної зміни і його

швидкості, — в сторону зниження або зростання — для своєчасного вжиття заходів.

Ефективний менеджмент страхового портфеля неможливий без ведення бази даних про страхові премії і виплати, статистики тощо.

Форма і методи підтримки такої бази даних повинні встановлюватися самими співробітниками департаменту. Значимість таких даних важлива для корекції страхових тарифів, поліпшення страхових продуктів, отримання перестраховування та інших цілей. Можливі ситуації, коли застосування стандартних нормативів, зокрема структури тарифної ставки, не дозволяє отримати інформацію, яка відображає реальну ситуацію.

Помітні відхилення фактичного значення від прогнозного, що перевищують похибки прогнозової моделі, будуть свідчити про позитивний або негативний вплив неврахованого фактору. Таким чином, фінансовий контроль — це процес, який забезпечує досягнення цілей діяльності.

Контроль може бути попереднім (планування роботи), поточним (в процесі роботи) та заключним

(після закінчення роботи). Поточний і заключний контроль ґрунтується на розімкнутих зворотних зв'язках з включенням зовнішнього по відношенню до системи контролю елемента — керівника. Процес контролю зазвичай складається з етапів встановлення заданих (планованих) показників і масштабу допустимих відхилень, вимірювання та аналізу результатів, прийняття коригувальних дій.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши сутність управління страховою компанією на прикладі аграрної сфери можна зробити висновок, що страховий ринок перебуває лише на стадії розвитку. Це пов'язано з багатьма причинами. По перше, не всі аграрії готові (або не мають фінансової можливості) страхувати свої посіви; по-друге, часто страхові компанії пропонують не конкурентні умови для страхування; по-третє, низький рівень розвитку страхового ринку. Окрім того, для успішного управління страховою компанією керівникам варто налаштувати регіональну мережу; підвищити рівень контролю за страховими виплатами та організувати чітку систему звітності.

Література

1. Концепція розвитку системи страхування сільськогосподарської продукції в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://govuadocs.com.ua/docs/index-19089090.html>
2. Фисун І. Зарубіжний досвід страхування ризиків та доцільність його застосування в Україні [Електронний ресурс] / І. Фисун. Полтавський університет економіки і торгівлі. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2018/Economics/78211.doc.htm
3. Смольков В. Г. Предприимчивость и риск; опыт, проблемы / В. Г. Смольков, М. И. Левитан // Соц.-полит. Журнал. — 1993. — № 7. — С. 101–107.
4. Проект Международной финансовой корпорации «Развитие агрострахования в Украине». Аналитика. Украина — Рынок агрострахования в 2018 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.agroinsurance.com/ru/analytics?pid=18072>.
5. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА»

Збірник наукових статей

№ 22 (62)

2 том

Голова редакційної колегії — д.е.н., професор *Камінська Т.Г.*

Київ 2018

Видано в авторській редакції

Засновник / Видавець ТОВ «Фінансова Рада України»
Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 12
Контактний телефон: +38 (067) 401-8435
E-mail: editor@inter-nauka.com
www.inter-nauka.com

Підписано до друку 16.01.2019. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS.
Умовно-друкованих аркушів 8,37. Тираж 100.
Замовлення № 398. 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.