

**ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ**

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції

Київ · 24–25 травня 2012 р.

У трьох томах

Том 3

Економіка сучасності

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2012

УДК 336
ББК 65.01
Я 44

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М. Х. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Академії муніципального управління, м. Київ.

Члени оргкомітету:

- Бакуменко В. Д. – д.держ.упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, м. Київ;
- Дасій О. І. – д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України, Директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління, м. Київ;
- Бутко М. П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

Я 44 Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 24–25 трав. 2012 р. : у 3 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2012.

ISBN 978-617-645-055-9

Т. 3 : Економіка сучасності. – 2012. – 100 с.

ISBN 978-617-645-058-0

У збірнику надруковано матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

ISBN 978-617-645-055-9

ISBN 978-617-645-058-0 (Т. 3)

© Авторський колектив, 2012

Бортіка Л.І.

Буковинський державний фінансово-економічний університет, Україна

**ЗАХОДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МІНІМІЗАЦІЇ ПРОБЛЕМНИХ
КРЕДИТІВ В УКРАЇНСЬКИХ БАНКАХ**

Проблема конфлікту "боржник-кредитор" є об'єктивною за своїм характером і надто важливою для українського суспільства, оскільки від її стану певним чином залежить сталість загальноекономічних процесів.

Це питання на сьогоднішній день є дуже актуальним для банківського сектору, фінансової сфери та економіки країни в цілому. Тому від банків вимагається підвищення ефективності діяльності, удосконалення методичних підходів до забезпечення фінансової стійкості шляхом більш повного використання банківських інструментів і послуг, ефективного управління банківською діяльністю в умовах нестабільного зовнішнього середовища, входження банків до різного виду фінансово-промислових об'єднань, фінансового оздоровлення на основі реорганізації через злиття й приєднання, створення банківських корпорацій і холдингів.

Проблеми проблемних кредитів, методів їх повернення, шляхи мінімізації та діагностику кредитного портфелю знайшли своє відображення в працях О.М. Лаврушина, А.Н. Мороза, Г. Таскі, О. Куценко, С. Івасів, В.М. Галасюка, В.М. Костюченко, М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинця, О.В. Васюренка, В.В. Вітлінського, А.М. Герасимовича, А.В. Головача, Н.А. Головач, Р.А. Гриценка, О.Д. Заруби, В.Б. Захожая, Б.С. Івасіва, М.Р. Ковбасюка, Г.О. Кравченко, В.Д. Лагутіна, І.М. Лазепка, Б.Л. Луцтва, А.М. Мороза, Л.О. Примостки, М.Ф. Пуховкіної, О.І. Лаврушиненої, Г.С. Панової та інших.

Те, як зростають обсяги проблемних кредитів в банках України ми можемо побачити у статистичних фінансових звітах Національного банку України. Якість кредитного портфелю знижується, оскільки в загальному об'ємі кредитів проблемна заборгованість за аналізований період займає все більший відсоток: станом на 01.01.2012 проблемні кредити досягають максимального значення у 77591 млн. грн., що складає 10,4% в загальному обсязі кредитного портфелю банківських установ. З кожним роком питома вага проблемної заборгованості збільшує свої розміри від 2,43 до 10,4% за 2009–2011 роки [5]. Засобами боротьби в Україні із проблемними активами для фінансових установ на сьогодні є:

– колекторські компанії, діяльність яких нечітко врегульована і, окрім часткового повернення сумнівних активів у розряд ліквідних, спричинює вороже ставлення та неприйняття агресивних методів роботи з їхнього боку стосовно позичальників. Тобто їхня діяльність натикається на великий спротив громадськості та зупиняється на юридичному шляхові вирішення конфлікту;

– реструктуризація заборгованості позичальника за задалегідь розробле-

ними банком кількома варіантами, з огляду на оптимальний варіант для позичальника (пониження ставки, збільшення терміну кредиту, "кредитні канікули" тощо);

– звернення стягнення на заставне майно, яке потребує тривалого юридичного супроводу, додаткових затрат, натикається на законодавчі обмеження щодо звернення стягнення на майно і, враховуючи його знецінення, не дає змоги повністю відшкодувати проблемний актив [2].

– ліквідація ліцензій у банках, які не справляються з поверненням боргів позичальників;

– покращення банківського менеджменту;

Але ці засоби потрібно належним чином модернізувати під реальний стан банківської діяльності та кредитних портфелів комерційних банків України.

Комітет з економічних реформ при Президентові України проводить ряд реформ для подолання проблеми з неповерненими кредитами, де зачіпається і мінімізація проблемних позичок у комерційних банках України. Отже, для зниження частки проблемних активів за Програмою економічних реформ України на 2010–2014 роки необхідно:

1) обрати й реалізувати модель реструктуризації проблемних активів у банківській сфері, наприклад, створити банк проблемних активів або перехідний банк (із залученням держави або приватних інвесторів);

2) спростити механізми продажу, передачі, списання поганих активів, у тому числі у межах проведення досудових процедур;

3) посилити пруденційний нагляд за діяльністю банків і ввести систему пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами.

За цією Програмою економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки плануються такі результати:

1) зниження частки проблемних активів у загальному портфелі активів банків та інших фінансових установ до 7–8 % до 2011 року, 5 % – до 2014 року.

2) збільшення середнього рівня власного капіталу банків не менше ніж удвічі до 2014 року [4].

У 2011 році було ще одне нововведення у керуванні проблемними кредитами. Банки, керуючись нормами підпункту Податкового кодексу України, згідно з Порядком, затвердженим постановою Національного банку України № 172 від 01.06.2011, мають право списувати за рахунок страхового резерву заборгованість, яка визнана безнадійною відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України, у тому числі у разі невідповідності визначеним у Податковому кодексі ознакам безнадійної заборгованості, без віднесення у подальшому цього страхового резерву на дохід банку [3].

Також упродовж 2009–2011 років активувалася передача проблемних активів в управління третій особі (колектору) та продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу.

За чотири місяці 2011 року банки продали колекторським і факторинговим компаніям понад 1,5 млрд. грн кредитів за 1–11% від їх номінальної вартості. Основними покупцями боргів виступають колекторські компанії Credit Collection Group (CCG), "Укрфінанс", "Еколл", CredEx і "Укрборг" [1, с. 42].

Щоб забезпечити собі нормальну роботу, українські банки вирішили з 2011 року продати колекторським компаніям 45–50% від кредитного портфеля проблемних кредитів. Перспективу зменшення у банків частки проблемних активів і страхових резервів, сформованих під них, є не стільки в ліквідації даного класу заборгованості, скільки в нарощуванні обсягу виданих кредитів і продажу "проблемки" третім особам для очищення балансу [3].

За наявності проблемних активів у період кризи в значній кількості банківських установ України та їхній можливий приріст через поглиблення кризових явищ, не важко спрогнозувати, що поширення кількості проблемних активів призведе до паралічу банківської системи України. Проте, існує багато ідеально-теоретичних заходів до мінімізації проблемних кредитів, але чи є вони ефективними у практиці з нашою непостійною політичною та економічною ситуацією? Програма на 2010–2014 роки складена, будемо чекати на результати, які заплановані в ній, та сподіватися на ефективну роботу самих банків з погашенням заборгованостей позичальниками.

Список використаних джерел:

1. Гречина І.В. Аналіз якості управління проблемними кредитами у банках України / І.В. Гречина // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 10. – С. 42.
2. Тушницький А.Р. Вплив проблемних активів на стабільність функціонування банківської системи України / А.Р. Тушницький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.5. – С. 56–60.
3. Офіційний сайт Телевізійної служби новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua>
4. Офіційний сайт Президента України Віктора Януковича [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>

Бохняк Н.І., Морозюк Д.І., Полагнин Д.Д.

*Буковинський державний фінансово-економічний університет,
м. Чернівці, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Взаємозалежність національних економік, вплив світової кризи на валютну систему обумовлюють посилення ролі валютної політики як інструмента реалізації фінансової політики держави. Збільшення обсягів валютних операцій в Україні, ефективна організація зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, розбудова національної валютної системи та повноцінного валютного ринку вимагають підсилення державного регулятивного впливу на діяльність суб'єктів валютних відносин.

Вивченню системи валютного регулювання, проблем та перспектив розвитку валютних відносин присвячено багато праць сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: В.Г. Брюков, В.І. Міщенко, С.Г. Арбузов, Т.Г. Савченко, О. Стеценко, М.А. Єпіфанова, І.В. Корнєва та ін.

Ефективне поєднання методів валютного регулювання є одним із найго-

ловніших принципів валютної політики. Цей принцип полягає у забезпеченні виконанні основних засад грошово-кредитної політики та досягнення розвитку валютного ринку. Щоб здійснити оцінку ефективності системи валютного регулювання в Україні, слід порівнювати фактичні результати із показниками, задекларованими засадами грошово-кредитної політики.

Спеціальним законодавчим актом у сфері валютного регулювання, який визначає сферу застосування валютного контролю, є Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю».

В українському законодавстві немає чіткого визначення поняття «валютне регулювання». Однак існують безліч думок та трактувань серед багатьох вчених щодо цього. Так, С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова вважають, що валютне регулювання – це діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення операцій з валютними цінностями [1, с. 81].

Сучасні дослідження валютного регулювання підтверджують те, що в розвинутих країнах з повністю конвертованою валютою, що має високу ліквідність і виконує функцію засобу платежу на світових ринках, центральні банки використовують ринкові (економічні або прямі) методи для підтримки курсу валюти [4, с. 234].

Головним органом контролю та регулювання на валютному ринку України є Національний банк України. На основі нормативно-правових актів та законів встановлює відповідні курси валюти, здійснює ряд протекціоністських заходів щодо національної валюти, таких як валютні інтервенції та міжнародні резерви, формуючи відповідний попит та пропозицію на гроші.

Валютна інтервенція – це пряме втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на обмінний курс національної валюти через операції з купівлі-продажу іноземних валют [2].

Міжнародні резерви – ліквідні фінансові активи, що складаються з високоліквідних активів Національного банку України в іноземних валютах та монетарного золота, що перебувають в управлінні та обліковуються на балансі Національного банку України [6].

До повноважень НБУ належать і регулювання, і моніторинг всіх операцій, що здійснюються в іноземній та національній валюті. Таким чином він слідкує за станом як і внутрішнього, так і зовнішнього боргу, платіжним балансом, відповідно за сумою експорту та імпорту товарів та послуг, формуючи при цьому курси валют. Відповідно сальдо платіжного балансу на кінець 2011 року становило – 9 006 млн. дол. США, що становить 5,5% до ВВП, а сума валового зовнішнього боргу на кінець 2011 року становить 126 236 млн. дол. США, що становить 76,6% до загальної суми обсягу ВВП.

На рис. 1 зображено динаміку офіційного курсу гривні до долара США. Протягом періоду від 2005 року до початку 2012 року відбулася значна його зміна. Так, за період 2005–2007 рр. спостерігалася стабільність курсу національної валюти. Але протягом 2008–2009 рр. відбулося різке підвищення: з 526,72 грн. до 100 доларів США – 2008 рік, до 779,12 грн. – 2009 рік. Надалі курс відносно стабілізувався і уже в січні 2012 року становив 798,98 грн. до 100 доларів США.

Упродовж січня поточного року курс становив 798, 97 грн. за 100 дол. США, а на кінець березня – 798, 67 грн. за 100 дол. США.

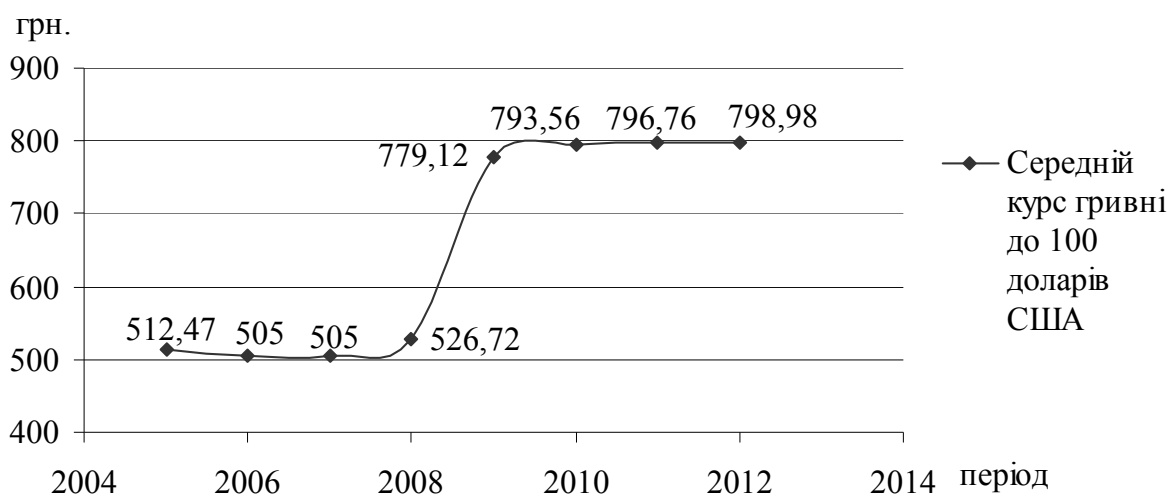


Рис. 1. Офіційний курс гривні до долара США, встановлений Національним банком України, середній за період [3, с. 81]

У січні 2012 року на фоні перевищення надходжень іноземної валюти від нерезидентів над переказами на їхню користь, спостерігалось скорочення операцій з іноземною валютою. Сальдо валютних інтервенцій НБУ було від’ємним. Динаміка офіційного курсу гривні до євро визначалася коливанням євро на міжнародних ринках – упродовж місяця відбулося його зниження на 1,71% – до 1 047, 45 грн. за 100 євро [3, с. 50].

Валютні інтервенції також мали чималий внесок у формування грошово-кредитної політики держави. Зокрема, з початку 2009 року до другого кварталу, проводилися інтервенції з продажу валюти, лише у третьому кварталі 2010 року відбулися операції купівлі іноземної валюти, а згодом від четвертого кварталу до кінця 2011 року спостерігається від’ємне сальдо валютних інтервенцій [5].

За останні сім років офіційні резервні активи суттєво змінювались (рис. 2).

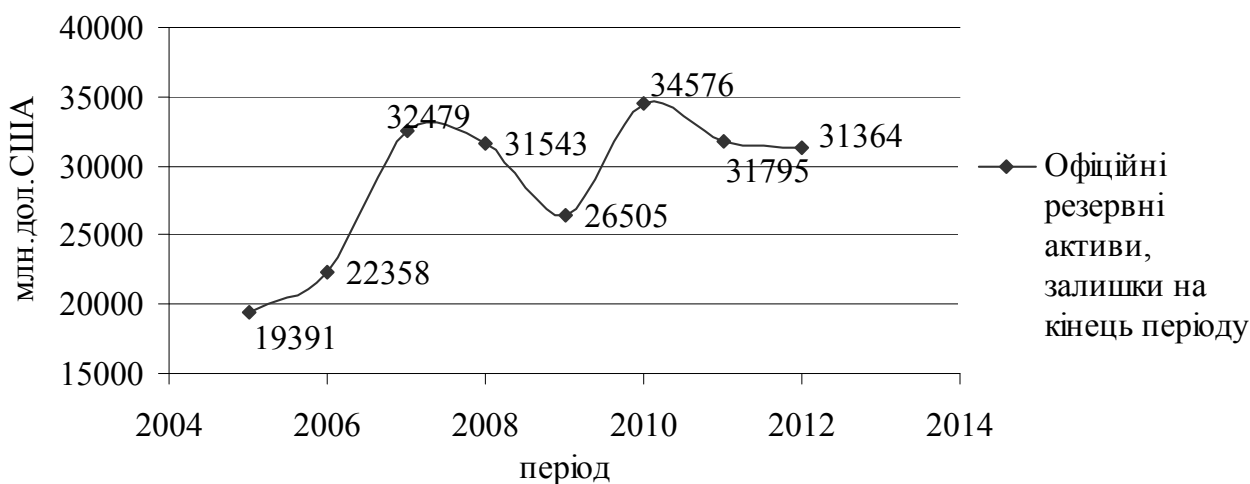


Рис. 2. Офіційні резервні активи (залишки коштів на кінець періодів) [3, с. 74]

Динаміка руху офіційних резервних активів спостерігається різними коливаннями: від 2005 року по 2007 рік різке збільшення, до 2009 зменшення, і на кінець 2009 року активи становили 26 505 млн. дол. США. У 2010 році вони зросли на 30,5% і становили 34 576 млн. дол. США. На початок 2012 року резерви становили 31 364 млн. дол. США.

Так, у січні поточного року НБУ здійснював операції з купівлі та продажу іноземної валюти. За місяць було сформовано від'ємне сальдо валютних інтервенцій у розмірі 893,5 млн. дол. США в еквіваленті. НБУ підтримав платежі НАК «Нафтогаз України» за її зовнішніми контрактами. Це спряло своєчасній оплаті за імпортований у грудні природний газ і з одночасним збереження прогнозованої курсової динаміки гривні. Обсяг міжнародних резервів за місяць зменшився на 1,35% – до 31,4 млрд. дол. США в еквіваленті [3, с. 50].

Підсумовуючи вище сказане, можна виділити основні напрями подальшого вдосконалення валютного регулювання як складової грошово-кредитної політики. А саме: забезпечення стабільності гривні та достатнього обсягу золотовалютних резервів, зниження доларизації економіки шляхом підвищення привабливості національної валюти, стимулювання експорту та збалансованості платіжного балансу, поточне регулювання системи валютних обмежень та економічних нормативів, вдосконалення структури внутрішнього валютного ринку та створення сприятливих умов для інвестування в національну економіку [6].

Таким чином, валютне регулювання відіграє значну роль у грошово-кредитній політиці держави. За допомогою регулювання встановлюється відповідний запас тієї чи іншої валюти, та випускаються в обіг, при цьому не зашкоджуючи стабільності національної грошової одиниці. Уряд держави, в т.ч. Національний банк України, формує відповідну стратегію розвитку грошової системи та корегує її відповідно до зміни впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. На сучасному етапі розвитку економіки найбільш дієвими та поширеними способами є курси валюти, резерви та інтервенції. Загалом офіційний валютний курс гривні до долара становить 798,67 грн. за 100 дол. США (спостерігається зростання рівня курсу протягом останніх трьох років), сума валютних резервів становить близько 31,4 млрд. дол. США (спостерігається тенденція до зменшення обсягу) [3, с. 74, 81].

Список використаних джерел:

1. Банківська енциклопедія / [С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменко-ва]. – К.: Знання, 2011. – 502 с.
2. Мороз А.М. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза і канд. екон. наук, доц. М.Ф. Пуховкіної. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
3. Бюлетень Національного банку України. – 2012. – № 3. – 203 с.
4. Корнева І.В. Регулювання валютного курсу в умовах світової фінансової кризи / І.В. Корнева // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 233–237.
5. Про стан платіжного балансу в 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=91916>
6. Стеценко О. Міжнародні резерви та ліквідність в іноземній валюті [Електронний ресурс] / О. Стеценко. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=52491>

Казинян В.Д., к.э.н. Мазаева М.В.

Тюменский государственный университет, Российская Федерация
**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ
КОМПАНИЙ: СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА**

Эффективность деятельности страховой компании характеризуется показателями финансовых результатов. Результат от деятельности страховой компании складывается из трех элементов: финансового результата от проведения страховых операций; финансового результата от проведения инвестиционной деятельности; финансового результата от прочей деятельности.

Деятельность любой организации носит циклический характер, в пределах которого осуществляется привлечение необходимых ресурсов, использование их в производственном процессе, реализация произведенного продукта, услуг и получение финансовых результатов. Формирование финансового результата – конечный этап кругооборота средств страховой организации.

Для инвестирования страховая компания может использовать только часть имеющихся денежных средств, к которым относятся страховой фонд и собственный капитал. При этом временно свободными от страховых обязательств денежными средствами является страховой фонд до его использования на страховые выплаты. В этом своем качестве он оказывает значительное влияние на изменение инвестиционного потенциала страхового общества в зависимости от наличия и объема страховых выплат.

Инвестиционный потенциал становится составной частью финансового потенциала страхового общества, предназначенной для инвестиций. Он составляет ту часть финансового потенциала, которая остается после вычета расходов на ведение дела, заемных средств и страховых выплат. Этот потенциал является переменной величиной, складывающейся под влиянием множества факторов: объем собираемых страховых премий; структура страхового портфеля; убыточность или прибыльность страховых операций; условия государственного регулирования формирования страховых фондов; сроки страховых договоров; объем собственных средств.

На микроуровне инвестиционный потенциал характеризует возможности отдельной страховой компании стабильно и гарантированно осуществлять выплаты по страховым случаям. Поэтому, кроме общих показателей, характеризующих инвестиционный потенциал, можно выделить специфические показатели, дающие оценку использования данного потенциала в страховых целях [1, с. 54].

Во-первых, успешная инвестиционная деятельность дает возможность страховой организации использовать часть полученного инвестиционного дохода для покрытия отрицательного финансового результата по прямым страховым операциям в случаях повышения убыточности как при неравномерном распределении риска, или наступлении катастрофических рисков, так и при высокой конкуренции и демпинге тарифов на страховом рынке. В этой ситуации оценка инвестиционного потенциала должна даваться через показатель соотношения страховых выплат и премий (в объеме нетто-ставки).

Во-вторых, инвестиционная деятельность позволяет страховщику привлекать страхователей к участию в прибыли через систему начисления бонусов или возврата части страхового взноса. В данном роль инвестиционного потенциала характеризуется через показатель величины инвестиционного процента, начисляемого на страховые суммы по договорам страхования жизни, и показатель размера возвращаемой части страхового тарифа.

В-третьих, инвестиционный доход может являться источником прироста собственного капитала страховой компании, который также используется в чрезвычайных ситуациях для покрытия страховых обязательств. В этом случае инвестиционный потенциал будет характеризовать показатель доли финансовой прибыли, направляемой на увеличение собственного капитала.

Таким образом, если на макроуровне инвестиционная деятельность является необходимой и полезной для национальной экономики, то на микроуровне она является необходимой для каждого отдельного страховщика, так как повышает его финансовую устойчивость, платежеспособность и конкурентоспособность.

Инвестиционная политика российских страховщиков регламентируется государством. Согласно правилам, в целях обеспечения финансовой устойчивости страховые организации инвестируют страховые резервы, образуемые из полученных от страхователей страховых взносов для предстоящих страховых выплат, с обязательным соблюдением следующих соотношений (табл. 1).

Таблица 1. Ограничения на размещение страховых резервов

Актив	Доля в портфеле
Акции и облигации	Не более 30%, причем на один объект не более 5–10% (в зависимости от степени ликвидности)
Инвестиционные паи ПИФов	Не более 5%
Неликвидные акции и доли участия в уставных капиталах	Не более 10%
Векселя банков и депозиты	40%, причем вложения в один банк не более 15%
Жилищные сертификаты	Не более 5%
Государственные ценные бумаги; денежные средства	Ограничений нет

По правилам размещения страховых резервов Минфина РФ.

Направления инвестирования средств резервов (вложения на депозиты, ценные бумаги, государственные облигации и т.д.) должны находиться в строгом соответствии с правилами, регламентирующими деятельность страховых организаций по размещению страховых резервов. Размещение страховых резервов должно осуществляться страховщиками на условиях диверсификации (принудительном вложении свободных денег в гособлигации и другие ценные бумаги), возвратности (возврат страховых взносов страхователю при досрочном прекращении действия договора), ликвидности (способности удовлетворять претензии, предъявляемые страхователями) и прибыльности.

Страховые резервы должны размещаться в соответствии с требованиями надзорных органов в ликвидные инструменты, при этом на собственный капитал никаких ограничений не накладывается. Таким образом, и с точки зрения официальных требований, и исходя из критериев надежности более доходные, но рискованные вложения могут соответствовать лишь собственным средствам. А в качестве активов, соответствующих страховым обязательствам, на данном этапе развития рынка все же оптимально рассматривать банковские инструменты. Изменения структуры инвестиций представлена в табл. 2.

Таблица 2. Структура инвестиций Российских страховых компаний

	Доля в совокупных инвестициях, %			
	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
Долговые ценные бумаги и предоставленные займы	24,4	31,4	28,1	24,1
Банковские вклады (депозиты)	24,8	26,7	26,5	23,4
Денежные средства	24,1	21,1	20,2	22,1
Акции	12,5	8,8	13,8	16,3
Государственные и муниципальные ценные бумаги	6,2	5,1	5,3	7,8
Вклады в УК	3,9	3,2	2,7	3,6
Прочие инвестиции	2,4	1,7	1,5	1,7
Здания + незавершенное строительство + земельные участки	1,5	1,9	1,8	1,2
Итого	100	100	100	100

Наблюдаются следующие тенденции: существенный рост вложений в акции, увеличение доли государственных ценных бумаг и денежных средств. При этом снижается доля долговых ценных бумаг и вложений в банковские вклады при сохранении общего преобладания в совокупной структуре. Отметим повышение зависимости активов ряда страховщиков от одного или нескольких банков. Сегодня банки и страховщики уже не просто предоставляют друг другу свои профильные услуги. Прослеживается сближение и переплетение банковского и страхового видов бизнеса. Основные выгоды, получаемые страховыми компаниями от тесного взаимодействия с банками в том, что страховщики получают доступ к разветвленной филиальной сети банка и, соответственно, гораздо более крупной базе данных клиентов, также банки имеют гораздо больший опыт управления инвестиционными ресурсами, тогда как страховщики рискованным аспектом. Все это позволяет повысить эффективность использования средств страховых резервов, следовательно, получить прибыль.

Список использованных источников:

1. Сборник публикаций: О страховании. – М.: БиСер, 2006. – № 2 (106).

Кукоба О.К.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Економічний розвиток країни залежить від різноманітних факторів, одним з найважливіших з яких є здатність національної економіки забезпечувати певний обсяг фінансових ресурсів, необхідний для сталого соціально-економічного розвитку і модернізації. Проблема пошуку джерел фінансового капіталу гостро стоїть в Україні, адже тотальний дефіцит надходжень призводить до зниження темпів розвитку й рівня відповідності економіки країни вимогам глобального фінансового простору.

Відомо два шляхи залучення фінансових коштів до національної економіки. По перше, це залучення іноземних інвестицій та отримання міжнародних позик. По друге, формування внутрішніх інвестицій за рахунок підприємств різної форми власності та фінансові ресурси фізичних осіб. Останній шлях у сучасних реаліях набуває пріоритетного значення, тому що він менш піддається впливу подій, що відбуваються на світових фінансових ринках, а отже такі інвестиції є більш стабільними.

Проте, для формування внутрішніх інвестицій необхідно залучати тимчасово вільні кошти економічних суб'єктів, що можливо тільки за умов ефективного функціонування фінансового ринку. За величиною активів, з яких складається фінансовий ринок, головним інвестором української економіки є банківський сектор – 87%. Небанківський сектор, представниками якого є інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та ін., не відіграє важливої ролі у формуванні внутрішніх інвестицій, хоча, світовий досвід демонструє, що саме небанківський сектор має значний потенціал акумулювання величезних обсягів фінансових ресурсів.

Особливої уваги заслуговують такі небанківські фінансові посередники як інститути спільного інвестування (ІСІ), що зарекомендували себе як джерело формування інвестиційних коштів у постіндустріальних країнах (США, країни ЄС, Японія та ін.). Так, у 2011 р. загальна сума активів інвестиційних фондів в світі склала майже 25 млрд. дол., з яких 12 млрд. дол. належить фондам США й складає близька 60% ВВП цієї країни [1].

В Україні ринок спільного інвестування почав своє формування у 2001 р. з прийняттям ЗУ «Про інститути спільного інвестування: корпоративні та пайові інвестиційні фонди» й розвивався сталими швидкими темпами: приріст активів фондів перевищував 100%, зростала кількість бажаючих вкладати у фонди свої вільні кошти, отже зростала також і кількість фондів. Навіть 2007 р., не зважаючи на розпочату глобальну кризу, був дуже успішним для українського ринку спільного інвестування. Він відзначився зростанням індексу ПФТС на 135%, збільшенням кількості ІСІ на 61% (з 513 до 834 шт.), й обсягів активів на 137,85% до 40 780, 38 млн. грн. (5,82% від ВВП), зростанням рівнів доходності (наприклад 66,2% у відкритих ІСІ, 100,2% у венчурних) порівняно з банківськими депозитами, вкладками у золоті та ін.

Ринок спільного інвестування дуже чутливий до коливань на фондового ринку, саме тому криза 2008 р. не оминула й українські ІСІ. Падіння індексу ПФТС на 74% негативно сказались на доходності ІСІ, що мала від'ємні значення (наприклад -35% відкриті ІСІ, -5,56 венчурні ІСІ). Хоча вартість активів й зросла та склала 6,66% від вартості ВВП, це зростання насамперед було зумовлено звітом про успішну діяльність ІСІ за 2007 р. й відображала позитивний настрій ринку у першому кварталі 2008 р. Наступні, 2009 та 2010 рр., відзначились позитивними трендами у індустрії спільного інвестування, тобто зростає й індекс ПФТС, доходність фондів тощо.

2011 р. відзначався несприятливими умовами для інвестування, сукупна вартість чистих активів зросла на 19% (з 95 до 112 млн. грн.), хоча з цього – 92% завдяки активам венчурних фондів. У публічному інвестиційному бізнесі спостерігався відтік коштів, його масштаб (- 24,5 млн. грн.) завдав значної фінансової шкоди наприкінці 4-го кварталу 2011 р., особливо фондам акцій [2].

Незважаючи на це, професійні учасники ринку відзначають відносно стабільний його стан, формування нових трендів й взагалі продовження тенденції зростання та розвитку індустрії спільного інвестування. Для більш ефективного розвитку ринку ІСІ необхідно вирішити низку проблем, серед яких найбільш гостро стоїть проблема нормативної бази, що врегульовує відносини в інвестиційному середовищі. По перше, необхідно вдосконалити ЗУ «Про інститути спільного інвестування: корпоративні й пайові інвестиційні фонди», додати класифікацію фондів залежно від спеціалізації інвестиційних фондів за видами активів та інвестиційної політики. По друге, треба зіставити постанови, накази і рішення регулюючих органів та виключити з них повторення, відмінності та протиріччя.

Критичним є прийняття закону про похідні цінні папери, тому що діючі нормативні акти навіть не дають вичерпного визначення щодо цього фінансового інструменту. Невирішеним залишається питання щодо приведення нормативної бази, що врегульовує відносини у фінансовій сфері, до вимог міжнародного законодавства.

Також, одна з найактуальніших проблем, що гальмує розвиток інституційних інвесторів в Україні є незрілість фондового ринку. Превалювання неорганізованого ринку над організованим, низька ліквідність фондового ринку, обмежена кількість інструментів ринку та ще менша кількість надійних інструментів – все це насторожує інвесторів та негативно позначається на темпах розвитку.

Відкритим залишається питання рівня інформованості населення щодо здійснення інвестицій в ринок ІСІ та підвищення довіри інвесторів шляхом забезпечення повністю прозорих механізмів [3].

Досвід розвинених країн демонструє ефективність механізму спільного інвестування. Тобто, додаючи зусиль на усунування перешкод, що заважають використовувати всі переваги цього механізму, країна здобуде додаткове джерело залучення фінансових ресурсів для сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Тропіна В.Б. Роль інститутів спільного інвестування у розвитку національної економіки / В.Б. Тропіна // Світова фінансова криза: діагностика та нові підходи до виживання на

- фінансовому ринку. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". Збірник. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – № 1 (48).
2. Щорічні звіти УАІБ за 2007–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
 3. Гурова В.О. Основні аспекти діяльності інститутів спільного інвестуванн в контексті менеджменту капіталу / В.О. Гурова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2010. – 681–684 с.

Литвинова Н.Л., Сафроненко К.И.

Тюменский государственный университет, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Обязательное медицинское страхование – один из наиболее важных элементов системы социальной защиты населения в части охраны здоровья и получения необходимой медицинской помощи в случае заболевания. Целью ОМС является повышение качества и расширение объема медицинской помощи.

В настоящее время структура системы обязательного медицинского страхования представлена 84 территориальными фондами медицинского страхования, 100 страховыми медицинскими организациями (СМО) и 261 филиалам СМО [1].

В 2011 году численность граждан, застрахованных по обязательному медицинскому страхованию, составила 141,4 млн. человек; в том числе 57,9 млн. работающих граждан и 83,5 млн. неработающих граждан.

Динамика доходов и расходов Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2009–2011 гг. в соответствии с законами о бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на соответствующий год показывает, что доходы бюджета Федерального Фонда обязательного медицинского страхования в 2011 году по сравнению с 2009 годом – увеличились на 209,4 млрд. руб. или на 165,4% и составили 336,0 млрд. руб. вместо 126,6 млрд. руб.

Расходы бюджета Федерального Фонда обязательного медицинского страхования в 2011 году по сравнению с 2009 годом – увеличились на 206,0 млрд. руб. или на 158,5% и составили 336,0 млрд. руб. вместо 130,0 млрд. руб.

Значительный рост доходной, и как следствие расходной части бюджета Федерального Фонда обязательного медицинского страхования объясняется ростом страховых тарифов в 2011 году, а именно ростом ставки в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования с 1,1 до 3,1%, т.е. на 2,0%.

В структуре поступлений средств основную долю составляют страховые взносы на обязательное социальное страхование, а именно страховые взносы на обязательное медицинское страхование, зачисляемые в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования. В 2009 году их доля составляла 70,2%, в 2010 году – 89,4%, а в 2011 году – 93,4%, т.е. за рассматриваемый

период их доля увеличилась на 23,2%. Значительно сократилась доля безвозмездных поступлений с 29,9% в 2009 году до 3,0% – в 2011 году, т.е. на 26,9 [3].

Основную долю в расходах бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования занимают межбюджетные трансферты. В 2009 и 2010 годах их доля составляла 99,5%, снижение на 1,7% в 2011 году привело к тому, что их доля в бюджете сократилась до 97,8%.

В структуре межбюджетных трансфертов произошли значительные изменения. Статья «Выполнение территориальной программы ОМС в рамках базовой программы ОМС» занимала в межбюджетных трансфертах 73,8% в 2009 году и 79,3% – в 2010 году, в 2011 году она занимает 27,3%. В 2011 году появилась такая статья расходов в межбюджетных трансфертах, как «Региональные программы модернизации здравоохранения субъектов РФ», она оставила 65,7% в межбюджетных трансфертах [3].

Значительно сократилась «Оплата медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и в послеродовом периоде, а также диспансерного наблюдения ребенка в течение первого года жизни» с 13,1% в 2009 году до 5,5% – в 2011 году, т.е. на 7,7%.

Расходы на выплату пособия по временной нетрудоспособности в 2011 по сравнению с 2009 увеличились на 50,5% или на 75,3 млрд. руб. и составили 224,4 млрд. руб. вместо 149,1 млрд. руб. в 2009 году. При этом количество оплаченных календарных дней в 2011 году по сравнению с 2009 сократилось на 2,3% или на 9,4 млн. дн. и составило 399,6 млн. дн. вместо 409,0 млн. дн.

Количество календарных дней временной нетрудоспособности имеет тенденцию к увеличению, в 2011 году по сравнению с 2009 годом оно увеличилось на 0,25 дней или на 3,0% и составило 8,7 дней вместо 8,45 дней в 2009 году.

Расходы на выплату пособия по беременности и родам в 2011 году по сравнению с 2009 годом увеличились на 60,7% или на 34,8 млрд.руб. и составили 92,1 млрд.руб. вместо 57,3 млрд. руб. в 2009 году. Количество оплаченных календарных дней в 2011 году по сравнению с 2009 годом увеличилось на 8,9% или на 12,8 млн. дн. и составило 157,1 млн. дн. вместо 144,3 млн. дн.

Расходы на выплату пособий при рождении ребенка работающим гражданам в 2011 году по сравнению с 2009 увеличилось на 21,8% или на 2,8 млрд. руб. и составили 15,7 млрд. руб. вместо 12,9 млрд. руб. в 2009 году. Расходы на выплату пособий при рождении ребенка неработающим гражданам в 2011 году по сравнению с 2009 годом увеличились на 30,0% или на 1,3 млрд. руб. и составили 5,6 млрд. руб. вместо 4,3 млрд. руб. в 2009 году.

Количество выплаченных пособий при рождении ребенка работающим гражданам в 2011 году по сравнению с 2009 и 2010 годами сократилось на 10,1% или на 0,1 млн. выплат и составило 1,1 млн. выплат вместо 1,2 млн. выплат. Количество выплаченных пособий при рождении ребенка неработающим гражданам за весь рассматриваемый период не изменилось и составило 0,4 млн. выплат.

В качестве основных проблем обязательного медицинского страхования можно обозначить следующие проблемы:

1) низкое качество медицинской помощи, длительное ожидание получения конкретной медицинской услуги;

2) действующие нормативные организационно-распорядительные документы, регламентирующие деятельность лечебно-профилактических учреждений не способствуют эффективности их функционирования и во многом усложняют их работу;

3) неэффективное распределение расходов в здравоохранении;

4) в рамках модернизации системы обязательного медицинского страхования государство увеличило размер платежей в ФОМС, что может привести к росту теневых платежей и снижению эффективности всей системы обязательного медицинского страхования [3].

В настоящее время в России полным ходом идет процесс модернизации обязательного медицинского страхования. Реформа здравоохранения уже внесла не мало поправок в ОМС, но предстоит решить еще не одну проблему. Поскольку здоровье населения – важнейший элемент социального, культурного и экономического развития страны. В связи с этим обеспечение населения гарантированным объемом бесплатной медицинской помощи, финансируемой из бюджетов всех уровней и средств ОМС, является важнейшей государственной задачей.

Список использованных источников:

1. №326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29 ноября 2010 г.
2. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.ffoms.ru/portal/page/portal/top/index>
3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.ru>

Марич М.Г.

*Буковинський державний фінансово-економічний університет,
м. Чернівці, Україна*

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Сучасний розвиток світового господарства, зокрема фінансової сфери, характеризується активізацією процесів глобалізації та інтернаціоналізації, учасником яких є і Україна. Так, останніми роками спостерігається значний інтерес іноземних банківських груп до банківського сектору України з огляду на високий потенціал його розвитку, що відкриває для вітчизняної економіки як нові можливості розвитку, так і певні загрози, які можна було спостерігати під час фінансової кризи. Тому актуальним нині є аналіз процесів входження іноземного банківського капіталу в банківську систему України з метою максимального використання його переваг та протидії можливим загрозам.

Дослідженням різних аспектів участі банківської системи України в процесах глобалізації та інтернаціоналізації займалися Диба М.І., Колісник М.Б., Ладюк О.Д., проте і на сьогодні дане питання залишається актуальним та потребує подальшого розгляду.

Тому метою роботи є аналіз процесів освоєння іноземними банківськими групами вітчизняного банківського сектору, виявлення основних можливостей та загроз, що виникають на цій основі, та формування пропозицій щодо усунення останніх.

Процес освоєння вітчизняного банківського сектору розпочався у 1995 р. з приходом банківської групи ING (Голландія). У 2005 р. австрійськими інвесторами було розпочато бум по купівлі українських банків з моменту придбання ними другого за розмірами активів вітчизняного банку Аваль [3].

Основними мотивами входження іноземних банків у банківський сектор країн Східної Європи, у тому числі й України, є захоплення нових територій та отримання вищих прибутків. Так, у 2006–2008 рр. доходність банківського бізнесу сягала 60–70%: банки залучали кошти в іноземних материнських структур під мізерні відсотки (4–6% річних) і надавали резидентам країни позички під 20–80% річних залежно від виду кредитування. 2008 рік став найрезультативнішим для української банківської системи за всю історію її існування – фінансові установи заробили 7,3 млрд. грн. чистого прибутку.

Проте фінансово-економічна криза негативно вплинула на настрої інвесторів щодо ведення бізнесу в Україні, і у 2009 р. почалось згортання бізнесу окремими іноземними банками, хоча деякі іноземні фінансові структури намагалися скористатися кризою задля закріплення своїх позицій в Україні. Наприклад, наприкінці 2008 р. російським Внешкономбанком було викуплено 75% акцій Промінвестбанку. Зважаючи на досить потужну підтримку з боку держави, у найближчий час очікується вихід на український ринок ще декількох російських фінансових установ [3].

Якщо аналізувати динаміку кількості банків з іноземним капіталом в Україні, то можна побачити, що до 2009 року їх чисельність зростала як в абсолютному (з 35 банків у 2006 році до 53 у 2008), так і у відносному вимірі (з 20,6% до 28,8%). Починаючи з 2009 року до 1 квітня 2012 року чисельність банків з іноземним капіталом фактично не змінювалась і становила 53.

При цьому протягом усіх років, крім 2009 року, зростала і частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, яка на 1 квітня 2012 року склала 41,8%. Істотне перевищення частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків над часткою банків з іноземним капіталом в їх загальній кількості свідчить про те, що під контролем іноземних фінансових структур перебувають переважно великі банки, які значно перевершують за рівнем конкурентоспроможності малі та середні вітчизняні банки, що несе певні негативи.

Взагалі, основними вигодами для України від присутності іноземного капіталу в банківській сфері можуть бути:

- впровадження передових методів банківської діяльності (стратегічного менеджменту та новітніх інформаційних технологій);
- збільшення кредитних ресурсів і забезпечення стабільності джерел їх формування;
- розширення спектра і підвищення якості послуг, комплексний підхід до обслуговування клієнтів;

- здешевлення банківських послуг і впровадження системи страхування банківських ризиків;
- досвіду санації, реорганізації і реструктуризації банків в умовах об'єднань, поглинання і злиття банків;
- підвищення конкурентоспроможності і кваліфікаційного рівня банківських працівників до європейських стандартів надання послуг [1].

Але деякі з цих переваг спростовуються тим, що інноваційні продукти створюються та реалізуються у високорозвинених країнах і, зазвичай, не експортуються до країн з нижчим розвитком, де розташовані філії банку; філії та дочірні закордонні банки не встановлюють нижчих відсоткових ставок за кредитами, порівняно з національними банками, збільшуючи цим самим прибутковість своєї діяльності [2].

Водночас, зростання присутності іноземного капіталу у банківській системі здатне провокувати значні загрози фінансовій безпеці України: відтік капіталів за кордон у формі виведення прибутків з негативними наслідками для платіжного балансу країни; ймовірність посилення іноземного контролю над банківською системою України і економікою держави в цілому; переважне кредитування підприємств з високими прибутками і низькими ризиками, тоді як брак кредитних ресурсів відчувають, насамперед, стратегічні для української економіки підприємства; перехоплення іноземними банками вигідних видів діяльності і менш ризикованої клієнтури, що загрожує банкрутством місцевим банкам; наростання розриву між розвитком фінансового і реального секторів економіки [3].

Зважаючи на небезпеки, які можуть виникнути в результаті наростання іноземного капіталу в банківському секторі України, доцільно було б вжити таких заходів для протидії їм:

- встановити на законодавчому рівні тимчасове обмеження на питому вагу іноземного капіталу в банківській системі України на рівні до 50%, щоб дати можливість вітчизняному банківському сектору досягнути необхідного рівня стійкості та конкурентоспроможності, відносно банківських систем розвинених європейських держав;

- на рівні Національного банку України забезпечити контроль відповідності капіталізації та розміру резервів іноземних інвесторів вимогам вітчизняного законодавства, а також перевірку репутації цих банків за інформацією, наданою незалежними рейтинговими агентствами;

- ухвалити Закон України «Про діяльність банків із іноземним капіталом», в якому чітко прописати всі особливості інтеграційних процесів, враховуючи як інтереси інвесторів, так і країни приймання. Цим Законом також можна створити сприятливі умови і заохотити банки з іноземним капіталом, зокрема із 100% іноземним капіталом, інвестувати в розвиток української економіки, особливо у пріоритетні галузі [2].

Отже, аналіз впливу на банківську систему України процесів глобалізації та інтернаціоналізації, зокрема шляхом нарощування іноземного капіталу у банківському секторі, показав, що протягом останніх років відбувалося зро-

стання як кількості банків з іноземним капіталом, так і частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків. Така тенденція, крім деяких позитивів (забезпечення економіки стабільними кредитними ресурсами, розширення спектру послуг та підвищення їх якості, підвищення кваліфікації працівників) несе із собою ряд потенційних загроз фінансовій безпеці України.

Тому для нейтралізації можливих негативних наслідків інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий простір доцільно законодавчо встановити тимчасове обмеження на питому вагу іноземного капіталу в банківській системі України на рівні до 50%, забезпечити контроль відповідності капіталізації та розміру резервів іноземних інвесторів вимогам вітчизняного законодавства та ухвалити Закон України «Про діяльність банків із іноземним капіталом», в якому врегулювати основні проблемні питання.

Список використаних джерел:

1. Диба М.І. Інтернаціоналізація банківської систем України / М.І. Диба, Є.С. Осадчий // Науковий вісник Національного університету ДПС країни (економіка, право). – 2010. – № 1 (48). – С. 35–41.
2. Колісник М.Б. Банківська система України як учасник глобалізаційних процесів / М.Б. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 226–230.
3. Ладюк О.Д. Банківська система України в умовах її інтеграції у світовий фінансовий простір / О.Д. Ладюк, О.В. Собкевич // Наука й економіка. – 2011. – № 2. – С. 64–71.
4. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.html

Фіногеева О.В.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна
ІПОТЕЧНИЙ РИНОК ТА МЕХАНІЗМ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Сьогодні іпотечний ринок в Україні знаходиться на початку свого розвитку. Складна природа іпотечного ринку, як економічного явища, викликає багато невизначених аспектів та потребує глибинного теоретичного висвітлення. Дослідити економічну природу іпотечного ринку означає виявити його основні, визначальні риси, що зумовлюються глибинними внутрішніми зв'язками та процесами його розвитку. Насамперед, іпотечний ринок, як ринок взагалі, являє собою систему економічних відносин, що відбуваються на принципах економічної свободи, вільної взаємодії попиту та пропозиції, вільного ціноутворення і конкуренції, що забезпечує рух благ у різних сегментах економічного простору.

Розглядаючи ринок іпотечного кредитування на загальнотеоретичних засадах, його можна визначити як систему угод з приводу купівлі-продажу грошових коштів у формі іпотечного кредиту, який є товаром на даному ринку. Основними характеристиками іпотечного кредиту як товару є: відсоткова ставка, строк кредитування, умови сплати відсотків та суми основного боргу тощо. Попит на ринку іпотечного кредитування формується потенційними платоспроможними позичальниками як з боку домогосподарств, так і суб'єктами госпо-

дарської діяльності. Пропозиція на ринку іпотечного кредитування створюється банками – основними кредиторами.

Розкриття сутності іпотечного кредитування як синтезуючої категорії характеристик позики та властивостей нерухомого майна, дає можливість стверджувати, що в основі ринку іпотечного кредитування лежить взаємодія ринку позичкового капіталу та ринку нерухомості. За одним із сучасних визначень, ринок іпотеки – це система організованих на основі ринкових принципів та правових норм економічних відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю. Отже, іпотечний ринок є сегментом фінансового ринку, на якому здійснюється рух іпотечного капіталу, який являє собою окрему форму позичкового капіталу, що забезпечується нерухомістю. У той же час, на ринку нерухомості існує ринок іпотечної нерухомості, яка виступає в якості заставного забезпечення функціонування іпотечного механізму. Між ринком нерухомості та ринком іпотечного кредитування спостерігається тісний зв'язок. Розвиток в національній економічній системі ринку іпотечного кредитування призводить до збільшення частки нерухомого майна, яке купується за рахунок кредитних коштів, збільшуючи тим самим попит на ринку нерухомості. Зростання попиту неодмінно призводить до зростання ціни на нерухоме майно, що поступово призводить до зниження попиту на ринку нерухомості. Однак, розширення пропозиції іпотечних позик на іпотечному ринку призупиняє дану тенденцію. Таким чином, попит та пропозиція на іпотечному ринку та ринку нерухомості знаходяться в прямій залежності один від одного. В даному аспекті важливо зробити наголос на ризику зростання ціни на нерухоме майно на ринку нерухомості в наслідок активного розвитку іпотечного кредитування. Проте, штучне завищення цін на нерухомість, яка перебуває в іпотеці та виступає у якості забезпечення, являється негативною тенденцією для банку, оскільки в разі можливого кон'юнктурного здешевлення нерухомості, банк може втратити реальну вартість застави. Даний ризик можливого зниження ціни на нерухомість повинен обов'язково бути врахований при здійсненні експертної оцінки вартості майбутньої застави. Крім того, адекватним заходом щодо збереження реальної вартості нерухомого заставного майна є інвестиційна природа іпотечного кредиту, яка передбачає спрямування кредитних коштів на поліпшення та модернізацію нерухомості.

Іпотечний кредит, який є товаром на ринку іпотечного кредитування, представляє собою форму руху іпотечного капіталу, що утворюється шляхом поєднання позичкового капіталу та застави нерухомого майна. Іпотечному капіталу притаманні як основні характеристики позичкового капіталу, так і специфічні риси, що зумовлені впливом визначальних якостей нерухомості. Відокремлення іпотечного капіталу у самостійний вид позичкового капіталу дає можливість урівноважити попит і пропозицію позичкового капіталу на ринку нерухомості та розв'язати протиріччя між інвестиційним та дійсним капіталом (нерухомістю), за умов недостатньої еластичності пропозиції позичкового капіталу порівняно з попитом на нього на інвестиційному ринку. Функціональними формами іпотечного капіталу, крім іпотечного кредиту, виступають іпотечні цінні папери, що є елементом прояву залучення до іпотечного ринку інструментів фон-

дового ринку. Використання ринку цінних паперів для формування кредитних ресурсів при здійсненні іпотечного кредитування покладено в основу сучасних моделей іпотечного ринку.

При визначенні моделі ринку іпотечного кредитування необхідно враховувати потенційні можливості фінансової системи, стан розвитку економіки, правове забезпечення суспільних відносин та інші фактори. Модель іпотечного ринку зумовлює формування інституціональної системи взаємозв'язків з приводу руху іпотечного капіталу, визначає потоки перерозподілу фінансових ресурсів та забезпечує дію механізму іпотечного кредитування. Головною рисою, що відрізняє існуючі сучасні моделі, є схема утворення ресурсної бази для здійснення іпотечного кредитування та визначення інституцій, що забезпечує даний процес.

На сучасному етапі розвитку економіки формування іпотечного ринку в Україні набуває актуального значення. Динамічний розвиток іпотеки за останні 5–7 років до кризового періоду полягає в природному змісті даної економічної категорії – з одного боку, іпотечний ринок є елементом ринкової економіки, яка знаходиться в процесі становлення, з другого – іпотечний ринок є потужним джерелом інвестицій та засобом оптимізації перерозподілу фінансових ресурсів, що характеризує його як потужний каталізатор економічного зростання та невід'ємною складовою економічного розвитку.

Д.е.н. Харазішвілі Ю.М., к.е.н. Коваль О.П.

Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ, Україна

ВПЛИВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОЇ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи (системи II рівня), яке, за деякими оцінками, може відбутись у 2014 році, по різному впливатиме на показники соціально-економічного стану держави. Безумовно позитивний вплив слід очікувати на ВВП, заробітні плати та пенсії. Разом з тим вплив запровадження системи на баланс ПФУ є неоднозначним (при деяких варіантах позитивним, при інших – негативним). Така невизначеність робить нагальною необхідність комплексної оцінки впливу запровадження системи II рівня на економічну безпеку держави.

Наразі існує офіційна методика розрахунку рівня економічної безпеки України [1]. Серед інших індикаторів, що використовуються вказаною Методикою, є група індикаторів стану соціальної безпеки України, яка складається з 14 одиниць. Серед них лише один індикатор опосередковано характеризує таку соціально важливу сферу, як пенсійне забезпечення, а саме: відношення мінімального розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму.

На нашу думку, вказана Методика в пенсійному аспекті має щонайменше дві вади:

1. Вплив пенсійної системи, яка, серед іншого, є складовою частиною фінансової системи держави, не може бути описаний лише одним індикатором. Достатньо згадати, що бюджет ПФУ є зіставним з державним бюджетом України. Планові дотації та кошти на покриття дефіциту бюджету ПФУ сягають 20% держбюджету. Отже фінансовий стан ПФУ є безумовним чинником економічної безпеки України.

З іншої сторони, інвестування пенсійних активів Накопичувального фонду, як це передбачено ст. 88 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [2], також є суттєвим чинником економічної безпеки країни, оскільки впливає на динаміку ВВП, заробітних плат та пенсій.

2. Існуючий індикатор не є інформативним показником в силу невизначеності його застосування. В економічному контексті мінімальний розмір пенсії та прожитковий мінімум є не більш ніж певними (соціальними) орієнтирами. Вони можуть виконувати роль своєрідних граничних значень, але їх використання в жодному разі не може висвітлити повну картину впливу стану пенсійної системи на економічну безпеку країни.

Крім того, існуюча Методика має певні недоліки, які ускладнюють її використання. Наприклад, штучне огрубіння нормалізованого показника в діапазоні оптимальних значень (прирівнювання до 1) та за межами порогових значень (прирівнювання до 0), що призводить до зникнення частини інформації; визначення середньоарифметичного значення інтегрального індексу, розрахованого за різними масштабними діапазонами, що еквівалентно складанню правильних дробів не приводячи їх до спільного знаменника.

Отже для повної, неупередженої та всебічної оцінки впливу стану пенсійної системи на рівень економічної безпеки України автори пропонують використовувати наступні індикатори:

1. Частка пенсій у ВВП. Індикатор має відображати процент ВВП, що підлягає перерозподілу через пенсійну систему. Індикатор є дестимулятором. Обраховується як відношення щорічних сукупних видатків ПФУ до ВВП:

$$K1 = \frac{VPFU^i}{VVP^i}, \quad (1)$$

де $VPFU^i$ – сукупні видатки ПФУ у i -ому році,
 VVP^i – ВВП в i -ому році.

2. Частка оплати праці у випуску продукції. Індикатор є стимулятором. Обраховується як відношення показника в i -ому році до оптимального:

$$K2 = \frac{a^i}{a_{opt}}, \quad (2)$$

де a^i – частка оплати праці у випуску продукції,
 $a_{opt} = 0,382$ (оптимальне значення показника) [3].

3. Співвідношення дефіциту бюджету ПФУ до ВВП. Індикатор має відображати долю ВВП, що йде на покриття дефіциту бюджету ПФУ. Індикатор є дестимулятором. Обраховується як відношення дефіциту бюджету ПФУ до ВВП.

$$K3 = \frac{BPFU^i}{VVP^i}, \quad (3)$$

де $BPFU^i$ – бюджет ПФУ у i -ому році,
 VVP^i – ВВП в i -ому році.

4. Рівень ефективності впливу системи II рівня на заробітну плату. Індикатор має відображати вплив пенсійних інвестицій на статки працівників. Індикатор є стимулятором. Обраховується як відношення середніх зарплат однорівневої та дворівневої систем.

$$K4 = \frac{ZP_{cp}^i}{ZP_{cp \text{ однор}}^i}, \quad (4)$$

де ZP_{cp}^i – середня заробітна плата у i -ому році,

$ZP_{cp \text{ однор}}^i$ – середня заробітна плата для однорівневої пенсійної системи в i -ому році.

5. Рівень ефективності впливу системи II рівня на пенсії. Індикатор має відображати вплив пенсійних інвестицій на статки пенсіонерів. Індикатор є стимулятором. Обраховується як відношення середніх пенсій однорівневої та дворівневої систем.

$$K5 = \frac{PENS_{cp}^i}{PENS_{cp \text{ однор}}^i}, \quad (5)$$

де $PENS_{cp}^i$ – середня пенсія у i -ому році,

$PENS_{cp \text{ однор}}^i$ – середня пенсія для однорівневої пенсійної системи в i -ому році.

Вказані індикатори доцільно об'єднати у окрему групу індикаторів пенсійної безпеки у складі індикаторів стану соціальної безпеки України.

Для розрахунку рівня ВВП, заробітних плат та пенсій авторами було зроблено прогноз соціально-економічного розвитку України до 2050 року [4]. За результатами прогнозу було обраховано індикатори пенсійної безпеки згідно методики [5]. Після цього методом “зважених сум” було обраховано інтегральний індикатор за формулою:

$$K = \sum_{i=1}^n K_i z_i, \quad \sum z_i = 1, \quad z_i \geq 0, \quad (6)$$

де z_i – вагові коефіцієнти. Для їх визначення використовувалась модель головних компонент.

Індикатори пенсійної безпеки та інтегральний індикатор обраховувались для чотирьох сценаріїв:

- однорівнева пенсійна система (солідарна система);
- дворівнева система (солідарна та загальнообов'язкова накопичувальна).

Інвестиції активів Накопичувального фонду в реальний сектор економіки дорівнюють 0%;

- дворівнева система. Інвестиції активів Накопичувального фонду в реальний сектор економіки дорівнюють 50%;

- дворівнева система. Інвестиції активів Накопичувального фонду в реальний сектор економіки дорівнюють 100%.

Результати дослідження, представлені на рис. 1, дозволяють дійти таких висновків.

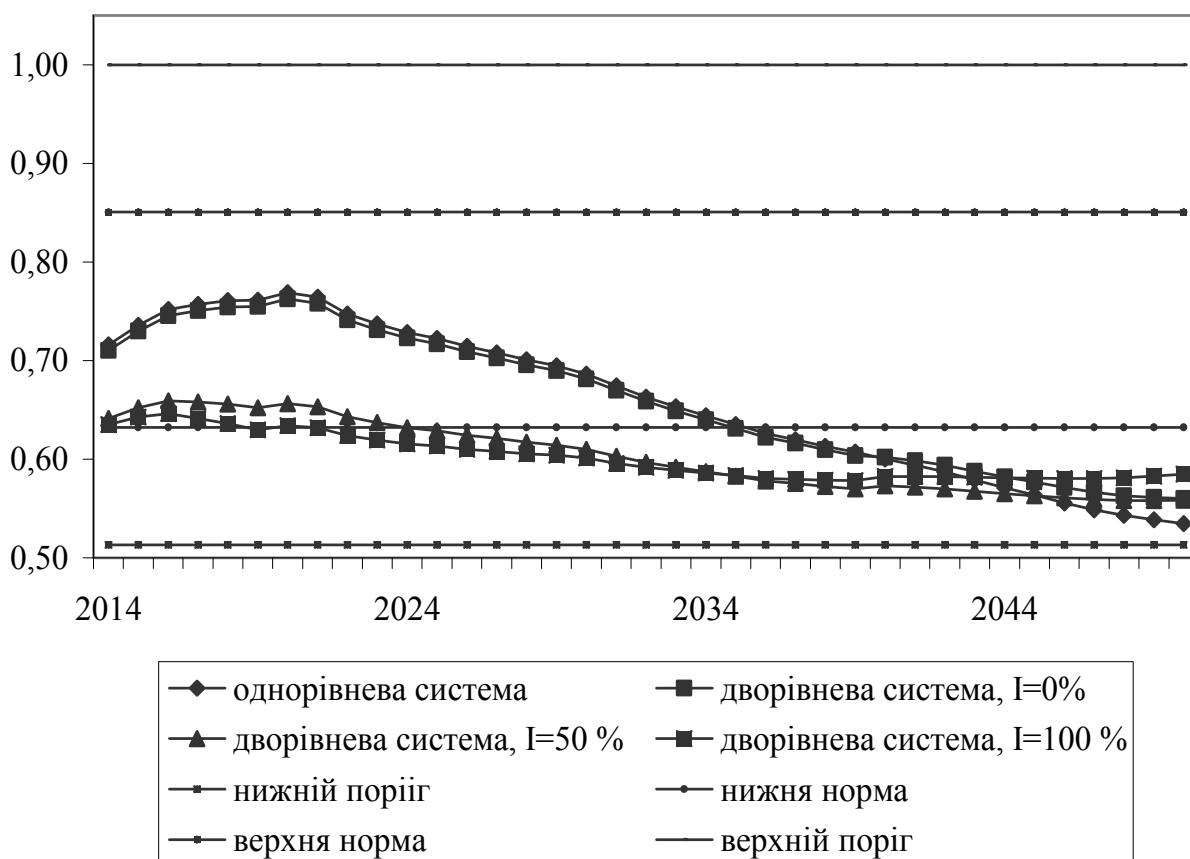


Рис. 1. Значення інтегрального індикатора пенсійної безпеки

1. Загальна динаміка інтегрального індикатору пенсійної безпеки може бути охарактеризована наступним чином. На періоді до 2023 року спостерігається зростання показника, обумовлене позитивною зміною коефіцієнту системного навантаження внаслідок пенсійної реформи 2011 року.

У 2024 році дія ефекту підвищення пенсійного віку для жінок закінчується, отже в подальшому спостерігаємо стале зниження індикатору пенсійної безпеки: у 2033 році він виходить з оптимального коридору та наближається до нижнього порогового значення, а у 2050 році може перетнути його з наступною тенденцією до подальшого зниження.

2. Запровадження системи II рівня не змінює загальної динаміки показника на висхідній хвилі (до 2023 року). Разом з тим інтенсивність зростання індикатора змінюється зворотно пропорційно: чим більше активів Накопичувального фонду спрямовується на інвестиції, тим більше дефіцит бюджету ПФУ, а отже тим повільніше зростає значення індикатору. При $I=100\%$ збільшення дефіцити ПФУ майже повністю нівелює позитивний ефект від збільшення пенсійного віку для жінок.

3. При сценарії $I=50\%$ значення інтегрального показника пенсійної безпеки у 2048 році стабілізується з подальшою зміною динаміки на позитивну. При сценарії $I=100\%$ така зміна відбувається у 2046 році. При сценарії $I=100\%$ загальний рівень просідання показника в коридорі між нижніми пороговим та оптимальним значеннями менше, ніж при сценарії $I=50\%$.

4. Динаміка інтегрально показника пенсійної безпеки для усіх трьох сценаріїв дворівневої системи дає підстави припустити, що показник не вийде за ме-

жу нижнього порогового значення. Тоді як для сценарію однорівневої системи може бути справедливим зворотне припущення: після 2050 року індикатор з великою долею ймовірності вийде за межу нижнього порогового значення.

Список використаних джерел:

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 року № 60.
2. Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003 р. № 1058-IV.
3. Харазішвілі Ю.М. Вимірювання тіньового ВВП за допомогою функцій сукупного попиту та сукупної пропозиції / Ю.М. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 57–63.
4. Харазішвілі Ю.М., Коваль О.П. Запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи: вплив на соціально-економічні показники / Ю.М. Харазішвілі, О.П. Коваль // Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право: зб. матеріалів XV Міжнародної науково-практичної конференції: 27 квітня 2012 р. – К.: УДУФМТ, 2012. – С. 373–376.
5. Сухоруков А. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

Бордюг О.Г., к.т.н. Дзюбенко О.В.

*Національний аерокосмічний університет імені М.С. Жуковського «ХАІ»,
м. Харків, Україна*

ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗМІРУ ЗАПАСІВ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Тема оптимізації запасів дуже актуальна, тому що забезпечити високий рівень якості продукції і надійність її поставок споживачам неможливо без створення оптимальної величини запасів. Занижені запаси матеріальних ресурсів можуть призвести до збитків, пов'язаних з простоями, з незадоволеним попитом і, отже, до втрати прибутку, а також втрати потенційних покупців продукції. З іншого боку, нагромадження зайвих запасів пов'язує оборотний капітал підприємства, зменшуючи можливість його вигідного альтернативного використання і сповільнюючи його оборот, що відбивається на величині загальних витрат виробництва і фінансові результати діяльності підприємства.

Кожне підприємство формує власну політику управління оборотними активами. Ця політика встановлює необхідну потребу в оборотних активах, визначає їх склад і структуру та джерела, з яких повинні фінансуватися ці активи. Політика управління оборотними активами є частиною загальної фінансової стратегії підприємства.

Тип політики управління оборотними активами визначається обсягом страхових резервів. Консервативна політика управління оборотними активами пе-

редбачає створення страховий резервів великих розмірів. Помірна політика передбачає створення нормальних страхових резервів. Агресивна політика передбачає мінімізацію всіх страхових резервів.

Політика фінансування оборотних активів полягає в оптимізації обсягу та складу фінансових джерел їх формування для забезпечення ефективного використання власного капіталу та достатньої фінансової стійкості підприємства. Консервативний підхід передбачає, що за рахунок власного та довгострокового залученого капіталу повинні фінансуватись постійна частина оборотних активів та приблизно половина змінної їх частини. Помірний підхід передбачає, що за рахунок власного та довгострокового залученого капіталу повинна фінансуватись постійна частина оборотних активів, а за рахунок короткострокового залученого капіталу – вся змінна частина. Агресивний підхід передбачає, що за рахунок власного та довгострокового залученого капіталу повинно фінансуватись незначна доля постійної частини оборотних активів, а за рахунок короткострокового залученого капіталу – значна доля постійної і вся змінна частина оборотних активів.

Якщо комплексна політика управління оборотними активами та поточними пасивами – консервативна, то необхідно зменшити тип політики управління оборотними активами на помірний. Це можна зробити зменшивши страховий резерв.

Застосуємо лінійну модель поповнення запасів: для кожного виду товару на початку кожного місяця завозиться увесь матеріал у обсязі місячних продажів і поступово витрачається до кінця місяця до нуля. Нам необхідно визначити оптимальні величини запасів кожного виду, необхідні для забезпечення нормальної операційної діяльності підприємства за моделлю «Модель економічного розміру замовлення» (модель Уілсона):

$$Q_{opt} = \sqrt{\frac{2Kv}{S}}, \quad (1)$$

де Q_{opt} – оптимальний розмір замовлення;

K – витрати на здійснення замовлення (грн.);

S – витрати на зберігання запасу (грн./од.тов.* од. t);

v – інтенсивність (швидкість) споживання запасу (од.тов./од.t).

Розрахувати через скільки необхідно робити подачу нового замовлення можна за формулою:

$$t = \frac{Q}{v}, \quad (2)$$

де t – термін поповнення запасів (од.t).

Зменшити страховий резерв можна збільшивши частоту поповнення запасів. Якщо термін поповнення запасів, розрахований за формулою (2), менше ніж один місяць, то страховий резерв автоматично зменшується.

Також можна оптимізувати розмір запасів за допомогою факторного експерименту. За фактори імітаційної моделі візьмемо X_1 – середні витрати на виконання замовлення (\bar{K}); X_2 – середній обсяг закупівлі товарів (\bar{v}); X_3 – середні

витрати на зберігання (\bar{s}). За цільову функцію візьмемо середнє значення запасів підприємства за рік (\bar{C}).

Для кожного фактора необхідно визначити граничні значення, тобто максимальні і мінімальні значення, які відповідають всім групам товарів.

За формулою (3) визначаємо коефіцієнти регресії для рівняння вигляду $y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_1X_2 + b_5X_1X_3 + b_6X_2X_3 + b_7X_1X_2X_3$.

$$b_j = \frac{\sum_{v=1}^N X_{j,v} \bar{Y}_v}{N}, \quad (3)$$

де $X_{j,v}$ – номер(фактора в кодованих значеннях) стовпця в плані матриці;

\bar{Y}_v – середнє арифметичне значення за m дослідями в точці v ;

N – загальна кількість різних точок у плані матриці.

Значущість коефіцієнтів регресії визначається за допомогою t -критерію Ст'юдента, значення якого обчислюються за формулою:

$$t_j = \frac{|b_j|}{S\{b_j\}}, \quad (4)$$

де $|b_j|$ – розраховані коефіцієнти регресії;

$S\{b_j\}$ – середньоквадратичне відхилення дисперсій коефіцієнта.

Для перевірки значущості коефіцієнта b_i з таблиці критеріїв Ст'юдента визначаємо $t_{кр}$. При $t_i > t_{кр}$, коефіцієнти b_i є значущими. Інші коефіцієнти є статистично незначущими, тому їх можна відкинути. Таким чином, отримаємо таке рівняння з кодованими значеннями факторів. Підставивши дійсні значення факторів, оптимізуємо розмір запасів.

Іоргачова М.І.

Одеський національний економічний університет, Україна

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Вибір найбільш адекватної національної моделі в умовах глобалізації сучасної економіки є одним з головних питань проблематики корпоративного управління. Сучасні існуючі дослідження не відображають в повній мірі проблеми корпоративного управління в нашій країні, в них не визначено чи сформована вже в Україні своя модель корпоративного управління, а також не існує чіткого визначення самої моделі корпоративного управління.

Модель корпоративного управління можна визначити як систему управління корпорацією, яка має свої постійні специфічні риси основних елементів: інформаційної прозорості компаній, структури власності, особливостей корпоративного законодавства, форм та засобів фінансування. Виходячи з цього визначення, можна відмітити, що розгляд стану вітчизняної моделі корпоративного управління не можливо провести без розгляду її основних елементів.

Особливістю вітчизняної моделі корпоративного управління є те, що вона формується під дією наступних чинників: наслідки приватизації, в результаті

якої в ході акціонування підприємств основними акціонерами виявилися трудові колективи і менеджери; слабкі фінансові ринки, що не дозволяють використовувати непрямі методи контролю з боку акціонерів; м'які законодавчі норми представлення інформації.

Основними рисами елементів національної моделі корпоративного управління є: низький рівень інформаційної прозорості, висококонцентрована структура акціонерної власності із стійким зростанням частки менеджменту, високий рівень формального захисту прав акціонерів, та ще не сформований елемент моделі – форми та способи фінансування корпоративного сектора.

Основні риси елементів вітчизняної моделі корпоративного управління та напрямки їх розвитку представлено в табл. 1.

Таблиця 1. Основні риси елементів вітчизняної моделі корпоративного управління

Елемент моделі КУ	Основні риси	Напрямки розвитку моделі КУ (можливі шляхи вирішення)
Інформаційна прозорість	Низький рівень	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення прозорості компаній за допомогою електронного корпоративного управління; – вдосконалення законодавства щодо розкриття інформації; – заборона практики асиметричного надання інформації деяким привілейованим сторонам та використання в корисливих цілях суттєво важливої та закритої інформації; – введення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку; – повинні також бути передбачені певні санкції (введення кримінальної відповідальності) за не розкриття інформації.
Законодавча база	Високий рівень формального захисту прав акціонерів (орієнтована на практику ЄС).	<ul style="list-style-type: none"> – заходи з виконання законодавчих норм; – вдосконалення законодавства в сфері поглинання, банкрутства, інсайдерських операцій; – прийняття українськими компаніями кодексів корпоративного управління.
Структура власності	Високий рівень концентрації (спільне з німецько-японською моделлю КУ)	<ul style="list-style-type: none"> – заходи, спрямовані на дотримання законодавчих норм щодо захисту прав власності міноритарних акціонерів; – розвиток фондового ринку.
Спосіб корпоративного фінансування	Слабка банківська система	<ul style="list-style-type: none"> – заходи щодо посилення банківської системи; – зниження вартості кредитних ресурсів для підприємств.
	Нерозвинений фондовий ринок	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток фондового ринку використовуючи плани розвитку приватних та публічних АТ.

Тобто, єдиним елементом, який досі остаточно не сформувався є корпоративне фінансування (тобто, цей елемент української моделі на даний момент – не схожий ні з англо-американською моделлю – де розвинений фондовий ринок, ні з німецько-японською моделлю – де банківська система є досить ваго-

мою). Тому, для подальшого розвитку вітчизняної моделі корпоративного управління необхідним є створення механізму, який сприяв би залученню інвестицій в корпоративний сектор.

Джерелом таких інвестицій, в умовах недостатності власних фінансових ресурсів та неспроможності банківської системи задовольнити потреби вітчизняних підприємств в довгострокових фінансових ресурсах, можуть бути заощадження населення. Кошти населення як джерело інвестицій відрізняються стабільністю та прогнозованістю ресурсної бази, але вони не завжди вкладаються в банки та небанківські фінансово-кредитні установи. В наслідок чого, такі заощадження виключаються з інвестиційного процесу і чинять негативний вплив на економічне зростання. Такі заощадження ведуть до одночасного скорочення споживання як стимулу для здійснення інвестицій, так і до скорочення інвестиційних ресурсів суспільства – основи його розвитку.

За оцінками різних експертів, за межами кредитно-ощадної системи, на руках населення сконцентрувалося близько 50–80 млрд. доларів [1, с. 2]. Це підтверджує те, що в Україні існує потенційна можливість приросту інвестиційних ресурсів за рахунок залучення грошових коштів, що знаходяться на руках у населення, і якби кошти, що знаходяться поза банківською сферою, вдалося залучити в господарський оборот, це дало б можливість істотно активізувати інвестиційний процес в державі.

Таким чином, вітчизняна модель корпоративного управління є специфічною і продовжує формуватися. Для нашої країни, як і для будь-якої країни з перехідною економікою, важливим є вивчення міжнародного досвіду, але з обов'язковим врахуванням існуючої української специфіки корпоративного управління, а не пряме та автоматичне перенесення закордонних моделей. Важливим є розуміння тонкощів українських стосунків власників та менеджерів, що дозволить побудувати таку вітчизняну модель корпоративного управління, яка буде враховувати національні особливості, відповідати національним інтересам і сприяти економічному зростанню країни.

Список використаних джерел:

1. Поллок М. Обізнаність громадян єднає країну [Електронний ресурс] / М. Поллок. – Режим доступу: <http://www.unn.com.ua>

Колесник Х.С.

Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова, Україна

ЯКІСТЬ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ОПЕРАТОРІВ ЗВ'ЯЗКУ

Розглянуто один з найважливіших факторів конкурентоспроможності операторів зв'язку. А також існуючої в галузі системи управління якістю надаваних послуг.

Зв'язок є важливою частиною економічної інфраструктури країни. Без розвинутої системи телекомунікацій неможливо побудувати інформаційне суспіль-

ство. Досить часто, вважаючи, що зв'язок не є однією з пріоритетних галузей економіки країни, держава втрачає очевидну як економічний, так і соціальний зиск. Але існуючий стан розвитку телекомунікацій в Україні не дає можливість отримати бажаний економічний ефект, тому що існує ряд проблем, пов'язаних з розвитком зв'язку, зокрема: низький рівень забезпечення інтерактивними телекомунікаційними послугами всіх структур соціально-економічної системи і населення, наявність в мережах зв'язку морально та фізично застарілого обладнання, практично повна відсутність цифрових систем зв'язку, наявність великої кількості операторів з украй низьким фінансовим і матеріально-технічним забезпеченням, низька якість послуг які надають. Всі ці проблеми потребують негайного вирішення [2].

Один з найважливіших факторів підвищення продуктивності операторів зв'язку є якість послуг. Особливості послуг зв'язку, а також існуючої в галузі системи управління якістю цих послуг, призводять до того, що однією з найскладніших проблем, яка виникає у процесі оцінки впливу якості на рівень продуктивності телекомунікаційних послуг, є вибір та обґрунтування складу одиничних показників якості, а також методики визначення формалізованих виразів їх кількісної оцінки.

Існує система управління продуктивністю мережі і якістю. Система управління якістю послуг зв'язку – це сукупність організаційної структури, методик, процесів та ресурсів, необхідних для встановлення, підтримки, а в необхідних випадках підвищення якості послуг зв'язку [1]. Її метою є досягнення максимального задоволення споживачів послугою для підвищення попиту на неї.

Система управління продуктивністю мережі – це система, яка дає змогу підвищити продуктивність і ефективність роботи телекомунікаційних мереж, забезпечуючи розширений аналіз завантаження обладнання і каналів пересилання даних, управління потоком трафіку, оптимізацію навантаження між ресурсами мереж і планування їх подальшого розвитку [3].

Ця система має великі переваги:

- 1) поліпшення продуктивності мережі;
- 2) поліпшення показників повернення інвестицій за рахунок ефективнішого використання ресурсів мережі;
- 3) гарантування доходів;
- 4) задоволення вимог до якості з боку клієнтів;
- 5) побудова точніших прогнозів.

Для того щоб отримати всі ці переваги, операторам необхідно використовувати систему управління якістю послуг зв'язку.

Впровадження системи продуктивності мережі забезпечить:

- 1) надання операторові засобів контролю продуктивністю мережевих елементів (МЕ);
- 2) інформування персоналу про погіршення основних параметрів продуктивності МЕ і наборів елементів мережі, послуг, що беруть участь в наданні;
- 3) забезпечення надійною інформацією процесів планування мережі і послуг;

4) забезпечення надійною інформацією підрозділів маркетингу для оцінки тенденцій зростання використання послуг, а також щоб процес планування маркетингових акцій, не приводив до перевантажень в мережі.

Впровадження якості послуг сприяє:

1. Надання службам оператора засобу контролю якості послуги «з кінця в кінець».

2. Надання інструменту для відстежування рівня якості обслуговування, зафіксованого в контрактах із споживачами.

3. Забезпечення інформування відповідального персоналу про погіршення якості.

4. Створення інструменту підтримки і оперативного контролю параметрів договорів про якість.

5. Забезпечення необхідними даними систем розрахунків для адекватного розрахунку знижок після порушень якості обслуговування.

Впровадження процесів управління мережею і якістю необхідні для оператора. Вони надають йому контроль за елементами мережі, своєчасне інформування персоналу про погіршення мережі або порушення в роботі. Управління продуктивністю мережі дозволять операторові надавати відділу маркетингу всю необхідну інформацію про стан елементів мережі, що дозволить глибше досліджувати тенденцію зростання або спаду використання послуг і не допустити при розробці акцій на ті або інші послуги сильно перенавантажувати систему. Впровадження процесу управління мережею і якістю послуг дасть операторові можливість не тільки контролювати якість послуги, але і інструмент, який дозволить відстежувати рівень якості обслуговування у контакті із споживачами. Своєчасне інформування персоналу про погіршення якості обслуговування, дасть можливість операторові вчасно відстежувати, знаходити, а також прибирати виниклу проблему.

Список використаних джерел:

1. Жаліло Я.А. Конкуренція і джерела конкурентоспроможності / Я.А. Жаліло, А.Т. Кияк // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2000. – № 2. – С. 123–133.
2. Гранатуров В.М. Управління послугами зв'язку: навч. посіб. / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко. – К.: Освіта України, 2010. – 254 с.
3. Сайт новин. Телекомунікаційні рішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.technoserv.com>

К.е.н. Копитко М.І.

Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЗАГРОЗ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У процесі діяльності промислові підприємства постійно стикаються зі значною кількістю загроз у внутрішньому і зовнішньому середовищах. Загрози внутрішнього середовища пов'язані із персоналом підприємства і його діяльністю. Вплив цих загроз можна мінімізувати шляхом правильної кадрової полі-

тики та продуманої організації процесу праці. Загрози зовнішнього середовища є значно проблемнішими, адже підприємство не має важелів впливу на них і повинне так організувати свою роботу, щоб найменше від них потерпати, що у більшості випадків є неможливим і несумісним з прибутковим функціонуванням.

Як зазначено праці [1, с. 32], до найважливіших зовнішніх загроз, які можуть нанести шкоду промислового підприємству, або зробити його подальшу діяльність неможливою, належать:

- недосконалість чинного законодавства;
- надзвичайність ситуацій (форс-мажорні обставини);
- недобросовісна конкуренція;
- криміналізація економіки;
- зміна валютного курсу;
- поява нових технологій.

Серед зовнішніх загроз, які негативно впливають на діяльність промислових підприємств, належить, зокрема, криміналізація економіки України. Н.Й. Реверчук стверджує, що злочинний світ активно проникає у різні види підприємницької діяльності: виробництво і збут продукції, інвестування, експортно-імпорту діяльність тощо. Особливо вигідно нав'язувати посередництво між виробником і споживачем. Підприємництво вразливе і зазнає збитків від злочинно діючих постачальників, посередників, покупців, різних сервісних структур і навіть від власних охоронних служб [1, с. 35].

Однак, найбільш небезпечною є організована злочинність. Традиційні сфери отримання доходів злочинним шляхом – торгівля наркотиками, зброєю, рекет. Всі ці сфери нелегального бізнесу взяті на озброєння мафією. Нелегальні угруповання здійснюють силовий тиск на комерційну структуру до тих пір, поки вона не погодиться регулярно платити дань. Взамін рекетири охороняють цю структуру від посягань конкурентів. Підприємство, у якого власних засобів для захисту від мафії недостатньо, вимушене погодитись на її умови.

В останній час набуло поширення збирання данини з комерційних структур не у грошовому вираженні, а у вигляді акцій. Особливо цією даниною обкладаються державні приватизовані підприємства. Якщо підприємство, яке знаходиться під контролем мафії, не платить данини, воно попадає у важку боргову залежність. Злочинне угруповання вимагає з кожної простроченої заборгованості, як свідчить преса – до 30% на місяць у валюті.

Значні суми грошей, здобуті незаконним шляхом, зумовлюють потребу мафії знаходити способи їх легалізації. Основною формою легалізації цих коштів є створення власних комерційних структур. У нелегальну сферу попадають всі сфери бізнесу, які дають великі прибутки: експорт металів, лісу, імпорт енергоносіїв. Реальні власники бізнесу глибоко законспіровані і відомі лише дуже вузькому колу осіб [1, с. 35-36].

Варто погодитися із твердженням, представленим у праці [2], що корупція є однією із загроз, що завдає удару по економічній і політичній безпеці країни

і підприємств. Цей феномен розвивається як конфлікт інтересів усередині істеблішменту (бюрократів, тіньовиків, кримінальних елементів у ладі), де доступ до грошей і ресурсів обмежений, а конкуренція надзвичайно висока. У результаті продажності чиновників, несумлінного виконання йми службового обов'язку тіньова економіка (кримінальна і напівлегальна), організована злочинність у сфері економіки починає контролювати значну частину приватних і державних банків і підприємств. Практично жоден сектор економіки не захищений від її впливу. Хабарництво дає чиновникам стимул створювати перешкоди підприємцям і чим більше хабарів вони отримують, то вищу ціну вимагають за свої послуги [1, с. 35].

Якщо врахувати всі перелічені фактори, то чистий прибуток промислового підприємства розраховуватиметься не за класичними правилами, а при вирахуванні всіх корупційних виплат (1):

$$\begin{aligned} & \text{Чистий прибуток} = \\ & = \text{валовий прибуток} - \text{податки} - \text{корупційні виплати.} \end{aligned} \quad (1)$$

Щодо заходів протидії корупції, то, як зазначено в [3] із 1 лютого 2012 р. в Україні Єдиний реєстр осіб, які вчинили корупційні правопорушення. Згідно із задумом Міністерства юстиції, туди заносяться судові рішення щодо корупціонерів, прийняті після 1 липня 2011 року (тобто, з моменту набуття чинності закону «Про засади запобігання та протидії корупції»). Тільки за перші два місяці існування реєстру до нього занесли дані про понад 1,5 тисячі осіб. Водночас, як свідчить статистика Мінюсту за попередні роки, більшість таких корупціонерів не займають керівні посади, а покарання може обмежитись штрафом. Відповідно до звіту Міністерства юстиції, в 2011 році було винесено 8924 постанови про притягнення осіб як обвинувачених за вчинення корупційних злочинів. Водночас кількість осіб, які були покарані за таку діяльність, є радикально нижчою. Упродовж 2011 року було складено лише 285 протоколів про вчинення адміністративних корупційних правопорушень. Стягнення ж при цьому були накладені лише на 149 осіб. Ще менше людей було притягнуто до кримінальної відповідальності – таких налічується лише 52.

Список використаних джерел:

1. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємництва в Україні: основи, механізми і перспективи [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ, 2003. – 213с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] / В.О. Василенко. – 2005. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/60/4204.html>
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.toro.org.ua/news/913.html>

Д.э.н. Кузьменко В.В., Голубев И.Ю.

Северо-Кавказский государственный технический университет,

г. Ставрополь, Российская Федерация

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Проведенное в электроэнергетической отрасли реформирование и консолидация предприятий электроэнергетической отрасли в крупные интегрированные оптовые генерирующие компании (ОГК) и территориальные генерирующие компании (ТГК) вызывают значительный интерес с точки зрения анализа процессов их трансформации. Кроме того, особую значимость данному процессу придает тот факт, что он затрагивает сферу изменения естественной монополии, на протяжении длительного времени представлявшей собой вертикально интегрированную структуру.

В результате реформы первоначально существующую структуру вертикальной интеграции на региональном уровне, в основе которой лежало организационное единство составляющих, заменила система объединения направлений хозяйственной деятельности в рамках горизонтально интегрированных компаний. При этом рост стоимости возникших структур возможен только в случае эффективного управления процессами ее формирования. Механизм управления ими можно представить в виде последовательности действий по финансово-экономическому анализу с целью выявления ключевых факторов, оказывающих наибольшее влияние на величину стоимости, а также последующей разработки и реализации стратегии, имеющей целью максимизацию рыночной стоимости компании [1].

Использование методологии системного и синергетического подходов к решению проблем управления стоимостью интегрированных корпоративных структур позволяет сформулировать закономерности их функционирования и развития, сформировать эффективную систему управления, направленную на реализацию стоимостного потенциала компаний как результата синергетического взаимодействия участников.

При формировании системы управления стоимостью интегрированной корпоративной структуры в электроэнергетике существенно усиливается роль центра, которую может выполнять либо один из участников, либо специально создаваемая участниками корпоративного объединения управляющая компания [2]. В целях сохранения паритета интересов всех участников структуры второй случай является наиболее предпочтительным. В холдинговой структуре в качестве управляющей компании, как правило, выступает материнская. Таким образом, управляющая компания может действовать либо на основе интегрирующего принципа управления, либо на основе интегрирующего принципа собственности, а также на основе сочетания этих двух принципов, что является наиболее эффективным. Сочетание финансового и управленческого механизмов позволяет совместить стратегический и оперативный контроль над стоимостью интегрированной структуры, что, в свою очередь, даст возможность

обеспечить увеличение эффекта синергетической стоимости, который возникает в результате функционирования корпоративного объединения.

Для крупной структуры в зависимости от степени интеграции, стадии жизненного цикла структуры, продуктивно-технологического типа совокупность эффектов синергетической стоимости существенно различается, как и выборы наиболее значимых составляющих эффекта, которые оцениваются на основе соотнесения результатов с затратами. При этом значимость эффекта должна быть достаточна и целесообразна на уровне всей структуры в целом и на уровне отдельных ее составляющих.

В частности, к составляющим синергетического эффекта, определяющим стоимость интегрированных структур в сфере генерации и передачи электроэнергии, по нашему мнению, относятся:

- экономия на сокращении управленческого персонала за счет централизации управленческих функций;
- экономия на закупке топлива у единого поставщика за счет скидки на масштабе;
- экономия вследствие выбора единого поставщика ремонтных услуг на конкурентном рынке;
- экономия, вызванная привлечением наиболее дешевых заемных средств за счет размера привлекаемых средств и повышенного коэффициента кредитоспособности генерирующей компании.

В основе управления синергетическими эффектами интеграционного взаимодействия лежат следующие основные принципы: универсальность: возможность применить систему управления в различных отраслях и на различных рынках; динамизм функционирования системы в целом, взаимодействия ее элементов и окружающей ее внешней среды; единообразие при построении критерия оценки эффективности построенной системы; полнота, сбалансированность и устойчивость формируемой системы; выборочность между различными вариантами взаимодействия; адаптивность системы к изменениям внешней и внутрифирменной среды.

Важнейшим элементом эффективности системы управления синергетической стоимостью является качественное планирование путей ее роста. Данная проблема многократно усложняется в случае с интегрированными образованиями, так как возникает несколько контуров управления и, соответственно, уровней стоимости, поэтому встает проблема оценки качества корпоративного управления, которая должна охватить важнейшие аспекты интеграционного взаимодействия и увязать деятельность каждого отдельного юридического лица в общую систему по достижению целевого эффекта. В связи с этим целесообразно выделить два важнейших уровня управления: на уровне структуры в целом и на уровне отдельных единиц, входящих в структуру объединения. Разделение набора стоимостных показателей между указанными уровнями осуществляется на основе степени интеграции между участниками. От этого зависит и роль управляющей компании в планировании деятельности интегрированной структуры в целом и отдельных ее участников, в частности. Особая роль корпора-

тивного центра заключається не тільки в вистраиванні четкої багатоуровневої системи управління стоимостью, но і в визначенні планових пріоритетів в умовах обмеженості ресурсів в структурі в цілому і формуванні механізму, забезпечуючого ефект синергетическої стоимости.

Створення управляючої компанії корпоративної структури передбачає передачу ряду або всіх функцій управління стоимостью. Целеві показателі, механізм взаимоотношеній в процесі управління стоимостью, роль і функції корпоративного центра і інші параметри взаимоотношеній повинні бути визначені во внутрішніх регламентах структури. Це являється дійсним механізмом при умові поєднання м'яких адміністративних форм регулювання, забезпечуваних корпоративним законодавством, і достаточної ступені свободи в рамках целевих показателів, дозволяючої всій інтегрованої структурі бути гнучою і динамічною.

Підводячи ітог, можна зробити висновок про те, що цикл управління синергетическої стоимостью корпоративної структури залежить від її технологічного типу і від ступеня однорідності інтегрованих об'єктів. При цьому, незалежно від позначених вище факторів, необхідно виділяти і оцінювати елементи капітала, представляючі собою сукупність економічних параметрів компанії, управляючі впливи на які дозволяють в тій або іншій ступені змінювати її стоимость.

Список использованных источников:

1. Бочаров В.В., Самонова И.Н. Управление стоимостью бизнеса / В.В. Бочаров, И.Н. Самонова. – СПб.: СПбГУЭФ, 2009. – 512 с.
2. Наливайский В.Ю. Управление корпоративными структурами в современной экономике России / В.Ю. Наливайский. – Ростов н/Д, Феникс, 2007. – 104 с.

Кузьменко Я.І., к.е.н. Калініна О.М.

*Національний аерокосмічний університет імені М.С. Жуковського «ХАІ»,
м. Харків, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На даному етапі розвитку економіки значна кількість підприємств та організацій знаходиться у скрутному становищі, маючи досить серйозну проблему – прострочену дебіторську заборгованість. Ефективне управління цією частиною активів є однією з головних умов підтримки необхідного рівня ліквідності та платоспроможності підприємств, його іміджу як надійного постачальника. Багато в чому залежать від ефективного управління дебіторською заборгованістю і фінансові результати поточної діяльності підприємства.

Дебіторська заборгованість, що є у підприємства, свідчить про його бажання розширити виробництво, наростити його темпи, залучити додаткові фінансові ресурси. Проте вона повинна бути достатньою, не займати значну питому вагу в активах і контролюваною з боку керівництва підприємства.

Тема, піднята в роботі є дуже актуальною, тому що необхідно не тільки слідкувати за темпами та характеристикою росту чи падіння дебіторської заборгованості, але й здійснювати прогнози щодо цих змін у майбутньому. Це дозволить більш раціонально використовувати фінансові ресурси підприємств і національної економіки в цілому.

Повна інформація про формування та облік дебіторської заборгованості, а також вимоги щодо її розкриття у фінансовій звітності визначена у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до П(С)БО 10 «дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату» [1]. Трактують дебіторської заборгованості у сучасній економічній літературі є чимало, але немає єдності термінології. Саме тому виникає необхідність в дослідженні визначень, що запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами.

В роботі досліджено праці таких авторів, як Белозерцева В., Голова С.Ф., Дубровської Є., Загороднього А.Г., Каніщенка Л., Кірейцева Г., Крайника О., Момот Т., Панченка Є., Сурніної К.С., Шохіна Є.І.

На основі проведеного аналізу виявлено, що під дебіторською заборгованістю розуміють «борг підприємству» [8, с. 303], «частину обігового капіталу» [8, с. 529], «матеріальні ресурси» [9], «безвідсоткову позику контрагентам на певну дату, яка виникає в процесі господарських стосунків між ними» [7, с. 97–99], «зобов'язання клієнтів перед підприємством по виплаті грошей за надання товарів і послуг» [11, с. 246].

На основі проведеного аналізу точок зору вчених-економістів запропоновано власне розуміння сутності поняття «дебіторська заборгованість».

Дебіторська заборгованість – це заборгованість підприємству іншими фізичними чи юридичними особами на певну дату, що уособлюється на підприємстві як оборотний актив, яка виникла в процесі господарських стосунків між ними та потребує повернення у визначений термін.

Метою управління дебіторської заборгованістю є досягнення запланованих значень (запланованого інтервалу значень) фінансових показників діяльності підприємства, що можливо отримати в результаті руху всіх складових оборотного капіталу.

Місце дебіторської заборгованості дуже важливе, адже без неї неможливий нормальний розвиток підприємства і економіки в цілому. Для успіху підприємств та організацій, які працюють в умовах ринку потрібно дуже серйозно поставитися до питання управління цією частиною активів з використанням сучасних методик і технологій. Розгляд існуючих методик управління дебіторською заборгованістю, їхній аналіз та виокремлення найбільш ефективних з них буде розглядатися в наших подальших працях.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 8.10.1999 р., № 237.
2. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. – 2009. – № 11. – С. 23–28.

3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі: практ. посіб. / С.Ф. Голов, В.М. Костюшенко – К.: Лібра, 2001. – 670 с.
4. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» / Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. – 2009. – № 2. – С. 202–205.
5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: НУ "Львівська політехніка", 2005. – 714 с.
6. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О.П. Крайник, З.В. Клепікова. – Львів: ДУ «Львівська політехніка»; К.: Декор, 2001. – 260 с.
7. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот // Бизнес-информ. – 2003. – № 11–12. – С. 97–99.
8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у 3 т. / С.В. Мочерний та ін. – К.: Вид. центр "Академія", 2000. – Т. 1. – 864 с.
9. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / К.С. Сурніна. – Житомир: Житомирський інженерно-технологічний ін-т., 2001. – 242 с.
10. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / за ред. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 469 с.
11. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / под ред. проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408 с.

К.е.н. Нікіфорова Л.О., Мельник О.В.

Вінницький національний технічний університет, Україна

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Персонал є основним джерелом продуктивності та ефективності праці підприємства. Саме люди визначають та реалізують стратегії компанії. Вони є найголовнішим ресурсом в корпоративному управлінні організації. Головною функцією менеджменту є мотивація персоналу, яка забезпечує ефективну діяльність організацій. Мотивований персонал – це заставка успішної роботи й поступального руху організації в напрямку реалізації стратегії й зміцненні її положення на ринку [1]. Тому мотивація персоналу є універсальною темою, яка з часом не втрачає своєї актуальності, а, навпаки, стає все більш важливою. Використання методів лише матеріальної мотивації на сьогодні вже є недостатнім. Кожна людина хоче, щоб її робота була не лише добре оплачувана, але й приносила цікавість та задоволення, прагне відчувати свою важливість у фірмі, повагу як зі сторони колег, так і зі сторони керівництва.

Отже мотивація – це ключ до підвищення ефективності роботи персоналу і підприємства в цілому, і основне завдання менеджера по роботі з персоналом чи керівника підприємства полягає у тому, щоб надати можливість проявитися всім можливостям працівника, які пов'язані з її освітою, майстерністю та підготовкою. Мотивований працівник має прагнення до самоствердження та самореалізації, спонукає розвивати у собі трудовий потенціал та самостійно покращувати результати своєї роботи [2].

Основними методами мотивації працівників є матеріальні та нематеріальні. Матеріальна мотивація спрямована переважно на задоволення фізіологічних потреб. До неї відносять заробітну плату, премії, бонуси та надбавки. Проте

гроші – це не єдиний і часто не найефективніший спосіб мотивації працівників. Вважається, що нематеріальна винагорода часом може вплинути помітно та ефективно [1; 3]. Нематеріальна мотивація спрямована на задоволення психологічних та соціальних потреб людини. Ефективно дана мотивація впливатиме лише на тих людей, які вже задовольнили свої базові потреби і впевнені в тому, що зможуть їх забезпечувати, та наступним етапом для них є самореалізація.

Проаналізувавши універсальні методи нематеріальної мотивації [2–5], автори дійшли висновку, що найбільш ефективними методами, які підійдуть як для великих підприємств, так і для середнього бізнесу, є:

- 1) покращення робочого місця;
- 2) позитивне ставлення керівництва до підлеглих;
- 3) підвищення по службі;
- 4) гнучкий графік;
- 5) безкоштовне навчання;
- 6) зайнятість працюючих в робочий час;
- 7) зворотній зв'язок.

Розглянемо детальніше деякі з них. Отже, найбільш поширеним нематеріальним чинником мотивування, який застосовується в багатьох компаніях усього світу, є гнучкий або ковзний графік [3]. Його варіантів є багато, серед них: інколи працівникам дозволяється самим вибрати час початку та закінчення робочого дня, надання можливості працювати неповний робочий день або неповний робочий тиждень. Керівникам потрібно оцінювати не кількість часу проведеного працівниками на підприємстві, а якість виконаної ними роботи.

Одним із методів мотивування персоналу організації є зайнятість працюючих в робочий час. На сьогоднішній день деяка частина керівників позитивно відноситься до того, що їх підлеглі під час роботи час займаються спортом, ведуть здоровий спосіб життя. Мотивування працівників до здорового способу життя робить їх активним, змінює в позитивний бік ставлення до керівництва та формує здоровий, спортивний колектив, що в свою чергу позитивно впливає на формування сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі і є одним із методів тимбілдингу [5].

Ефективний зворотній зв'язок є одним із найбільш важливих елементів системи мотивації персоналу. Це, по суті, спосіб інформувати людину про свою реакцію на його дію, про своє бачення ситуації, яка склалась в результаті його дій. Якісний зворотній зв'язок закріплює у людини позитивні моделі поведінки і мотивує її до якісного виконання завдань в подальшій роботі. На практиці спостерігається [4], що зворотній зв'язок існує у двох видах: похвала і критика. Майже завжди і у всіх критика викликає негативні емоції, які практично завжди викликають зниження продуктивності. Здавалось би, що альтернативний варіант такий: потрібно хвалити працівників та заохочувати. Іноді похвала словом ціниться набагато більше, чим грошима. Щоб зворотній зв'язок був ефективним потрібно дотримуватися певного алгоритму:

1. Коротко сформулювати задачу, яка ставиться перед працівником.
2. Конкретно описати дії, які повинен зробити працівник для виконання поставленої задачі.

3. Дати об'єктивну оцінку якості виконаної роботи працівником.

4. При необхідності вказати, як краще було б виконати поставлене для підвищення ефективності і який би був при цьому результат.

Отже, система мотивації не буде достатньо ефективною, якщо вона базуватиметься лише на фінансових стимулах і не включатиме нематеріальні складові. Зрозуміло, що для кожного працівника існує індивідуальна схема, адже на різних людей діють різні стимули і для цього потрібно враховувати безліч аспектів, починаючи з особливостей характеру працівників і закінчуючи їх прагненням професійного самовираження, та використання нематеріальних методів мотивації працівникам дасть змогу не лише підвищити ефективність їх роботи, але й зведе до мінімуму матеріальну складову мотивування, що є особливо актуальним для нашої країни.

Список використаних джерел:

1. Мороз О.В. Соціально-психологічні чинники мотивування працівників приладобудівних підприємств: монографія / О.В. Мороз, Л.О. Нікіфорова, А.А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 275 с.
2. Нікіфорова Л.О. Первісні витoki мотивації людини / Л.О. Нікіфорова // Вісник львівської державної фінансової академії. – 2007. – № 12. – С. 244–250.
3. Універсальні методи нематеріальної мотивації співробітників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jobs.km.ua/news/view_useful.php?id=101
4. Мотивация персонала: обратная связь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=569>
5. Нікіфорова Л.О. Тімблдинг як основа ефективного розвитку колективу / Л.О. Нікіфорова, Я.В. Білоконь // Економічний простір. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – № 2. – С. 24–31.

Д.філос.н. Шавкун І.Г., к.філол.н. Дибчинська Я.С.

Запорізький національний університет, Україна

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА

ЯК ІНСТРУМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Корпоративна культура існує в будь-якій компанії з моменту появи організації і традиційно розглядається як найважливіший чинник її стратегічного розвитку через стимулювання інновацій і управління змінами. Ефективне управління корпоративною культурою позитивно впливає на бізнес компанії в цілому, тому справедливо вбачається як дієвий інструмент корпоративного управління.

Корпоративне управління – комплекс взаємин між менеджментом корпорації, радою директорів, акціонерами і іншими заінтересованими учасниками (т. зв. стейкхолдерами). Як галузь знань корпоративне управління вивчає загальні підходи, принципи, закони і закономірності в управлінні великими і складними організаціями.

Основна мета корпоративної культури як соціокультурного феномена – сприяти більш продуктивному виконанню з боку персоналу своїх посадових обов'язків і як наслідок – отримати від цього задоволення та відчуття самореалі-

зації. Останнє неминуче призводить до поліпшення показників економічної ефективності діяльності всієї організації.

Ефективна адаптація до постійно мінливого зовнішнього середовища виступає серйозним викликом для сучасної організації і вимагає здатності формувати і накопичувати потенціал, що може забезпечити не лише своєчасну і адекватну реакцію на зовнішні впливи, але й уможливити активний зворотний зв'язок задля зміни навколишньої дійсності, ефективного управління функціонуванням і розвитком численних елементів і підсистем організації [1].

Саме корпоративна культура й забезпечує такий потенціал діяльності організації. Почуття причетності до загальної справи, стиль розбудови взаємин, принципи і методи виконання робіт, що використовуються, – усе це обумовлює не лише відмінності між організаціями, але і визначає успіх їхнього функціонування і виживання в конкурентній боротьбі. Корпоративна культура не може бути сконструйована і впроваджена або навіть запозичена; такими можуть бути лише окремі структури і механізми зв'язків, що відбиваються в організаційних проектах.

З одного боку, корпоративна культура орієнтована на внутрішнє середовище і виявляється, передусім, у організаційній поведінці співробітників. Саме в корпоративній поведінці виявляються сталість, ефективність і надійність внутрішньосистемних організаційних зв'язків; дисципліна і культура їхнього виконання; динамізм і адаптивність до нововведень у організації; загальноприйнятий (на усіх рівнях) стиль управління на принципах співпраці; активні процеси позитивної самоорганізації тощо. Причому визначальними, передусім, виступають прийняті норми і визнані цінності, що поєднують інтереси окремих людей, груп і організації в цілому.

З іншого – внутрішня консолідація, взаємодія і взаємокоординація, заснована на чіткому розподілі праці, відповідальності і узгодженні інтересів дозволяють корпоративній культурі забезпечити адаптивну поведінку організації в зовнішньому середовищі, розширення ринку і успіх в конкурентній боротьбі.

Як культура взагалі базується на загально визнаних цінностях і загально прийнятих нормах (правилах) поведінки, так і корпоративна культура формується на основі визнаних цінностей і прийнятих норм поведінки саме в цьому колективі і цій організації. Серед чинників, що сприяють розбудові корпоративної культури, доцільно зазначити: відбір персоналу; діяльність вищої керівної ланки; культурна адаптація і її основні стадії [2].

Відбір персоналу має на меті ідентифікувати і залучити людей, що мають знання, навички і здібності для успішного виконання роботи. Пріоритетними виступають такі, що більшою мірою сумісні з організаційною культурою фірми і система цінностей яких ідентична корпоративним.

Топ-менеджмент компанії, виходячи з власних уявлень про місію організації, визначає загальну стратегію майбутньої діяльності, зокрема шляхом формування своєї версії корпоративної культури, відповідно до якої й відбувається відбір, навчання і підготовка керівників середньої ланки (менеджерів), здатних реалізувати поставлені цілі і тим самим домагатися виконання роботи і вирішення завдань компанії якнайкраще. Саме менеджер формує необхідні умови і

спонукальні мотиви, що стимулюють співробітників приймати ті цінності і відносини, які відповідають цілям організації і водночас задовольняють їхні особистісні потреби.

Формування і зміцнення корпоративної культури вимагає від менеджерів послідовності в своїх діях, оскільки будь-яка невідповідність між вчинком і його наслідками з вини менеджера руйнує основи корпоративної культури. Лише за умов відповідної реакції менеджера на виконану роботу, працівник набуває уявлення про те, що прийнято в цій компанії і вважається нормою її корпоративної культури.

Попри ефективність підбору персоналу, нові працівники не можуть відразу ознайомитися з організаційною культурою і поводитися відповідно до неї. Це актуалізує необхідність допомоги новачкам адаптуватися до організаційної культури й засвоїти нові культурні цінності.

Корпоративна культура – це не лише імідж компанії, але й суттєвий інструмент стратегічного розвитку бізнесу. Її формування завжди передбачає інновації, спрямовані на досягнення бізнес-цілей, основною з яких є підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, корпоративна культура стає атрибутом організації, задає певну систему координат для ефективного функціонування, дозволяє узгодити індивідуальні цілі із загальною місією організації, сформуванню спільний культурний простір, що включає цінності, норми і поведінкові моделі, які поділяються усіма працівниками.

Список використаних джерел:

1. Гэлгэр Р. Душа организации. Как создать успешную корпоративную культуру / Р. Гэлгэр. – М.: Добрая книга, 2006. – 352 с.
2. Лайкер Джеффри. Корпоративная культура TOYOTA / Джеффри Лайкер, Майкл Хосеус. Переводчик: М. Самсонова. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 354с.

Ярыгина Н.С.

Поволжский государственный университет сервиса,

г.о. Тольятти, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

К КЛАССИФИКАЦИИ ФИНАНСОВЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИИ

В современных условиях развития экономики России значительно изменилась среда функционирования предприятий. Они испытывают высокое конкурентное давление со стороны как отечественных, так и особенно зарубежных производителей, обладающих более широкими финансовыми и производственными возможностями. Наблюдаются также изменения в соотношении и мобильности факторов производства, включая капитал, интеллектуальные, человеческие и природные ресурсы. Кроме того, на деятельность промышленных предприятий влияют и факторы внешней среды, оказывающие косвенное воздей-

ствие: политические, экономические, социальные, правовые, технико-технологические и другие. При принятии управленческих решений во всех областях деятельности предприятия, в том числе в финансовой, нужно учитывать отмеченную совокупность влияния факторов на функционирование компании. В связи с этим, руководителям организаций необходимо своевременно и быстро реагировать на внешние изменения, а также целенаправленно использовать имеющиеся внутренние возможности, что требует наличия компетенций в области стратегического управления.

Финансовая стратегия предприятия относится к категории функциональных стратегий и является частью общекорпоративной стратегии. Она должна обеспечивать достижение долгосрочных стратегических целей компании с учетом факторов внешней и внутренней среды и ограниченности ресурсных возможностей. Финансовая стратегия направлена на мобилизацию финансовых ресурсов организации и их рациональное распределение и использование, то есть она формирует предпосылки для реализации функциональных стратегий, стратегий бизнес-единиц и общекорпоративной стратегии. В то же время успешная реализация данных стратегий, в свою очередь, приводит к росту доходов, прибыли организации, наращиванию ее активов и рыночной стоимости компании. Финансовая стратегия позволяет предприятию своевременно адаптироваться к изменениям факторов внешней и внутренней среды, использовать финансовые и инвестиционные возможности для экономического роста.

В научной литературе нет и единого подхода к классификации финансовых стратегий. На рис. 1 представлена классификация финансовых стратегий И.А. Бланка [1].



Рис. 1. Классификация финансовых стратегий

Данный подход к классификации финансовых стратегий позволяет интегрировать структурную композицию из четырех взаимосвязанных и взаимозависимых направлений деятельности компании:

- 1) стратегии формирования финансовых ресурсов;
- 2) инвестиционной стратегии;
- 3) стратегии обеспечения финансовой безопасности;
- 4) стратегии повышения качества управления финансовой деятельностью.

Отмеченные направления, в свою очередь, детализируются на более узкие с учетом достижения определенных финансовых целей.

В зависимости от приоритетных сфер стратегического финансового развития компании, И.А. Бланк также предложил следующую классификацию видов финансовой стратегии предприятия [1, с. 133] (рис. 2).

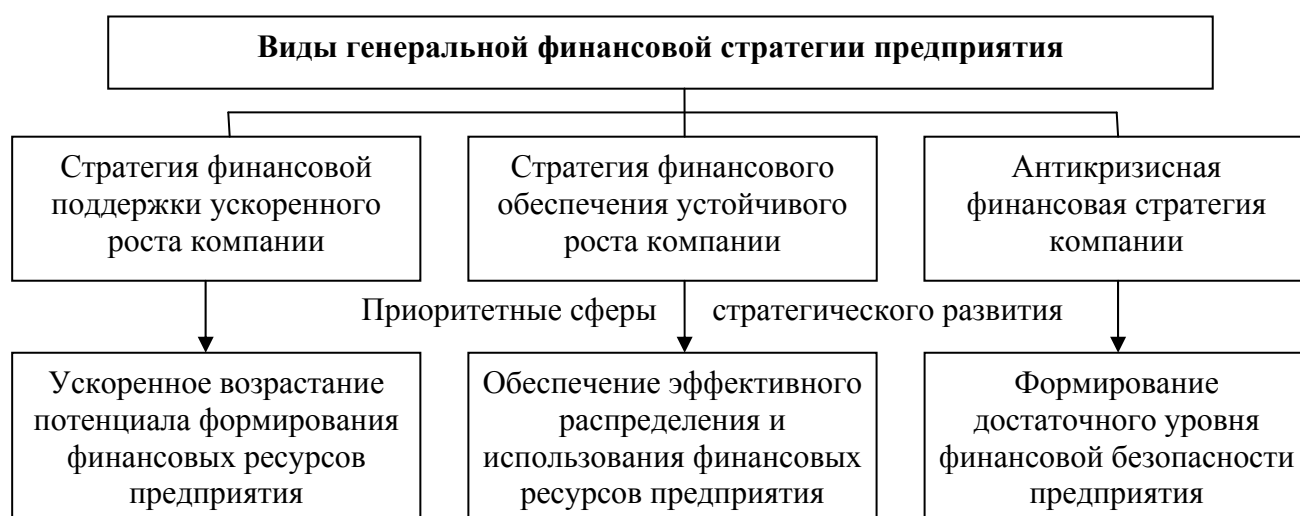


Рис. 2. Виды генеральной финансовой стратегии предприятия и приоритетные сферы их развития

Стратегия финансовой поддержки ускоренного роста компании направлена на обеспечение достаточного объема финансовых ресурсов, направляемых на прирост оборотных и внеоборотных активов, необходимых для увеличения темпов операционной деятельности и поддержания высокого уровня деловой активности компании. Стратегия финансового обеспечения устойчивого роста компании призвана поддерживать достигнутые темпы роста деловой активности на основе обеспечения сбалансированности параметров ограниченного роста операционной деятельности и минимизации финансовых рисков. Антикризисная финансовая стратегия должна обеспечить улучшение финансовой ситуации на предприятии в кризисные периоды его деятельности. При ее разработке необходимо принимать решения, связанные с сокращением объемов производства и реализации продукции, избавлением от непрофильных активов, нерентабельных видов продукции, жестким контролем финансовых потоков. Возрастает также потребность в обеспечении достаточного уровня финансовой безопасности компании за счет жесткого контроля за ликвидностью, платежеспособностью, финансовой устойчивостью.

Схожая с предложенной И.А. Бланком классификацией финансовых стратегий компании разработана классификация И.А. Лисовской (рис. 3) [3, с. 29]:



Рис. 3. Основные компоненты финансовой стратегии компании

И.А. Лисовская рассматривает финансовую стратегию компании как «интегрированную структуру пяти взаимосвязанных и взаимозависимых модулей» [3, с. 29]. Классификация И.А. Бланка дополнена его пятым модулем: налоговая стратегия, позволяющая оптимизировать налоговую нагрузку компании, не допуская роста налоговых рисков. Относительно детализированных компонентов отличия наблюдаются только в конкретизации стратегии повышения качества управления финансовой деятельностью. Данная стратегия представлена в виде направлений формирования финансовой структуры. Налоговая стратегия ранжируется на налоговую учетную политику и политику снижения налоговых рисков.

Р.И. Найдёнова, А.Ф. Виноходова и А.И. Найдёнов [4] предложили свою классификацию финансовых стратегий. Они выделяют два вида финансовых стратегий организации:

- генеральная (общая) финансовая стратегия;
- финансовые стратегии отдельных задач.

Генеральная финансовая стратегия, по их мнению, является составляющей общекорпоративной стратегии предприятия. Она связана с «реализацией всех финансовых аспектов ее миссии» [4, с. 174]. Финансовая стратегия отдельных задач разрабатывается для достижения определенных целей и решения определяемых ими конкретных задач, например, улучшение финансового состояния организации.

Она является компонентом генеральной финансовой стратегии [4, с. 174]. На наш взгляд, данная классификация является не совсем корректной. Финансовая стратегия разрабатывается для достижения определенных долгосрочных целей, а не задач. Выполнение поставленных оперативных задач должно обеспечиваться посредством реализации финансовой тактики, которая представляет краткосрочную (до одного года) программу действий организации в сфере финансов. Финансовая тактика направлена на решение более частных задач развития компании. При относительно стабильной финансовой стратегии финансовая тактика должна отличаться большей гибкостью, что обусловлено постоянными изменениями рыночной конъюнктуры.

А.М. Ковалева [5] в своей классификации финансовых стратегий выделяет еще один классификационный признак – временной период. Это обусловлено тем, что некоторые виды финансовой стратегии необходимо разрабатывать на долгосрочную перспективу, а для других целесообразен среднесрочный период. В связи с этим, автор выделяют три вида финансовых стратегий:

– генеральная финансовая стратегия, разрабатываемая, по мнению Ковалевой, на год. Она определяет взаимоотношения с бюджетами всех уровней, образование и использование доходов, потребности в финансовых ресурсах и источниках их формирования [5, с. 322];

– оперативная финансовая стратегия, разрабатываемая на срок до одного года (квартал, месяц). Это стратегия текущего маневрирования финансовыми ресурсами. Она разрабатывается в рамках генеральной финансовой стратегии. На наш взгляд, понятие «стратегия», связано с определением именно долгосрочных целей организации. В данном случае целесообразно использовать другое экономическое понятие – финансовая тактика;

– стратегия достижения частных целей, которая заключается в грамотном исполнении финансовых операций, направленных на обеспечение реализации главной стратегической цели [5, с. 323].

В данной классификации, по нашему мнению, неверно обозначены сроки реализации финансовой стратегии. Финансовая стратегия должна разрабатываться на долгосрочный период – на срок 5 лет и более. Спектр финансовых стратегий также достаточно узкий и не в полной мере учитывает все многообразие различных сфер стратегического финансового развития организации.

Таким образом, в статье рассмотрены теоретические подходы к классификации финансовых стратегий компании. Из представленных классификаций финансовых стратегий структура, выделяемая И.А. Бланком по направлениям финансовой деятельности компании (рис. 1), представляется нам наиболее приемлемой. Она охватывает все стороны финансовой деятельности компании, учитывает обеспечение финансовой безопасности функционирования предприятия, также затрагивает инновационную составляющую финансового менеджмента.

Список использованных источников:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк: учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 656 с.
2. Воробьев А.В. Отечественные методологические подходы к разработке финансовой

стратегии предприятия (генезис и анализ) / А.В. Воробьев // Финансы и кредит. – 2011. – № 16 (448). – С. 20–28.

3. Лисовская И.А. Финансовая стратегия компании: путь к финансовому успеху и стабильности / И.А. Лисовская // Грани экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–30.
4. Найдёнова Р.И. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / Р.И. Найдёнова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найдёнов. – М.: КНОРУС, 2009. – 208 с.
5. Финансовый менеджмент: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. д.э.н., проф. А.М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО ЯКОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Васильева Ю.В., к.э.н. Мазаева М.В.

Тюменский государственный университет, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ПРАКТИКЕ СБЕРБАНКА РОССИИ

Нарушение принципов кредитования – это серьезный сигнал для банка, который ему следует решить в ходе организации процесса кредитования. Проблема просроченной задолженности является одной из основных проблем в банковской сфере. Просроченная задолженность – суммарный объем не исполненных должником в установленный срок денежных обязательств, обязанность по уплате которых возникла вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств перед кредитором.

Потери от просроченных кредитов выражаются не только в прямых убытках от невозврата ссуд и неуплаты ссудных процентов. Ущерб, связанный с просроченными кредитами, может быть более ощутим, если учесть, что их возникновение замораживает средства банка в непродуктивных активах, приводит к подрыву репутации кредитного учреждения, а также увеличивает административные расходы банка, ибо на практике требует особого внимания и дополнительного контроля со стороны кредитных подразделений.

Управление просроченной задолженностью юридических лиц – один из наиболее важных аспектов банковской практики, поскольку эффективная система мер по ее регулированию выступает главным фактором повышения качества кредитного портфеля банка. От правильности выбора метода работы с просроченной задолженностью зависит не только успешность разрешения отдельной конфликтной ситуации, но и стабильность и репутация самого банка. Эти меры необходимо принять как можно раньше, прежде чем ситуация выйдет из под контроля и потери станут неизбежными.

Широкое распространение в банковской система получила практика пролонгации ссудной задолженности, которая находит отражение в балансе банков и, следовательно, не видна из официальной отчетности. Банк может осуществлять пролонгацию уже выданных кредитов с несколькими целями. Первая и главная цель – минимизировать нагрузку на баланс, выражающуюся в необхо-

димости увеличения резервов на возможные потери по ссудам (РВПС) при реклассификации ссуд в более низкую категорию качества. Вторая цель – нежелание показывать реальный уровень просроченной задолженности с целью одобрения акционеров, привлечения потенциальных инвесторов, получения необходимого уровня кредитного рейтинга. В большинстве своем банки предпочитают пролонгировать ссуды юридическим лицам, вынося на просрочку розничные кредиты: работа с просроченной задолженностью одного корпоративного клиента обходится банку дороже (и сточки зрения затрачиваемых ресурсов, и с точки зрения объема кредита), чем обесценение ссуды физического лица [2].

Механизм пролонгации «запускает» изменение структуры долга. Реструктуризация задолженности позволяет банку не только вернуть денежные средства в полном объеме, но и зачастую получить дополнительную выгоду, выраженную в превышении полученных средств и изначальной суммы задолженности. Однако, соглашаясь на реструктуризацию долга, кредитор подвергает себя дополнительным рискам: неисполнения или ненадлежащего исполнения нового обязательства и судебного оспаривания соглашения в случае банкротства должника.

При неудачной попытке возврата долга банк может обратиться взыскание на залоговое имущество заемщика или договориться о передаче части активов должника в счет оплаты долга. В рамках прямых методов управления долгами наиболее эффективной для банка является продажа такого долга по договору цессии. При реализации данного метода погашение задолженности происходит практически мгновенно, в результате чего высвобождаются средства, которые банк тут же вкладывает в уже новые доходные операции, тем самым увеличивая свою прибыль.

Стоит отметить, что наиболее эффективным является создание управляющей компании по работе с «плохими» долгами. Этот метод получил развитие как полностью самостоятельная категория работы с долгами только в период кризиса. Такая ситуация отражает важность четкой организации работы по сбору долгов и выделения соответствующих обязанностей из общей массы проблем банка. Фактически это основное отличие между категориями самостоятельного взыскания долгов и создание управляющей компании (отдельная структура по сбору долгов – дочерняя компания или отдел в банковской структуре) [2].

Существует особая практика работы с должниками в крупнейшем банке России, которым является ОАО «Сбербанк России». В самый разгар кризисных событий 2008 года в нем было создано Управление по работе с проблемными кредитами. На тот момент у банка была целая группа проблемных активов, которая требовала нестандартных подходов, а существовавшие процессы просто не успевали за ситуацией. В работе данного управления применяют следующие модели работы с просроченной задолженностью: модель «конвейерного сбора» и модель «ВИСС» (внедрение индивидуальной системы сбора).

При конвейерном сборе все процессы работы банка по возврату задолженности максимально автоматизированы. Операции стандартизированы по действиям (когда, кто, из какой службы должен подать заявление, обратиться в суд, получить исполнительный лист и так далее). В конвейерной модели сбора

все процедуры направлены именно на то, чтобы снизить затраты. По кредитам от пяти миллионов рублей и выше составляется индивидуальный план работы («ВИСС»), формируется проектная команда, состоящая из специалистов нашей службы, юристов, сотрудников залоговой службы, службы безопасности и других сотрудников банка. Назначается персонально ответственный за возврат проблемного долга сотрудник. Проводятся всестороннее исследование и анализ рыночной ситуации, рассматриваются различные способы возврата проблемного кредита, включая вариант банкротства должника [1].

Благодаря работе данного подразделения ОАО «Сбербанк России» удалось переломить отрицательную тенденцию роста просроченной задолженности резко начали снижаться. Объем просроченной задолженности в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличился более чем в два раза, такой резкий скачок объясняется кризисом в российской экономике, падением прибыли у компаний, а также увеличением числа банкротств предприятий. Благодаря внедрению управляющей компании ОАО «Сбербанк России» удалось повысить качество кредитного портфеля. Объем просроченной задолженности в 2010 году по сравнению с предыдущим годом снизился как в абсолютном выражении – с 552570 млн. руб. до 524600 млн. руб., так и в относительном – с 10,2% до 8,5%.

Основным направлением в работе управляющей компании ОАО «Сбербанк России» является реструктуризация.

Таблица 1. Объемы реструктурированных ссуд корпоративных клиентов ОАО «Сбербанк России», 2008-2010 гг.

Показатель	На 31 декабря 2008		На 31 декабря 2009		На 31 декабря 2010	
	сумма, млн. руб.	процент от суммы кредитного портфеля	сумма, млн. руб.	процент от суммы кредитного портфеля	сумма, млн. руб.	процент от суммы кредитного портфеля
Объем кредитов корпоративным клиентам	4019305	76,1	4266306	78,4	4872178	78,7
Реструктурированные кредиты	78581	1,5	637024	11,9	725211	12,1

Как можно заметить из табл. 1, удельный вес реструктурированной задолженности в 2008 году невелик и составляет 1,5%. Тогда как уже в 2009 году этот показатель возрастает до 11,9%, а в 2010 году – до 12,1%. По состоянию на 31 декабря 2010 года реструктурированные кредиты на 78,1% представлены непросроченными ссудами (на конец 2009 года – 82,7%). Управление с проблемными активами приняло на себя самые сложные проекты, которые зачастую решались с помощью реструктуризации. Преимущества инструментов реструктуризации очевидны: для заемщиков в максимально щадящем режиме пережить трудные времена и сохранить положительную кредитную историю, а для банков решить проблему собственной ликвидности и сохранения качественной клиентской базы [3].

На сегодняшний день не существует универсального способа регулирования просроченной задолженности. Методы, которые изложены в этой статье, применимы к конкретной ситуации и к конкретному должнику. Каждый банк

самостоятельно принимает решение по поводу того, какие методы целесообразнее использовать для управления задолженности. Это в первую очередь зависит от выбранной банком стратегии развития и особенностей предлагаемых им кредитных продуктов, возможности привлечения финансирования для поддержания ликвидности, а также наличия свободных финансовых средств, времени и квалифицированного персонала для построения собственной структуры по работе с просроченной задолженностью. Главное при анализе эффективности возврата долга проработать стратегию действий, выгодных не только для банка, но и для его клиента.

Список использованных источников:

1. Рубченко Максим «Мы не ломбард» [Электронный ресурс]/ Максим Рубченко // Эксперт. – 2011. – № 20 (754). – Режим доступа: <http://www.expert.ru/expert/2011/20/myi-ne-lombard>
2. Сухарева И.О. Управление проблемными долгами в банковском секторе: уроки кризиса / И.О. Сухарева // Банковское дело. – 2011. – № 7. – С. 12–17.
3. Годовые отчеты ОАО «Сбербанк России» 2008–2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sbrf.ru/moscow/ru/investor_relations/accountability

Зарубина М.А., к.э.н. Мазаева М.В.

Тюменский государственный университет, Российская Федерация
**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ
КЛИЕНТА СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫМ БАНКОМ**

Большинство людей учатся управлять своими денежными средствами методом «проб и ошибок», полагаясь больше на опыт, чем на качественную информацию. Финансово грамотные люди используют более широкий ассортимент источников информации, чем люди с более низкими показателями грамотности. Формирование финансовой грамотности клиента – одна из основных задач банка, как в повседневной работе, так и в рамках социальных проектов, так как низкий уровень финансовой грамотности является одним из препятствий на пути к финансовому благополучию россиян.

Россияне оценивают уровень своей финансовой грамотности в последние годы все ниже. Не более 22% опрошенных считают, что обладают высоким уровнем финграмотности. Данный показатель снизился за прошедший год на 5 процентных пунктов (п.п.). При этом выросло в два раза количество отметивших полное отсутствие знаний и навыков в сфере пользования финансовыми услугами (15% – в 2011 г. против 7% – в 2010 г.). Об этом свидетельствуют результаты всероссийского опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) в декабре 2011 г. Опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 регионах России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.

Тех, кто считает свои знания в сфере финансов удовлетворительными, – 44%, а неудовлетворительным – 21%. Данные показатели за прошедший год практически не изменились. Наиболее высоко оценивают уровень своей финансовой грамотности респонденты в возрасте от 24 до 35 лет. Среди представи-

телей этой возрастной группы 24% считают свои знания и навыки в области пользования финансовыми услугами хорошими. Среди населения в целом таких всего 17%.

Уровень доходов и активность пользования интернетом оказывают влияние на субъективную самооценку уровня финансовой грамотности. В частности, россиян, считающих себя финансово грамотными значительно больше среди высокодоходных групп населения, а также среди ежедневных посетителей сети [1].

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос: «Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?», % респондентов

	Июнь 2008	Декабрь 2008	Ноябрь 2009	Февраль 2010	Декабрь 2011
Отличные знания и навыки	2	2	1	3	3
Хорошие знания и навыки	10	15	14	22	17
Удовлетворительные знания и навыки	34	38	50	44	44
Неудовлетворительные знания и навыки	30	20	25	24	21
Знаний и навыков нет	20	18	9	7	15

Источник: НАФИ.

Уменьшилась доля россиян, способных верно различать признаки финансовой пирамиды. Если в 2010 году 28% опрошенных правильно распознали пирамиду в организации, которая обещает 35%-й рост вложений через год, то в 2011 г. – таких 23% [1].

От повышения финансовой грамотности можно достичь значительных экономических выгод как для населения, так для банка и экономики в целом.

Первое, что должен знать каждый современный человек, – это как взять под контроль свои деньги. Главный принцип любого управления денежными средствами на протяжении веков остается неизменным: расходы должны быть меньше доходов. Вторая «веха» – куда вложить накопленные средства.

В настоящее время любая крупная компания несет ответственность перед обществом, в котором она функционирует. А потому ее первая обязанность – оставаться мощной, эффективной и культурной на благо сотрудников, акционеров и клиентов, внося ощутимый вклад в экономику, благосостояние страны и общества. Неотъемлемой частью корпоративной культуры становится формирование нового образа компании – гражданина, выполняющего предписанные ему социальные обязанности и заботящегося о принесении максимальной пользы всему обществу.

Компании по-разному связаны с общественностью: с местными жителями, жителями региона, страны, а также с мировым сообществом. На первом уровне бизнес вносит свой вклад в жизнь местного сообщества благодаря своей основной миссии – эффективному и этичному производству товаров и услуг, непосредственному и косвенному созданию рабочих мест, обеспечению справедливой заработной платой и льготами, уплате налогов в бюджет.

На втором уровне социальной ответственности бизнес развивает партнерские внутрифирменные отношения: инвестируется человеческий капитал (повышение квалификации, обеспечение охраны труда и здоровья работников), а также финансируются программы, направленные не на самого работника, а на членов его семьи (улучшение пенсионного и жилищного обеспечения).

Третий уровень социальной ответственности – это социальные программы, которые компании осуществляют за рамками своей деятельности – создают благоприятные условия в регионе (городе) путем улучшения инфраструктуры, благоустройства территории, повышая таким образом качество жизни населения и условия его обитания [2].

Реализация социальной ответственности в банковской сфере имеет свои особенности, связанные со спецификой деятельности. Сбербанк России ОАО реализует множество программ, направленных на развитие своей социальной ответственности, в частности в вопросах качества обслуживания клиентов, профессионального и личностного развития сотрудников, обеспечения высоких стандартов корпоративного управления, помощи бизнесу и обществу в целом в их развитии. Но, на взгляд авторов, есть неохваченная перспективная зона. Сбербанк России ОАО как социально ответственный институт имеет финансовую заинтересованность в формировании высокой экономической культуры населения и начать можно со школьников.

Суть предлагаемого авторами проекта – создание системы дистанционного банковского обслуживания для учащихся школ, позволяющей вести банковские счета школьников, не взимая при этом обычную комиссию. Содержательно авторский проект предлагает банку включить следующие позиции: обучить школьников основам банковского дела и семейного бюджета, сформировать у школьников навыки практического использования знаний, полученных на уроках информатики; научить планировать собственное финансовое будущее, эффективно сберегать и инвестировать, ответственно использовать возможности кредитования, правильно применять страховые, пенсионные и другие финансовые продукты. И как следствие повысить имидж банка и приобрести новых молодых клиентов. Данная программа дает школам легкий, веселый и интерактивный способ научить детей управлять деньгами. Они будут пользоваться этими знаниями на протяжении всей их жизни.

В этой системе учащимся должен быть доступен функционал управления собственным депозитом. Банку необходимо будет в рамках данного проекта разработать для школьников специальные виды депозитов без ограничений на минимальный взнос и комиссий. Такой вид депозитов для школьников может предусматривать перевод денежных средств на обыкновенный вклад до востребования по достижению участником программы восемнадцати лет. Этот проект можно осуществить, так как несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет вправе самостоятельно, без согласия родителей, усыновителей и попечителя вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими (ФЗ «О банках и банковской деятельности») [3].

Данную программу можно сделать более увлекательной: каждый раз, когда школьник будет пополнять свой накопительный счет, независимо от суммы

взноса, ему будут выдавать жетон или какая-либо карточка с логотипом Сбербанка России ОАО. Насобирав 10 жетонов и более, они смогут обменять их на различные эксклюзивные награды от банка.

Реализация данного проекта носит долгосрочный характер и в первую очередь сотрудники банка должны понимать, что его целью является не получение высокой прибыли в кратчайшие сроки, а увеличение клиентской базы Сбербанка России ОАО и, конечно же, повышение уровня финансовой грамотности населения, которое, основываясь на полученных знаниях, научиться смолоду принимать ответственные финансовые решения и активно пользоваться современными банковскими продуктами.

Список использованных источников:

1. Как россияне оценивают свою финграмотность [Электронный ресурс] // Пресс-выпуски Национального агентства финансовых исследований. – Режим доступа: <http://www.nac-fin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10533.html>
2. Аникеева О.П., Симонова Л.М. Модели социальной ответственности бизнеса: мировой опыт и российская практика / О.П. Аникеева, Л.М. Симонова // Вестник Тюменского Государственного Университета. – 2010. – № 4. – С. 72–77.
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/bank>

Комар Р.О.

*Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «ХАІ»,
м. Харків, Україна*

ГОЛОВНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕРУХОМОСТІ ЯК ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ

Нерухомість має ряд характерних особливостей, які впливають на процес її оцінки. Особливості нерухомості розглядалися у багатьох працях, присвячених економіці нерухомості вчених, однак особливості нерухомості з точки зору їх впливу на методологію оцінки спеціально не розглянуто. Саме це викликає необхідність дослідження цього питання. Завданням роботи є виділення тих особливостей нерухомості, що мають прямий вплив на методологію її оцінки.

Найбільший вплив на оцінку нерухомості мають наступні її особливості.

Єдність земельної ділянки з поліпшеннями на ній [12]. Об'єкт нерухомості (будівлі, споруди) знаходиться у єдності із земельною ділянкою, на якій він розташований [3]. Рухоме майно при зміні власника досить легко переміщується в просторі, тобто його переміщення є похідним від зміни права власності [4].

Фізична неоднорідність. Об'єкти нерухомості в переважній більшості випадків неоднорідні самі по собі як фізичні об'єкти, а саме: об'єкти нерухомості різняться за розміром, використовуваними в процесі будівництва будівельними матеріалами, проектами та архітектурними рішеннями, часом побудови і, відповідно, рівнем зносу [6].

Тривалість створення і довгостроковість існування (для земельних ділянок – нескінченність існування) [2]. Створення поліпшень на ділянці потребує досить довгого часу. З іншого боку, нерухомість – це товар, який може виконувати

своє функціональне призначення протягом довготривалого періоду та значно повільніше за інші товари ринку втрачає свої корисні властивості в процесі експлуатації [5]. Земельні ж ділянки можуть використовуватись протягом нескінченного періоду.

Нерухомість є одним з найбільш дорогих товарів. За рахунок власних коштів купити житло може лише незначна частка домогосподарств. Для юридичних осіб важко вилучити з обороту достатню для купівлі нерухомості суму, тому придбання нерухомості в зарубіжних країнах часто (а для житлової нерухомості майже завжди) здійснюється за допомогою іпотечного фінансування [14].

Оцінка нерухомості це процес – зведений до певного типу операцій: продаж, застава, оподаткування тощо, а також пов'язаний з конкретним об'єктом нерухомості, що знаходиться в певному зовнішньому оточенні [11].

Оцінка нерухомості здійснюється з різною метою, наприклад у при передачі у власність фізичних і юридичних осіб об'єктів нерухомості, приватизації державних і муніципальних об'єктів нерухомості, укладенні договорів на здійснення різного роду операцій з нерухомістю між фізичними чи юридичними особами, страхуванні, оформленні застав, визначені бази для оподаткування, ухваленні про ділове партнерство та ін.

В результаті проведених досліджень зроблено висновок, що нерухомість необхідно розглядати як товар і на її оцінку впливають такі головні фактори: єдність земельної ділянки з поліпшеннями на ній, фізична неоднорідність, тривалість створення і довгостроковість існування. Від правильності проведення оцінки нерухомості залежить фінансова стабільність кредиторів, захищеність інвесторів, які вкладають гроші в нерухоме майно.

Список використаних джерел:

1. Азгальдов Г.Г. Проблема согласования оценок и её возможное решение / Г.Г. Азгальдов // Вопросы оценки. – 1999. – № 9. – С. 32–38.
2. Артеменков И.Л. Новые соглашения Базельского комитета ("Базель 2") и их влияние на рынок оценочных услуг / И.Л. Артеменков, А.И. Артеменков // Вопросы оценки. – 2004. – № 1. – С. 15–19.
3. Асаул А.М. Економіка нерухомості / А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 350 с.
4. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 208 с.
5. Баронин Б.И. Мир оценки и страхования недвижимости / Б.И. Баронин, Н.Н. Внукова, Л.В. Временко; под ред. Н.Н. Внуковой. – Х.: Форт ЛТД, 1996. – 64 с.
6. Галасюк В.В. Практические аспекты учета фактора эластичности спроса по цене при определении ликвидационной стоимости объектов оценки и характеристика их ликвидности / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк // Вісник оцінки. – 2003. – № 2. – С. 28–38.
7. Горемыкин В. Экономика недвижимости / В. Горемыкин, Э. Бугулов. – М.: Инф. изд. дом "Филинь", 1999. – 592 с.
8. Гранова И.В. Оценка недвижимости / И.В. Гранова. – СПб.: Питер, 2001. – 256 с.
9. Грибовский С.В. Оценка стоимости недвижимости / С.В. Грибовский, Е.Н. Иванова, Д.С. Львов. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 704 с.
10. Гриценко А.А. Еволюція вартості / А.А. Гриценко // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 45–55.
11. Гриценко Е.А. Методология оценки стоимости недвижимости / Е.А. Гриценко // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – № 2. – С. 6–8.

12. Грязнова А.Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова, М.А. Эскиндаров. – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 544 с.
13. Денисенко В.К. Согласование результатов оценки рыночной стоимости недвижимости / В.К. Денисенко // Государственный информационный бюллетень про приватизацию. – 2000. – № 9. – С. 77–80.
14. Денисова И.П. Цены и ценообразование: учеб. пособ. / И.П. Денисова. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 64 с.

Мотенко А.М., к.э.н. Мазаева М.В.

Тюменский государственный университет, Российская Федерация

**ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ:
ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ**

Развитые сервисы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) стали неотъемлемым критерием для клиента при выборе банка, а их внедрение – серьёзным инструментом увеличения клиентской базы. И сегодня практически любой банк предоставляет своим клиентам – юридическим и физическим лицам – ряд сервисов по дистанционному управлению счетами. В условиях наращивания функциональности таких систем наблюдается активности преступных групп, целью которых является хищение денежных средств клиентов через дистанционные каналы обслуживания, в первую очередь через Интернет-банк.

Массовые инциденты в российских системах ДБО стали отмечаться с конца 2007 года. В течение 2008–2009 годов количество хищений росло лавинообразно. С каждым годом появляются все новые и новые виды вредоносных программ: с совершенствованием, развитием программ и мер защиты банковской информации и систем дистанционного банковского обслуживания совершенствуется и мошеннический инструментарий для совершения хищений денежных средств клиентов банков. В прошедшем 2011 году эксперты, занимающиеся исследованиями в области информационной безопасности, отметили «бум» вредоносного программного обеспечения, увеличение троянских программ и таргетированных атак [1]. Прогнозы на 2012 год различных компаний, специализирующихся на информационной безопасности малоутешительны – скорость разработки программ, нацеленных на извлечение персональной информации, растет, и онлайн-банкинг (интернет-банкинг) по-прежнему остается хорошей приманкой для злоумышленников. Причиной этому служит постоянное увеличение количества пользователей онлайн-банкинга как во всем мире, так и в России. По различным оценкам, потери от онлайн-преступлений в нашей стране составляют порядка полумиллиарда в год, а расследование таких инцидентов, как правило, заканчивается констатацией факта – «хищение средств неустановленными лицами».

Одной из причин, по которым происходят мошенничества через системы ДБО, специалисты по информационной безопасности компании «Алладин Р.Д.» выделяют проблемы в обеспечении доверенности среды исполнения банковских приложений. При этом собственно банки, имея необходимые средства и

специалистов, оказываются достаточно защищенными, тогда как на стороне клиента очень часто возникают трудности.

Очевидно, что зачастую клиенты банка используют один компьютер для повседневной деятельности и для осуществления банковских операций через Интернет-банкинг, а также для доступа к различным ресурсам сети Интернет. Таким образом, создается высокий риск заражения компьютера вредоносными программами, осуществляющими атаку систем ДБО. Но даже зная это, клиенты пренебрегают защитой своего компьютера и либо совсем не используют антивирусные программы, либо устанавливают такое программное обеспечение от сомнительных производителей, бесплатные варианты с низкой функциональностью.

Также «тонким» местом любой системы ДБО является аутентификация: клиент должен быть уверен, что он работает в данный момент с банком, а банк, соответственно, должен быть уверен, что к нему обратился клиент. Простые средства аутентификации типа «логин-пароль» на данный момент уже не актуальны, так как успешная атака таких вариантов защиты осуществляется мошенниками очень легко и потеря средств практически гарантирована. Минимум, который банк должен предложить клиенту для использования систем ДБО, – двухфакторная аутентификация. Средством осуществления двухфакторной аутентификации может использоваться USB-токены (или смарт-карты), в которых хранение ключей и сертификатов, необходимых к доступу к системе Интернет-банка, реализовано на аппаратном уровне в неизвлекаемом виде. Однако уже весной 2010 года мошенниками в ответ на переход банков к использованию смарт-карт и USB-токенов внедрили вредоносные программы и, пользуясь тем, что некоторые клиенты оставляли свои USB-токены с секретными ключами электронной подписи, постоянно подключенными к компьютеру, создавали и подписывали ложные платежные поручения, дистанционно управляя компьютером клиента. Именно поэтому желательно иметь не просто двухфакторную, а многофакторную аутентификацию. На сегодняшний день некоторые банки предлагают клиентам варианты с дополнительным введением одноразовых паролей. Этот способ защиты реализуется с помощью OTP-токенов (устройств для генерации одноразовых паролей) и с использованием SMS-канала.

Также масштабной проблемой последнего времени для банков являются DDoS-атаки мошенников. DoS-атака (атака типа «отказ в обслуживании», от англ. Denial of Service) – атака на вычислительную систему с целью довести её до отказа, то есть создание таких условий, при которых легитимные пользователи системы не могут получить доступ к предоставляемым системой ресурсам, либо этот доступ затруднён. Отказ системы может быть шагом к овладению системой (если во внештатной ситуации ПО выдаёт какую-либо критическую информацию – например, версию, часть программного кода и т. д.). Если атака выполняется одновременно с большого числа компьютеров, говорят о DDoS-атаке (от англ. Distributed Denial of Service, распределённая атака типа «отказ в обслуживании»).

Сегодня типичная цель DDoS-атаки – скрыть попытку хищения средств с использованием ДБО. В результате атаки банковский сервер становится недос-

тупен, что делает невозможным своевременное выявление клиентом факта хищения. По статистике Главного управления безопасности и защиты информации ЦБ РФ, только за первые пять месяцев 2011 года было зарегистрировано 35 таких инцидентов. Эти цифры, по мнению экспертов, отражают только часть случаев атак, о многих инцидентах банки не информируют Центробанк, реальное же количество DDoS-атак на порядок больше и несмотря на отсутствие централизованной статистики случаев мошенничества в ДБО по всем российским банкам, аналитики информационной безопасности с уверенностью утверждают, что масштабы угрозы хищений постоянно растут. Согласно статистике, находящейся в распоряжении компании «БИФИТ», в 2011 году потери клиентов банков от хищений по сравнению с 2010 годом выросли в 3 раза [3].

За счет увеличения числа людей, использующих онлайн-банкинг через мобильные телефоны, смартфоны, планшеты и iPad растет риск мошенничества на базе Android – лидирующей операционной системы на рынке мобильных устройств, так как новые вредоносные программы пишутся злоумышленниками в основном «под нее». 2011 год – рекордный с точки зрения активности вредоносных программ не только в целом, но и на мобильных устройствах.

По данным отчета компании McAfee (Отчет McAfee об угрозах за III квартал 2011 г.), одной из самых популярных форм мошенничества за отчетный период стали так называемые «тройские кони» для рассылки SMS-сообщений, занимающихся сбором персональной информации. Еще одним способом кражи информации пользователя стало использование вредоносного программного обеспечения, которое записывает телефонные разговоры и пересылает их злоумышленникам. Примерами таких программ являются Android/Nicki-Spy.A и Android/GoldenEagle.A [2]. В текущем году аналитики прогнозируют ещё большее распространение вредоносного программного обеспечения для Android и мобильных вирусов. Незащищенные «рабочие» смартфоны и прочие мобильные устройства представителей компаний являются особенно привлекательными для мошенников, так как их оснащённость настолько велика, что они могут получить не только корпоративную информацию о функционировании конкретной компании, но и доступ в корпоративную сеть, если, к примеру, смартфон работника подключен к офисному Wi-Fi.

Кроме этого одним из приемов мошенников также являются таргетированные или фишинговые атаки клиентов банка. Фишинг – вид интернет-мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей – логинам и паролям, а также другой информации клиентов банка. Это достигается путём проведения массовых рассылок электронных писем от имени популярных брендов, а также личных сообщений внутри различных сервисов, например, от имени банков, сервисов. В письме часто содержится прямая ссылка на сайт, внешне неотличимый от настоящего, либо на сайт с редиректом. После того, как пользователь попадает на поддельную страницу, мошенники пытаются различными психологическими приёмами побудить пользователя ввести на поддельной странице свои логин и пароль, которые он использует для доступа к определенному сайту, что позволяет мошенникам получить доступ к банковским счетам.

Для реализации защиты от финансового мошенничества в сфере использования систем ДБО требуются высокий уровень инвестиций и продуманный подход к информационной безопасности со стороны банков. Иначе трудно ожидать стабильного дохода от приобретающей массовый характер услуги – интернет-банкинга из-за репутационных и прямых финансовых потерь банка, колоссальных убытков клиентов и снижения доверия к самой системе ДБО.

Список использованных источников:

1. Алборова А. Угрозы 2012: тенденции и прогнозы / А. Алборова // Банковские технологии. – 2012. – № 2. – С. 31.
2. Рейтинг самых громких утечек данных 2011 г. от компании SearchInform // Банковские технологии. – 2012. – № 2. – С. 51.
3. Практика защиты серверов ДБО от Ddos-атак. Центр очистки трафика «ИБАНК2.РУ» // Банковские технологии. – 2011. – № 1. – С. 38.

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА: ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ

Висоцький І.А.

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Україна*

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА КОШТАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

На сьогоднішній день питання децентралізації бюджетної системи України виходить на перший план, адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади: децентралізація процесів ухвалення рішень збільшує можливості участі місцевої влади у розвитку підконтрольної їй території; фіскальна децентралізація сприяє ефективному забезпеченню суспільними послугами шляхом ретельнішого узгодження видатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями.

Проте, реалізація законодавчо закріпленого права кожного адміністративно-територіального утворення на економічну самостійність неможлива без наявності у кожного органу влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Одночасно з цим він повинен володіти відносною самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету [1].

Тому саме місцевим бюджетам як основній фінансовій базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Важлива роль відводиться місцевим бюджетам і у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансу-

вання закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки на упорядкування населених пунктів, саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення.

На жаль, у цій ланці бюджетної системи зберігається безнадійно застарілий механізм централізованого регулювання вищестоящими органами доходів місцевих бюджетів. Це позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності, на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання вищестоящих органів влади вирішувати проблеми, що знаходяться на даній території районів, міст, селищ і сіл [2].

Таким чином, в такій ситуації гострою постає проблема державного фінансового контролю за цією ланкою бюджетної системи, при цьому чітко розмежовуючи функції і повноваження усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і, що найголовніше, доходів між різними ланками бюджетної системи. При цьому в процесі здійснення контролю питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і жоден з цих елементів не може бути реформованим без врахування двох інших [3].

Місцеві бюджети є фінансовою базою органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 25.05.97 р., активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. У кінцевому підсумку все це розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення.

Місцеві бюджети є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва, що спрямовуються на суспільне споживання. Через місцеві бюджети суспільні фонди споживання розподіляються в територіальному і соціальному розрізах. Разом з іншими ланками бюджетної системи місцеві бюджети є одним з головних інструментів реалізації на практиці програми соціального і економічного розвитку як регіонів, так і країни в цілому [4].

Таким чином, розглядаючи проблему державного фінансового контролю за рухом коштів місцевих бюджетів, ми повинні аналізувати його на двох етапах, а саме: в процесі формування коштів місцевих бюджетів та в процесі їх використання. Тут же гостро постає питання розподілу повноважень між державними органами на кожному з етапів проведення контролю.

Отже, державний контроль є необхідною й неминучою умовою ефективного функціонування економічної системи будь-якої держави. Однією із складових такого контролю виступає державний фінансовий контроль, тобто встановлена фінансово-правовими нормами система здійснюваних органами публічної влади контрольних заходів, спрямованих на моніторинг і забезпечення дотримання узаконених інтересів держави у фінансовій сфері. У цьому зв'язку слід

невідкладно впорядкувати норми щодо повноважень та відповідальності органів, уповноважених державою на здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства на рівні бюджетів місцевого самоврядування, визначення видів бюджетних правопорушень залежно від стадії бюджетного процесу, заходів впливу та процедур їх застосування у разі вчинення бюджетних правопорушень учасниками бюджетного процесу.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коцупатрий. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
2. Карлін М.І. Бюджетна система України: навчальний посібник / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2008. – 428 с.
3. Лопушинський І.П. Що має знати депутат місцевої ради. Книга 3. Бюджет як фінансова основа місцевого самоврядування в Україні / І.П. Лопушинський, А.М. Странніков, Л.Б. Грицак, О.Г. Солонтай. – К.: ІПО, 2007. – 134 с.
4. Монаєнко А.О. Бюджетне право України: навч. посіб. / А.О. Монаєнко. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 412 с.

К.с.н. Грошев І.Л. *, Грошева Л.І. *, к.с.н., Грошева І.А. **

**Тюменский государственный нефтегазовый университет,
Российская Федерация;*

***Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и
права, Российская Федерация*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В последнее время на предприятиях малого и среднего бизнеса встречается авантюристическая кадровая политика, которая зачастую является доминирующей причиной разрушения производственного фундамента предприятия. Кадровая служба предприятия, как правило, не располагает средствами прогнозирования кадровой ситуации и диагностики персонала, однако в программы развития предприятия включены планы кадровой работы, зачастую ориентированные на достижение целей, важных для развития предприятия, но не проанализированных с точки зрения изменения ситуации [1, с. 114]. План работы с персоналом в таком случае строится на достаточно эмоциональном, мало аргументированном, но вероятном представлении о целях работы с персоналом.

Антикризисная кадровая политика должна выявить проблемы, слабые и сильные стороны развития кадров, и на основе данного анализа определить приоритеты и ориентиры [4, с. 84]. Она может характеризоваться различными признаками: выжидания, осмотрительности, осторожности, агрессивности, мобильности, гибкости, адаптивности, ориентации на антикризисные ситуации и др. Основное идеологическое кредо кадровой политики в условиях кризиса – выживание с наименьшими потерями кадрового потенциала и обеспечение максимально возможной социальной защиты персонала.

Задачи кадровой политики в условиях кризиса должны быть направлены на решение следующих проблем:

- формирование команды адаптивных менеджеров, способных разработать и реализовывать программу выживания и развития предприятия;
- сохранение ядра кадрового потенциала организации, т.е. менеджеров, специалистов и рабочих кадров, представляющих особую ценность для предприятия;
- реструктуризация кадрового потенциала предприятия в связи с организационными преобразованиями в ходе реструктуризации предприятия; с реализацией инновационных инвестиционных проектов; с диверсификацией производства; с реорганизацией предприятия;
- снижение социально-психологической напряженности в коллективе;
- обеспечение социальной защиты и трудоустройства высвобожденных работников [2, с. 95].

Таким образом, кадровая политика направлена на создание высокоэффективного сплоченного коллектива, способного реализовать все требования, вызовы рыночной экономики в условиях финансовых ограничений. Главной задачей является обеспечение выживания предприятия в сложившейся ситуации с наименьшими потерями как для кадровой системы, так и для высвобождаемых работников.

Благоприятной для предприятия является ситуация, когда коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности больше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. В целом, подобная ситуация означает более низкий возврат средств со стороны дебиторов по сравнению с активностью расчётов с кредиторами. Подобный феномен возможен за счёт использования нераспределённой прибыли, либо за счёт внешнего заимствования [3, с. 43]. Таким образом, предприятие испытывает финансовый голод относительно возврата долгов покупателей, заёмщиков и т.п. Ситуация в плане долгов оценивается как неблагоприятная.

В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью фирмы лежит принятие финансовых решений по следующим фундаментальным вопросам: 1) учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату – необходимо создать график погашения с еженедельным, ежемесячным отслеживанием состояния дел; 2) диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности – рассмотрение и выделение проблемных должников; 3) разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью – страхование рисков, специальные графики погашения для отдельных контрагентов; 4) контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности – составление «чёрного списка контрагентов» на основе опыта: собственного и других компаний.

В независимости от того, насколько эффективно компания борется со стагнацией оборотного капитала в виде дебиторской задолженности или иных затруднений, внимание кадровым вопросам должно уделяться в не меньшей мере,

чем на финансово здоровом предприятии. Для того чтобы определить основные потребности компании в отношении персонала и необходимые меры по предотвращению высокой текучести кадров и кадрового голода, следует обратиться к системному подходу в отношении планирования и управления кадровым потенциалом и ресурсами.

Актуальна стратегия, направленная на охват всего комплекса кадровых мероприятий. Отметим, что состав кадровой политики включает в себя не просто направления и способы управления персоналом, она состоит из целого комплекса элементов, которые могут быть скорректированы:

1. Постановка основных, наиболее приоритетных целей и задач в области персонала. На этом этапе компании следует сосредоточиться на удержании текущего количества персонала.

2. Организационно-штатные мероприятия – провести детальные расчёты по соотношению производительности труда каждого работника и необходимым объёмом работ, для формирования неприкосновенного штата.

3. Информационная составляющая. Компании следует информировать о ситуации на предприятии с упором на дальнейший план действия.

4. Финансовая составляющая. У компании нет дополнительных средств для поддержки работников, здесь лишь стоит остановиться на том, что отказ от премий должен компенсироваться хотя бы частичной, но своевременной выплатой заработной платы.

5. Развитие персонала. Отчисления на обучение персонала сократились до критического минимума. Компания отказалась от повышения квалификации. В этих условиях самое главное – сохранить психологическую связь с работниками.

Система оценивания и корректировки. Оценка персонала в условиях кризиса должна проходить по двум направлениям: навыки, знания, квалификация (стандартная аттестация) и готовность поддерживать компанию, стремление к её оздоровлению.

Кадровая политика, особенно в условиях кризисной ситуации, должна быть максимально реалистичной и соответствующей ситуации. Применение достаточно жёстких мер для достижения тех или иных целей в ситуациях с высоким уровнем неопределённости становится больше необходимостью, чем недостатком системы управления. Особое внимание, следует уделять такому аспекту, как комплексность кадровой политики, что определяет необходимость учитывать цели и задачи всех уровней и направлений организации: экономических, правовых, социальных и т. д.

Список использованных источников:

1. Антосенков Е.Г. Социально-трудовые проблемы российской экономики / Е.Г. Антосенков. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 154 с.
2. Курс переходной экономики / под ред. акад. Л.Н. Абалкина. – М.: Финстатинформ, 2008. – 368 с.
3. Мордовин С.Л. Управление персоналом: современная российская практика / С.Л. Мордовин. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 157 с.
4. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. – 148 с.

К.т.н. Гусєва Ю.Ю., Ченцова Г.О.

*Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського,
м. Харків, Україна*

ПРОБЛЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних умовах фінансова стійкість підприємств набуває суттєвого значення. Фактично, фінансова стійкість підприємств визначає їх спроможність фінансувати як свої основні фонди, так і оборотні активи. Розглянемо ці аспекти більш детально. Перш за все, спроможність підприємства фінансувати свої основні фонди – це також підґрунтя для оновлення обладнання та технологій, формування резерву виробничих потужностей, здійснення інновацій. Враховуючи той факт, що за даними Державної служби статистики України [1] знос основних засобів в середньому за всіма видами економічної діяльності складав на початок 2011 року 82%, а за такими важливими галузями як сільське господарство, промисловість, будівництво, транспорт і комунальне господарство перевищував граничне значення в 50%, питання фінансування оновлення основних засобів потребує негайного вирішення.

Наступним і найважливішим аспектом фінансової стійкості підприємства є спроможність фінансування підприємством його оборотних активів, зокрема, запасів. Отже, фінансова стійкість є необхідною умовою життєздатності підприємства, його здатності до розвитку як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах. Але, якщо розглядати життєздатність підприємства скрізь призму ефективності його діяльності, то дані Державної служби статистики України свідчать про те, що станом на 1 січня 2011 року 42,6% вітчизняних підприємств працювали збитково. Чи знайшла відображення така ситуація в структурі балансу українських підприємств? Питома вага власного капіталу в структурі пасивів „середнього” підприємства становить в 2011 році 34,5% (слід відзначити негативну тенденцію до збільшення залежності підприємств від зовнішніх джерел фінансування – так, на початок попереднього, 2010 року, цей показник становив 35,8%). Окрім того, таке підприємство формує більше 45% оборотних активів за рахунок поточних зобов'язань, що свідчить, принаймні, про нестійкий фінансовий стан.

Мінімальною умовою фінансової стійкості підприємства є наявність власних оборотних коштів, величина яких визначається як різниця між власним капіталом і необоротними активами. В табл. 1 представлено результати розрахунку величини власних оборотних коштів підприємств України для різних видів економічної діяльності.

Як бачимо, ситуація з наявністю власних оборотних коштів є катастрофічною – лише за одним видом економічної діяльності – фінансовою – їхня величина набуває позитивного значення. За всіма іншими напрямками наявна значна нестача таких коштів. Для деяких видів діяльності, наприклад, торгівлі, така ситуація частково може бути пояснена специфікою бізнесу – необхідністю утри-

мувати велику кількість запасів, але можна стверджувати, що у переважній більшості сфер діяльності українські підприємства майже позбавлені спроможності розвитку. Звичайно, це не може не сказатися на фінансових результатах. Отже, проблема фінансової стійкості є одним з чинників загальної неуспішності збиткових підприємств України і стримуючим фактором для розвитку тих підприємств, що показують позитивні фінансові результати.

Таблиця 1. Власні оборотні кошти підприємств за видами економічної діяльності, млн. грн.*

Вид економічної діяльності	Власні оборотні кошти (нестача власних оборотних коштів)		
	на 1 січня 2009 р.	на 1 січня 2010 р.	на 1 січня 2011 р.
Усього	-398219,6	-462027,5	-408430,3
у тому числі:	x	x	x
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	3643,5	8654,9	-492,8
промисловість	-98471,2	-139845	-149796,8
будівництво	-30274	-32236,9	-15022,5
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	-72672,2	-84603,3	-73269
торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт	-7440,3	-9225,1	-8325,5
оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	-50832,7	-57205,5	-45738,1
роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	-14399,2	-18172,7	-19205,4
діяльність готелів та ресторанів	-5174,3	-4553	-4482,2
діяльність транспорту та зв'язку	-59616,6	-56997	-55961,9
фінансова діяльність	22259,2	15119	10473,4
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	-149677,8	-155567	-107296
освіта	-47,9	-35,7	-4,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-1872,5	-2553,4	-1926,8
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-6312	-9200	-10602,5

* Розраховано авторами за даними [1].

Дослідженням фінансової стійкості займалися такі провідні вітчизняні та закордонні вчені як Бланк І.О., Брігхем Є.Ф., Ван Хорн Д.К., Ковальов В.В., Савицька Г.В., Шеремет А.Д. та ін. Але класичним підходом до оцінювання фінансової стійкості залишається статичне співставлення окремих статей активу і пасиву балансу підприємства, не зважаючи на наявність динамічних взаємозв'язків між цими показниками. Відтак, існує потреба в удосконаленні наявних методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості підприємства, результати застосування яких дадуть більш повну інформацію про рівень фінансової стійкості та тенденції щодо його зміни, дозволять приймати зважені рішення

щодо зниження фінансового ризику, підвищення ефективності діяльності та забезпечення фінансового розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Каюмова В.В.

Донецький державний університет управління, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ НА МЕЗОРІВНІ

В умовах нестачі продовольчих ресурсів на світовому рівні проблема забезпечення продовольчої безпеки України та її регіонів набуває першочергового значення. Незважаючи на те, що природно-кліматичні умови України дозволяють отримувати харчові продукти в кількості, достатній для задоволення внутрішніх потреб країни, протягом останніх років ціни на продукти харчування в Україні зростали: в 2010 році – на 10,9%, в 2011 – на 6,4%. Це є загрозою настання продовольчої кризи в країні і загострення соціальної напруженості в суспільстві та потребує своєчасних заходів щодо діагностики та забезпечення продовольчої безпеки України та її регіонів.

Значний внесок у розробку проблеми забезпечення продовольчої безпеки України зробили вчені Геєць В.М., Кизим М.О., Скидан О.В. та багато інших.

Метою статті є огляд сучасного стану продовольчої безпеки України, дослідження проблем, що вплинули на погіршення стану безпеки.

Задоволення фізіологічних потреб суспільства, до яких в першу чергу відноситься задоволення голоду, є найнижчим рівнем в ієрархії потреб А. Маслоу. Ніякі внутрішні та міжнародні негаразди не можуть викликати природного відгуку в свідомості, властивого цивілізованій людині, якщо вона відчуває продовольчу небезпеку.

Продовольча безпека – це такий рівень продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави [1].

Згідно Методики визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 № 1379 "Деякі питання продовольчої безпеки", індикаторами, що характеризують стан продовольчої безпеки держави (регіону) є [2]: добова енергетична цінність раціону людини, забезпечення раціону людини основними видами продуктів (хліб і хлібопродукти; картопля; овочі, баштанні; фрукти, ягоди і виноград; цукор; олія; м'ясо і м'ясопродукти; молоко і молокопродукти; риба і рибопродукти; яйця), достатність запасів зерна у державних ресурсах, економічна доступність продуктів, диференціація вартості харчування за соціальними групами, ємність

внутрішнього ринку окремих продуктів, продовольча незалежність за окремим продуктом.

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України [1] зазначено, що продовольча безпека є складовою економічної безпеки. Ваговий коефіцієнт продовольчої сфери 0,1108, що за рівнем ваги відповідає четвертому місцю серед інших складових (макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, науково-технологічної, енергетичної, виробничої, соціальної та демографічної безпека). В Методиці запропонований спрощений перелік індикаторів продовольчої безпеки: забезпечення раціону людини основними видами продуктів, рівень перехідних запасів зерна, виробництво зерна на одну особу за рік.

Вказана методика може також застосовуватись для обчислення економічної безпеки та її складових на регіональному рівні. Однак, не всі показники на мезорівні є відкритою інформацією. Проаналізувавши обидві методики, дослідимо стан продовольчої безпеки на прикладі Донецького регіону (табл. 1), використовуючи дані Держкомстату [3].

Таблиця 1. Індикатори продовольчої безпеки Донецького регіону

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Добова калорійність харчування людини, тис. ккал	не менше 2,5	2,937	2,914	2,981	3,009	2,995	2,927
2	Споживання м'яса та м'ясо-продуктів (за рік/особа), кг	не менше 83	47,1	49,9	53,3	59,8	57,8	59,8
3	Споживання молока та молочних продуктів (за рік/особа), кг	не менше 380	196,1	202,6	200,8	192,8	183,9	178,2
4	Споживання яєць (за рік/особа), шт.	не менше 290	266	273	276	285	294	308
5	Споживання риби та рибо-продуктів (за рік/особа), кг	не менше 20	17,6	16,9	19	21,7	19	17,2
6	Споживання цукру (за рік/особа), кг	не менше 38	40,4	40,7	43,6	44,4	41,7	39,2
7	Споживання олії та інших рослинних жирів (за рік/особа), кг	не менше 13	14	14	15,5	15,5	15,9	15,4
8	Споживання картоплі (за рік/особа), кг	не менше 124	108	108	111	109	112,1	106,5
9	Споживання овочів та баштанних (за рік/особа), кг	не менше 161	130,5	135	130,8	138,4	149,1	150,7
10	Споживання фруктів, ягід, горіхів та винограду (без переробки на вино) (за рік/особа), кг	не менше 90	43	39,4	49,3	50	50,6	52,3
11	Споживання хлібу та хлібопродуктів (за рік/особа), кг	не менше 101	121,7	115,4	110,2	107,4	109,9	106,5
13	Виробництво зерна на одну особу за рік, тонн	не менше 0,8	0,411	0,358	0,26	0,516	0,385	0,404

Аналізуючи дані табл. 1, бачимо, що протягом 2005–2010 рр. в регіоні енергетична цінність харчового раціону людини зростає до рівня 2927 ккал на добу, що перевищує раціональну норму на 17,1%. Однак, перевищення межі калорійності харчування людини не є позитивним фактором, бо це свідчить про незбалансованість харчування нації, призводить до ожиріння, захворювань серцево-судинної системи, шлунково-кишкового тракту та інших, і, як наслідок, скороченню тривалості життя. Спостерігаються значні диспропорції рівня споживання окремих харчових продуктів. Продукти тваринного походження вживаються населенням в недостатньому обсязі, скоріше за все через їх вартість та фінансову неспроможність більшості населення. В 2010 році недоотримання м'ясопродуктів населенням Донецького регіону складає 28%, молокопродуктів – 53%, рибопродуктів – 14%. Власні енергетичні потреби населення забезпечує за рахунок більш економічно доступних продуктів, таких як яйця, цукор, олія та хлібопродукти. Недостатність споживання вітамінів та мікроелементів є наслідком недоотримання в достатньому обсязі овочів (6%) та фруктів (42%).

За даними табл. 1, складемо економіко-математичну модель діагностики та забезпечення продовольчої безпеки регіону та реалізуємо її в середовищі Microsoft Excel за допомогою інструменту «Пошук рішення».

Після реалізації моделі отримаємо розрахункові значення інтегрального показника продовольчої безпеки за 2005–2010 рр. та прогнозні значення на 2011–2012 рр. (рис. 1).

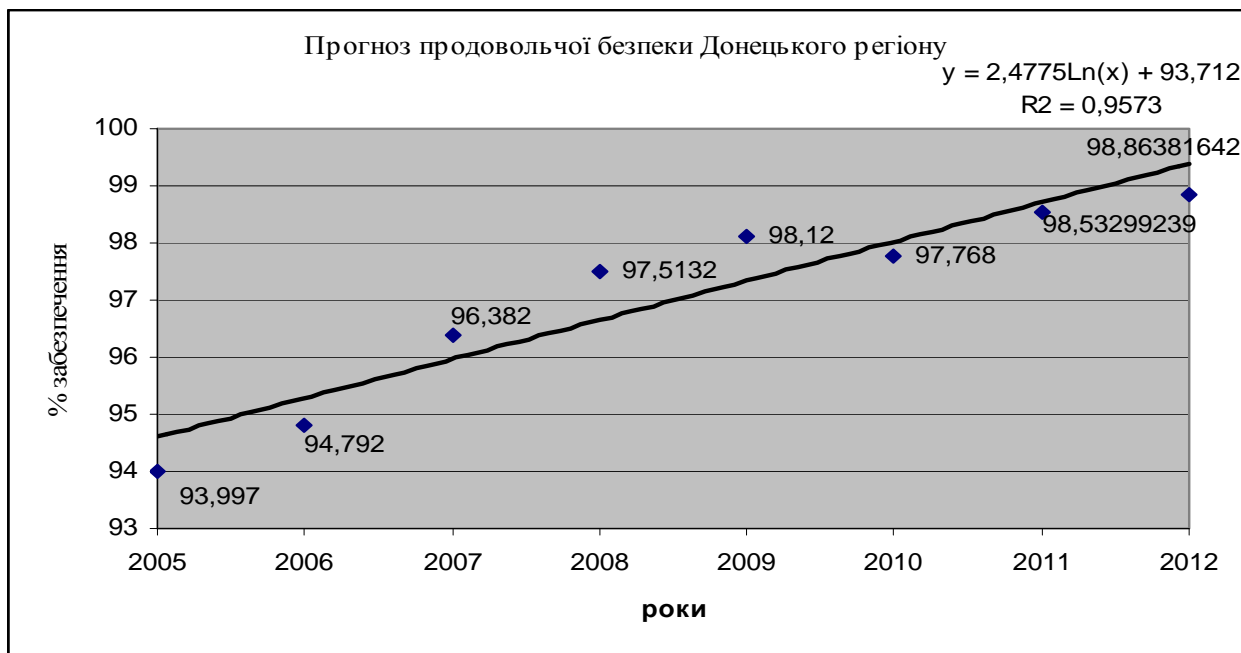


Рис. 1. Значення інтегрального показника продовольчої безпеки Донецького регіону за період 2005–2012 рр.

Таким чином, результати прогнозування свідчать про збільшення інтегрального показника забезпечення продовольчої безпеки Донецького регіону за період 2005–2012 рр. Однак дана оцінка не враховує комплексний характер проблеми продовольчої безпеки, динаміку доходів населення та якість його харчування.

Вирішення цієї проблеми потребує вдосконалення моделі діагностики та забезпечення продовольчої безпеки регіонів та розробки заходів щодо її оптимізації.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України» № 60 від 02.03.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» N 1379 від 5 грудня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Д.э.н. Крыжановский Р.А.

*Христианский гуманитарно-экономический открытый университет,
г. Одесса, Украина*

ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ И ДУХОВНОМ РАКУРСАХ

В XXI веке мир вступил в эпоху глобальных финансовых кризисов. В результате не гарантирована экономическая безопасность ни одной валютной системы, ни одной страны мира. Главными причинами финансовой неустойчивости являются:

- безумное печатание денежных средств, необеспеченных товарами и услугами;
- неразумное стремление жить в долг не по средствам;
- чрезмерные траты, превышающие доходы;
- контрасты роскоши и нищеты;
- падение морали и нравственности.

Мировые финансовые кризисы 2008–2009 гг. и 2011–2012 гг. – это самая серьёзная проблема большинства стран мира.

Эксперты среди основных закономерностей развития кризисных ситуаций по старинке называют:

- общую цикличность развития экономики. Однако мы видим на последних примерах явное нарушение или отсутствие такой цикличности;
- «перегрев» рынка кредитов. Однако затушёвываются причины такого «перегрева»;
- рост цен на сырьё. Но это объективный процесс, связанный с исчерпаемостью многих природных ресурсов и который легко прогнозируется;
- использование ненадёжных финансовых методик, способствующих разбалансированию экономик. Тем самым, виноваты якобы учёные экономисты.

Слово «кризис» в переводе с греческого означает «суд». В Библии это слово встречается многократно. «Я произведу суд над народом» говорит Господь Бог

(Быт. 15:14), «все народы увидят суд мой, который я произведу» (Иез. 39:21), «ибо суд – дело Божие» подтверждает Моисей (Вт. 1:17), «Все мы предстанем на суд Христов» (Рим. 14:10) [1].

Когда у грешных людей случалось какое то несчастье, то они ассоциировали его с судом за их грехи. Случалось наводнение, говорили: «Суд Божий», засуха тоже – «Суд Божий», война, эпидемия чумы или холеры и другие бедствия – всё это называлось «судом», т.е. «кризисом» по-гречески. И, наверное, недаром сейчас в Европе больше всего от кризиса страдает Греция (согласно русской поговорке в каждой шутке есть доля правды).

Вот так слово «суд» (Божий) было заменено постепенно на «кризис». Свяtitель Николай Сербский в своих «Мыслях о добре и зле», изданных в 1923 г. писал: «И на теперешнюю финансово-экономическую катастрофу народ смотрит как на суд Божий, но называет её не «судом», а «кризисом» [3].

Поскольку, кроме греческого народа, мало кто знает значение этого слова, то и причины кризиса ищут только в экономической плоскости.

По мнению сербского епископа Николая «Причина всех засух, наводнений, эпидемий и других бед та же, что и нынешнего кризиса – богоотступничество» [3]. Господь допускает кризисы, чтобы люди опомнились, задумались об истинной причине их бед, вразумились и обратились к Нему.

В Библии Господь опрокинул столы менял в иерусалимском храме, за то, что они Храм превращают в вертеп разбойников [1, Мт. 21:12, 13]. А в XX и XXI веках «опрокидываются» банки и биржи всё по той же причине – жадность и недостойное поведение людей, и другие грехи перед лицом Божиим. Люди, заботящиеся только о материальном благополучии, забывают о своей душе. Забывая о Боге, погрязли во множественных грехах. По этим грехам и кризис. Чем больше грехов, тем глубже кризис.

Библия к тому же не поощряет жизнь на проценты. «Если кто праведен и творит суд и правду... в рост не отдаёт (деньги) и лихвы не берёт». «В рост даёт и берёт лихву: то будет ли он жив? Нет, он не будет жив» [1, Иез. 18:5, 8, 13]. Имеется в виду жизнь вечная в небесных обителях с Богом. «Серебра твоего не отдавай ему в рост», «Не бери от него роста и прибыли» [1, Лев. 25:36, 37]. Проценты тысячи лет назад назывались «ростом», а понятие прибыли существовало и в самые древние времена. Современные банкиры тогда назывались ростовщиками (корень «рост»). И отношение к ростовщикам в Слове Божьем – Библии соответствующее: «Что будет... с ростовщиком, то и с дающим в рост» [1, Ис. 24:2].

В современных словарях понятие «кризиса» зауженное, чисто материальное без учёта духовных факторов и этимологии этого слова.

Согласно Энциклопедическому словарю экономики и права под финансовым кризисом понимается: «Глубокое расстройство государственной финансовой системы, сопровождаемое инфляцией, неустойчивостью курсов ценных бумаг, проявляющееся в резком несоответствии доходов бюджета их расходам, нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, взаимных неплатежах экономических субъектов, несоответствии денежной массы в обращении требованиям закона денежного обращения» [4].

Финансовому кризису присущи следующие закономерности:

1. Неустойчивость валют;
2. Резкое усложнение условий кредитования;
3. Падение темпов экономического роста;
4. Удешевление недвижимости и падение покупок новых автомобилей;
5. Уменьшение числа туристов;
6. Повышение уровня безработицы;
7. Усиление криминализации общества;
8. Рост уровня чиновничьей коррупции;
9. Увеличение пьянства;
10. Увеличение психических расстройств и суицидов;
11. Люди становятся бережливými;
12. Увеличение числа людей, обращающихся к Богу.

Как видим, наряду с экономическими признаками, наблюдаются и духовные факторы. Все негативные явления (позиции 7–10) связаны с людьми, неувержденными в вере.

Мировой финансовый кризис в наибольшей степени ущербен для экономически неразвитых стран с устаревшими технологиями и живущими за счёт своих сырьевых ресурсов. Типичным примером является Украина, где кризис отягощён:

- некомпетентным руководством;
- отсутствием стратегий выхода из кризиса;
- острой политической борьбой;
- стремлением к тоталитаризму и другим рудиментам советского строя;
- высочайшим уровнем коррупции;
- отсутствием судебной системы, руководствующейся принципом верховенства права;
- карательной функцией прокуратуры, зависимой от властей и криминали-тета;
- казнокрадством в огромных размерах, рейдерством с незаконным захватом имущества;
- борьбой за финансовые потоки государства с монопольным захватом целых отраслей.

То, в чём проявляется финансовый кризис, как раз и является следствием морально-нравственного состояния общества, особенно руководства государства, банкиров и олигархов. Это наглядно видно на примере Украины, когда в кризис народ беднеет, а олигархи и банкиры удваивают свои миллиарды за счёт протекционизма государственных деятелей, а печатный станок работает, не обращая внимания на закон денежного обращения.

Недаром один из апологетов христианского учения доктор философии С. Головин назвал свою книгу «Хвала Богу за кризис» [2]. Кризис рассматривается в библейском плане, в библейские времена и мы видим аналогии с современностью.

Характерно, что современные кризисы XXI века как и предыдущие произошли непрогнозируемо, внезапно. Но в отличие от кризисов XX века они охватили практически все страны мира подобно приливной волне в короткий срок, обойдя весь Земной шар. В таких ситуациях трудно установить какие-либо закономерности, чтобы противодействовать кризисам в будущем.

Но для преодоления существующего и смягчения грядущих кризисов необходима разработка системы антикризисных стратегий в политике и управлении, в частности следующих:

- преодоления кризисных ситуаций;
- политического сотрудничества власти и оппозиции;
- социального партнёрства между государством, работодателями и работниками;
- инвестиционной поддержки государством базовых и новых высокотехнологических отраслей;
- формирования инновационных структур;
- повышения конкурентоспособности;
- использования средств маркетинга в антикризисном управлении;
- рыночного регулирования;
- международной интеграции;
- информационных факторов;
- совершенствования системы управления экономикой;
- повышения научно-образовательного потенциала;
- устранения последствий кризиса и др.

Кризисы должны быть полезны для дальнейшего правильного развития. Можно поставить правильный диагноз болезни общества, экономики и найти лекарства для их оздоровления. Как будет развиваться кризисная ситуация зависит от людей. Бог не желает людям зла, он может попустить зло, давая человеку самому выбирать путь или решение между добром и злом.

Сейчас же для преодоления финансовых кризисов предлагаются различные схемы наднационального финансового регулирования, особенно в Европейском Союзе. В условиях глобальной экономики, глобальных рынков на первый взгляд эти идеи наднационального регулирования кажутся единственно правильной альтернативой существующему финансовому хаосу. Трудно себе представить реальные механизмы такого регулирования, с тем, чтобы они были признаны легитимными всеми участниками мирового сообщества и соответствовали принципам демократии.

Мировые финансовые кризисы ставят под сомнение жизнеспособность современной капиталистической модели экономического развития. Накоплено слишком много противоречий особенно в финансовой сфере, интересы которой явно противоречат интересам других секторов экономики и общества в целом. Деньги становятся фетишем экономики, курсы валют не соответствуют реальным экономическим результатам. Чрезмерное печатание денег, не обеспеченных реальной товарной продукцией и услугами, не всегда приводит к галопирующей инфляции, особенно если курс валют удерживается искусственно. Одна-

ко эти факторы и привычка жить в долг приводят к взрывным катаклизмам экономических кризисов. Спекулятивные колебания курсов валют, спекулятивные фонды, банковские займы и кредиты не могут быть надёжным демпфером кризисных ситуаций. Кризис 2008–2009 гг. и последующий 2011–2012 гг., несмотря на все прилагаемые усилия, показывают тщетность этой борьбы с негативными экономическими явлениями пока будут надуваться финансовые пузыри. А эти пузыри надуваются вследствие грешного состояния человеческих душ.

Основной причиной финансовых кризисов являются духовные факторы, а экономические – только их следствием.

Список использованных источников:

1. Библия. – К.: Украинское библейское общество, 2004. – 1392 с.
2. Головин С. Хвала Богу за кризис. – О.: Духовное возрождение, 2009. – 312 с.
3. Святитель Николай сербский о мировом кризисе // Человек и право в Украине. – 2011. – № 7–8. – С. 62–63.
4. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dic-akademic.ru/dic.nsf/dic._economy

Снопенко М.Г., к.е.н. Снопенко Г.Г.

Технологічний інститут СНУ імені В. Даля, м. Северодонецьк, Україна
ЕКОНОМІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Глобальна фінансова криза 2007–2009 рр. знову загострила питання про причини високого рівня нестійкості світової економічної системи в цілому і про життєздатність фінансової системи в її сучасному вигляді зокрема, оскільки саме вона стала епіцентром поточної кризи. Фінансові системи найрозвиненіших західних країн, які вважаються життєздатною системою всієї ринкової економіки, не лише значно за інших постраждали від кризи і зазнали найбільших втрат, але, що важливіше, самі породили цю найглибшу, з часів Великої депресії, кризу. Ці події актуалізували необхідність переосмислення принципів устрою і функціонування фінансових систем в їх сучасному вигляді.

Фінансові, і особливо валютні, системи створюють помилкові, дестабілізуючі стимули для ринкових суб'єктів, що спричиняє накопичення шокового потенціалу, а в результаті – виникнення фінансових і валютних криз. Ці властивості фінансових ринків фактично нівелюють ті позитивні риси, які мають бути властиві їм в теорії. Отже, теоретичні переваги й основні функції фінансових ринків, такі як: об'єктивне визначення ринкових цін на активи, ефективний перерозподіл ресурсів, зниження ризиків, забезпечення сприятливіших умов для розвитку економіки, на практиці виявляються недієздатними.

Характерною межею сучасної фінансової системи є властива їй внутрішня нестабільність. Нерегульовані фінансові системи, функціонуючи в умовах асиметрії інформації, волатильні (змінні, непостійні, нестійкі) за своєю природою, адже на них впливають "психологія натовпу", паніка, вони реагують на суб'єктивні очікування і різноманітні "шумові ефекти", а не на фундаментальні параметри реальної економіки [1].

Сутність сучасних суспільних стосунків визначає взаємозв'язок і взаємодію двох процесів – глобалізації світу і нинішньої економічної кризи, що розвернулася майже у всіх країнах світу. Цей зв'язок складний і неоднозначний: позитиви і негативи кожного з позначених процесів, нашаровуючись один на одного, викликають кумулятивний ефект, який тільки заглиблює нестабільність національної і світової економіки.

Аналіз суті глобалізації, її причин і наслідків, характеру криз у глобалізаційну епоху здійснюється в дослідженнях західних економістів і громадських діячів Дж. Сакса, Дж. Сороса [2], Дж. Стігліца [3], У. Бека [4], П. Бергера, С. Хантінгтона та ін.

У дослідженнях українських економістів А. Чухно [5], В. Гейца [6], О. Білоруса [7], А. Філіпенка [8], В. Будкина, Д. Лукьяненко та ін., а також в роботах російських вчених М. Делягина, Р. Ділігенського, Р. Евстігнеєва, В. Іноземцева, Ю. Шишкова, Ю. Яковца й ін. з'ясовуються сутність, закономірності і рушійні сили глобалізації, характер участі в ній країн перехідної економіки, взаємовплив глобалізації і економічних криз.

Проте, не зважаючи на численність публікацій за цими проблемами, подальшого осмислення заслуговує характер взаємозв'язку кризи і глобалізаційних процесів, особливо в контексті теорії індустріальної і постіндустріальної стадії розвитку цивілізації.

Метою дослідження є визначення економічних особливостей найбільш значущих причин глобальних фінансових криз і шляхів їх подолання.

Оцінюючи вплив глобалізації на кризові процеси, не можна обмежуватися суто кількісними аспектами цього впливу. У сучасних умовах виникають принципово нові, якісні, кризові безпеки, пов'язані з самою суттю сучасного інтернаціоналізованого світу. У цих обставинах глобалізація виступає як механізм нав'язування такої моделі міжнародного розподілу праці, яка консервує відсталість й однобічну спрямованість залежних країн, їх перетворення в аграрно-сировинні і допоміжно-обслуговуючі ланки світового господарства.

Глобалізація за своєю природою містить погрози, що розширюють можливості кризових спадів, іманентних ринковій економіці взагалі.

Під впливом глобалізації відбувається певна деформація кризової фази економічного циклу, а це – посилення асинхронності циклічного розвитку світової економіки; зміни в самому характері окремих фаз економічного циклу (стабілізація або підвищення цін у фазі кризи замість їх зниження); невизначеність і збільшення термінів самої кризи; поглиблення впливу інфляційних процесів на хід й інтенсивність кризи; прискорення валютної кризи, викликане як економічними причинами (збільшеними масштабами валютних операцій в світі, концентрацією фінансових засобів на світовому валютному ринку), так і посиленням взаємозалежності країн в рамках глобалізації; перерозподіл фінансових коштів на користь експортоорієнтованих галузей (глобалізація максимально сприяє цьому процесу, роблячи їх політику більш скоординованою й однорідною).

Особливість сучасної глобалізації, що впливає і на циклічний характер економічного розвитку, виявляється також у тому, що спостерігається деяка відо-

кремленість країн постіндустріальної епохи всередині себе, з одночасним зростанням залежності від них індустріальних країн.

Криза, у свою чергу, впливає як на інтенсивність, форми і методи глобалізаційних змін в світі, так і на характер і можливості участі країн у глобалізаційних процесах. При цьому слід передбачати економічні особливості причин сучасної світової фінансової кризи. По-перше, це фінансова нестабільність, яка виявляється у надзвичайно високих темпах зростання кредитів, споживчої заборгованості і неплатежів (це причина – у циклічному характері розвитку процесу суспільного відтворення). По-друге, це стихійний рух спекулятивного капіталу, припливи і відпливи "гарячих" грошей, деяка відособленість фінансового капіталу від реальної економіки, які істотно впливають на глибину кризових падінь. По-третє, це велика зовнішня заборгованість. По-четверте, це недовикористання досягнень НТП, недостатнє освоєння у реальному секторі економіки високопродуктивних і високотехнологічних (проривних) інновацій і нових технологічних пристроїв. По-п'яте, це зростаюча обумовленість політичними і соціальними явищами (нераціональними, економічно необґрунтованими витратами, помилками в управлінні, неефективним використанням бюджетних коштів, збільшенням, загостренням суперечностей між інтересами різних соціальних груп населення).

Безпосереднім попередником спільної кризи в США стала криза високоризикових іпотечних кредитів у 2007 р. Проте, у 2008 р. криза з іпотеки стала світовою, яка проявилася у всеосяжному скороченні обсягів виробництва, зниженні попиту й цін на сировину, зростанні безробіття. Як відзначив відомий американський фінансист Дж. Сорос, іпотечний "мильний міхур" став лише спусковим механізмом, який призвів до того, що лопнув великий "міхур" [9]. Роздмухування фіктивного капіталу і похідних фінансових інструментів сприяло бажанню збільшити доходи за рахунок підвищення ризиків. А це спровокувало кризу ліквідності банків.

Як підкреслює А. Чухно, сучасна фінансова криза носить системний характер, пов'язана з якісним станом розвитку продуктивних сил і знаходиться на убуваючій хвилі нового великого циклу (по Н. Кондрат'єву). На відміну від попередніх криз 1929–1933 і 1971–1975 рр., що відображали менш досконалі технологічні уклади, сучасна фінансово-економічна криза відображає особливості становлення нового технологічного укладу [5].

При цьому характер сучасної фінансово-економічної кризи пов'язаний з переходом людства від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку цивілізації, із становленням інформаційно-технологічного способу виробництва. У сучасній кризі з'єднуються кризи великого і малого циклів, саме тому вона спричиняє собою надзвичайно глибокі втрати, а через співпрацю країн є глобальною по суті і наслідкам.

Приблизно один раз на півстоліття спостерігається входження у фазу падіння відразу чотирьох економічних циклів різної тривалості, коли вони збігаються за часом і виникає ефект резонансу. Так, у 2007–2008 рр. виник ефект резонансу, коли в циклах Китчина, Жюгляра, Кузнеца і Кондрат'єва практично одночасно минули верхні пікові точки розвитку і почалася фаза спаду. Так, цик-

ли англійського економіста Джозефа Китчина (відкриті у 1920 р.) – це коротко-строкові економічні цикли з характерним періодом 3–5 років. Нинішній спад циклу Китчина виявився у різкому падінні світового попиту на більшість товарів, внаслідок чого у нижній його точці у 2009 році об'єм світової торгівлі, за даними ВТО, обвалився на 12%. Цикли Клемана Жюгляра – це середньострокові економічні цикли з характерним періодом у 7–11 років. У 2008–2009 рр. входження в рецесію циклу Жюгляра ознаменувалося значним зниженням завантаження виробничих потужностей, різким зростанням безробіття і зниженням темпів оновлення основного капіталу. Цикли Саймона Кузнеца (1930 р.) – це економічні цикли з характерним періодом приблизно в 20–22 роки. Спад в циклі Кузнеца у 2007–2008 рр. виявився в іпотечній кризі і різкому скороченні об'ємів будівництва у житловій, виробничій і інфраструктурній сферах розвинених країн, падінням цін на житло. Великі економічні цикли Кондрат'єва (К-цикли) продовжуються 40–50 років і складаються з двох хвиль – знижуваної і зростаючої. У 2008 році світова економіка увійшла до знижуваної хвилі шостого К-циклу, у процесі якої станеться формування нового шостого технологічного укладу (ТУ), заснованого на нано-, біо- й інших новітніх технологіях, без розвитку яких подальше зростання світової економіки буде неможливе. Але Кондрат'єв попереджав, що "середні цикли (Китчина, Жюгляра, Кузнеца), що знадяться на знижуваному періоді великого циклу, повинні характеризуватися особливою тривалістю і глибиною рецесії, стислістю і слабкістю підйомів". Вихід з цієї кризи полягає у тому, щоб опанувати технологію шостого технологічного укладу (нано- і біотехнології, мікроекономіки, генної інженерії, мультимедіа, комп'ютерними й інформаційно-комунікаційними технологіями, мобільним зв'язком, мережею Інтернет та ін.) [10].

При цьому сучасна фінансово-економічна криза по-різному впливає на окремі групи країн, отже – і на можливості для їх участі у глобалізаційних процесах. Постіндустріальні держави накопичили настільки великий економічний потенціал, а економічні зв'язки між ними носять настільки інтенсивний характер, що наслідки від їх кризових падінь менш відчутні у порівнянні з іншими державами, а використання країнами цього типу переваг, пов'язаних із глобалізацією, відчувається найвиразніше.

Тим часом криза, що розвернулася у країнах індустріального типу, має специфічні економічні особливості, обумовлені рівнем їх соціально-економічного розвитку. Особливості кризи в індустріальних країнах (зокрема, в країнах перехідного типу) накладають відбиток на характері й ефективності участі кожної з них у сучасних глобалізаційних процесах, а також звужують можливості використання переваг, пов'язаних із глобалізацією. Індустріальні країни відчули вплив фінансово-економічної кризи найважче.

Основними показниками, що відображають вплив фінансово-економічної кризи є індекси валового внутрішнього і національного продукту (ВВП і ВНП).

Поряд з індексами ВВП і ВНП вже розраховується індекс валового національного щастя (ВНЩ). Індекс валового національного щастя (GNH Index)

вперше був запропонований в 1972 р. королем Бутана, який почав модернізацію країни з метою створення економіки, що слугує культурним і духовним цінностям народу цієї країни буддиста. Останніми роками цей індекс привернув увагу провідних економістів світу (наприклад, Дж. Сакса) і державних діячів Великобританії, Італії та інших країн, які вже впроваджують даний індекс у систему своєї державної статистики).

На саміті ООН, щодо цілей розвитку тисячоліття, в Нью-Йорку у вересні 2010р. позитивні оплески аудиторії викликав виступ прем'єр-міністра Бутана Джігмі Тінлея, який, спираючись на концепцію гімалайського буддизму й унікальний досвід Бутана у визначенні індексу ВНЩ, закликав будувати таку світову економіку, яка не лише задовольнятиме матеріальні потреби, але і збільшуватиме щастя людей, а це вимагає балансу споживання, вільного часу, якісного державного управління, уваги до природи, біорізноманітності й екологічної стійкості кожної країни [11].

Спираючись на світовий досвід, для виходу з кризової ситуації необхідно стимулювати участь країни у глобалізаційних заходах і підвищувати ефективність цієї участі. Антикризові й антициклічні заходи, запозичені з практики постіндустріальних держав, не можна автоматично переносити на реалії інших країн, тому що "Універсальні рецепти" міжнародних організацій, в більшості випадків у чисто монетарній сфері, нерідко не в змозі врахувати специфіку країни і можуть привести не до економічного зростання, а навпаки – до консервації відсталості [12].

При розробці відповідних економічних заходів потрібно враховувати специфіку періоду переходу до ринкової економіки, наявність рецидивів командної економіки, однобічний, недостатній розвиток грошової системи та її регулювальників, відсутність конкуренції, монополізм, дефіцит ресурсів, відносно слабкий фінансовий ринок, високі темпи інфляції, падіння добробуту соціально незахищених верств населення, і нарешті – зовнішні чинники, які здатні викликати глибокі дисбаланси в економіці та цінові шоки.

Висновки. Враховуючи економічні особливості глобальних фінансових криз для попередження виникнення їх у майбутньому необхідно: відокремити фінансові ринки від реальної економіки й істотно обмежити спекуляції; ввести системи компенсації, які стимулюватимуть довгострокові реальні інвестиції в економіку і досягнення довгострокової прибутковості фінансових вкладень. Доцільно підвищити вимоги до розміру резервів банків у періоди економічного підйому, що матиме антициклічний ефект; ввести так званий "податок Тобіна" на трансакції на фінансових ринках, а також підвищити податки на прибуток компаній, що займаються фінансовими спекуляціями. Крім того, можна максимально обмежити об'єм вторинних і похідних ринків фінансових інструментів. У новій, ефективній фінансовій системі переважно має бути представлений сегмент первинного фінансування реального сектора. Передбачати економічні цикли різної тривалості та розраховувати індекс валового національного щастя (ВНЩ).

Втілення в життя всіх цих заходів національного і міжнародного регулювання сприятиме подальшій інтеграції країн світу й ослабленню наслідків від глобальних кризових падінь.

Список використаних джерел:

1. Носова О.В. Системні фінансові шоки та передумови їх виникнення. В колект. Монографії "Моделі та методи короткострокового прогнозування із врахуванням шоків впливів на економіку" / О.В. Носова; за ред. І.В. Крючкової. – К.: Ін-т економ. і прогноз. НАНУ, 2010. – 480 с.
2. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму (Відкрите суспільство під загрозою) / Дж. Сорос. – К.: Основи, 1999.
3. Сорос Дж. О глобалізації / Дж. Сорос. – М.: Эксмо, 2004.
4. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Дж. Стігліц. – К.: Академія, 2003.
5. Бек У. Что такое глобалізація? / У. Бек. – М.: Прогресс-Традиція, 2001.
6. Чухно А. Современный экономический кризис / А. Чухно // Экономика Украины. – К., 2010. – № 1.
7. Геец В. Финансовый кризис в Украине / В. Геец // Экономика Украины. – 2010. – № 4.
8. Белорус О. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Белорус. – К.: КНЕУ, 2004.
9. Филипенко А.С. Экономическая глобалізація: истоки и результаты / А.С. Филипенко. – М.: Экономика, 2010.
10. "Die Welt" от 14 октября 2008 г., С. 1.
11. Айвазов А. Новый мировой кризис начнется в 2012 году [Электронный ресурс] / А. Айвазов. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/exclusive/view/59490>
12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blogs.ft.com/beyond-brics/2010/09/21/jeff-gey-sachs-yearning-for-happiness-and-innovfinancing>
13. Круглий стіл "Реалії економічної кризи: чи є підстави для оптимізму?" Національного інституту стратегічних досліджень України. 16 червня 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/table/1606200>

Стоянова Е.Е.

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина, Украина

НЕКОТОРЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Согласно работам американского экономиста Х. Мински, экономические кризисы зарождаются спонтанно. Финансовая стабильность общества порождает уверенность инвесторов и усиливает их желание заключать высокорисковые сделки в надежде получить значительную прибыль. Это дестабилизирует финансовую систему из-за огромного количества убыточных сделок, что и приводит к кризисным явлениям в экономике.

Вопросы причин возникновения, развития и последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008 года изложены в цикле статей, представленных российскими специалистами Института США и Канады РАН – П. Патроном, В. Васильевым, Е. Роговским, В. Супяном, М. Портным, и др.

Рождению мирового кризиса 2008 года предшествовали конкретные действия и бездеятельность разных государственных органов власти США. В 2008 году целый ряд «финансовых провалов» американских банков и страховых компаний вызвал первые беспорядки на финансовых рынках США: два больших ипотечных публичных фонда Америки *Fannie Mae* и *Freddie Mac* были национализированы правительством США; американский инвестиционный банк *Lehman Brothers* объявил себя банкротом 14 сентября 2008 г. после того,

как не смог найти покупателя своих акций, чтобы рассчитаться по финансовым обязательствам перед вкладчиками-инвесторами и кредиторами.

Bank of America (американский банк, ориентированный на работу с физическими лицами и малым бизнесом) согласился выкупить акции *Merrill Lynch* (большого американского инвестиционного банка, который работал с крупными инвесторами), а *American International Group (AIG)* не обанкротилась только благодаря финансовому вливанию средств из Федерального резерва федерального правительства США в объеме 85 млрд. долл. США. Вдобавок, 25 сентября 2008 г. банк *JP Morgan Chase* согласился выкупить *Washington Mutual* (американский банк, ориентированный на работу с физическими лицами и малым бизнесом), который также не смог выполнить свои финансовые обязательства, что стало беспрецедентным в истории американских банков случаем провала большого банка.

Но то, что происходило в конце 2008 г. в США, было не причиной кризиса, а только ее первыми ощутимыми проявлениями. Истинная причина кризиса развивалась постепенно и опиралась на недостатки правового регулирования деятельности фондового рынка в США. Все эти события явились следствием процесса постепенного дерегулирования мирового финансового рынка, который происходил на протяжении последних 30-ти лет.

В период двух наибольших экономических кризисов США, правительство Америки основало для больших финансовых институтов, которые получили право выдавать ипотечные кредиты населению: *Fannie Mae* (основан в 1938 г.) и *Freddie Mac* (основан в 1970 г.). Основав такие институты, правительство США дало им финансовые гарантии покрытия риска «плохих кредитов», т.е. взяло на себя все риски невозврата населением выданных этими институтами кредитов. В результате оба фонда получили возможность выдавать ипотечные кредиты населению, не очень беспокоясь вопросом реальной платежеспособности клиентов.

Позже, начиная с 1977 г., конгрессмены США, опираясь на существование указанных государственных гарантий, предоставленных этим фондам, начали кампанию по осуществлению в жизнь идеи «собственное жилье – каждому американцу, даже с низким уровнем доходов и жизни». Для этого они стали лоббировать изменения к законодательству и подталкивать фонды *Fannie Mae* и *Freddie Mac*, а также другие ипотечные институты к расширению сектора так называемого «*subprime lending*»: субстандартных, высокорисковых кредитов, недостаточно обеспеченных кредитной историей и активами заемщиков (то есть кредитов, которые не отвечали стандартно жестким требованиям касательно реальной финансовой способности заемщиков). Лоббирование закончилось принятием в 1990 г. изменений к Закону «Про реинвестиции в территориальные громады» («*Community Reinvestment Act*»), которые требовали от банков выдавать кредиты всем гражданам, которые проживают на их «рыночной территории», а не только наиболее богатым из них. Так началась эра «*subprime lending*» – «субстандартных, высокорисковых кредитов».

Принятие новой редакции указанного Закона совпало (и существенно повлияло) с началом в 90-х годах стремительного возрастания стоимости жилья и коммерческой недвижимости, которое длилось с США безостановочно на про-

тяжении более чем десятилетие. За это время цены на недвижимость увеличились почти вдвое, что создало уверенность ипотечных институтов в том, что субстандартные высокорисковые кредиты не такие уже и рискованные. Предложения от банков и других ипотечных институтов стали такими, «от которых невозможно отказаться»: американский гражданин мог получить ипотечный кредит, оплачивая за него только 1–2% годовых в первые годы погашения кредита.

Все это привело к тому, что «субстандартные» кредиты быстро заняли достаточно высокую часть в кредитных портфелях американских ипотечников. Так, процент таких кредитов возрос от 9% в 1996 г. до 21% в 2004–2006 гг., а по состоянию на конец декабря 2007 г. они уже составляли 43% от всех выданных ипотечных кредитов в США.

Такие необычные успехи ипотечных институтов США вызвали желание не инвестиционных (и не ипотечных) финансовых институтов «присоединиться к хорошему делу». В 1999 г. был принят Закон Грамма-Лича-Блилей (*Gramm-Leach-Bliley Act*), который позволял всем типам банков заниматься ипотечным и другими видами кредитования, предоставляя кредиты населению без достаточного залога.

Именно этот Закон также позволил банкам работать вместе с «кредитными компаниями», которые имели право выдавать рискованные кредиты населению и продавать кредитные соглашения (долги и ипотеки) другим инвесторам в виде облигаций, которые обеспечены долговыми обязательствами (*CDO – Collateralized Debt Obligation*). Облигации *CDO* стали новым видом ценных бумаг, которые изменили отношения между кредитором и заемщиком и, соответственно, существенно повлияли на смену поведения кредиторов. Объем продажи *CDO* с 2001 г. до конца 2008 г. увеличился в пять раз.

Выпуск и оборот на фондовом рынке регулируется и контролируется в США (а так точно и в Украине) федеральным государственным органом – Комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку (*Securities and Exchange Commission*). Именно этот регулятор позволил выпуск нового вида ценных бумаг – *CDO*-облигаций. В отличие от инвестиционных и негосударственных накопительных пенсионных фондов Украины, которые могут инвестировать свои средства только в те ценные бумаги и только в тех объемах, которые определены законодательством, американские инвесторы могут покупать любые ценные бумаги, используя принцип «разумного человека» (*«Prudent man principal»*). Этот принцип состоит в том, что управляющий активами инвестиционных или пенсионных фондов сам решает, сколько и какие ценные бумаги покупать, выбирая те, которые разрешены законодательством к обращению на фондовом рынке.

Так, допуск на фондовый рынок *CDO* Комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку США вместе с высокими рейтингами этих бумаг привели к расширению высокорисковых по своей природе ценных бумаг в финансовой системе США. Новая финансовая модель стала довольно популярной в Европе. Европейские банки начали использовать ее, добавляя «национальные особенности», вызванные национальным законодательством стран. Сначала такие европейские банки, как *UBS, Deutsche Bank, Credit Suisse* начали выпускать и про-

давать секьюритизированные кредиты американским инвесторам через американские банки. Потом другие европейские банки сосредоточили усилия на национальных фондовых рынках. И после этого поле для разворачивания глобального, международного финансово-экономического кризиса, было полностью готово.

К.е.н. Ткаліч Т.І.

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ США

Грошово-кредитна політика Федеральної резервної системи США (ФРС) визначає тенденції розвитку не тільки економіки США, але й усієї світової економічної системи, оскільки долар відіграє роль міжнародної одиниці розрахунків у світовій торгівлі, по суті, перетворившись із національної валюти в міжнародну.

Починаючи з 1970-х років ФРС постійно нарощувала грошову базу, однак у другій половині 2008 року відбулося різке зростання грошової пропозиції з боку ФРС. Очевидно, що це співпало з періодом рецесії. Поряд з абсолютним зростанням грошової бази змінилася і її структура. Якщо до кризи більшу частину грошової бази становили долари (92,62%), половина яких перебувала за межами США, то за станом на 28 січня 2009 року менше половини грошової бази склали резерви депозитних інститутів у ФРС, а частка готівкових доларів у грошовій базі скоротилася до 49,45% [1].

Найбільші темпи приросту продемонстрував показник «надлишкові резерви депозитних інститутів» – 18660%. Банки намагалися не використовувати даний механізм підтримки ліквідності через його відносну дорожнечу і прагнули позичати не у Федерального резерву, а один в одного. Однак, зіткнувшись із проблемами ліквідності і втративши значні кошти на іпотечному ринку, вони визнали доцільним позичити кошти у ФРС під досить низькі процентні ставки – від 0 до 0,25%, тим більше що Федеральний резерв запропонував пільгові умови розміщення депозитів [1].

Усі кошти, що виділялися Федеральним резервом, направлялися по 3 умовних каналах.

Перший канал – кошти надавалися в рамках так званих програм ліквідності для фінансових компаній, де Федеральний резерв виступає як класичний кредитор, наповнюючи ліквідністю фінансові інститути. Так, на 9 липня 2009 року на балансі ФРС значилося 273 млрд. дол., виданих банкам через інноваційний кредитний механізм Term Auction Facility (TAF), у рамках якого банки отримують кошти на аукціонній основі. Ще близько 109 млрд. дол. були надані іноземним центральним банкам у рамках своїх угод для підтримки ними поточної ліквідності підзвітних їм фінансових інститутів, оскільки для багатьох з них можливість позичати на ринках значно погіршилася [2].

До інноваційних програм (тобто до тих, які Федеральний резерв не використав до кризи) підтримки ліквідності можна віднести надання кредитів так званим первинним дилерам. Частина коштів, що спрямовувалася на реалізацію даних програм, надходила у вигляді традиційного дисконтного вікна, а інша частина – у вигляді кредитів казначейськими цінними паперами під забезпечення цінними паперами, що мають інвестиційний рейтинг.

Другий канал розподілу коштів – прямі кредити позичальникам та інвесторам на головних кредитних ринках країни.

Мета програм – підтримати кредитні ринки та знизити процентні ставки за кредитами, які стали різко підвищуватися через фінансову кризу. У рамках цього напрямку ФРС розробила 2 нові програми, метою яких стало відновлення ринків комерційних цінних паперів (Commercial Paper Funding Facility) і сек'юритизованих активів (Term Asset-backed Securities Loan Facility). Виходячи зі змісту цих програм, ФРС скуповує цінні папери, у тому числі і при їхньому первинному розміщенні.

Третій канал вливання грошей в економіку – купівля Федеральним резервом високоякісних активів: цінних паперів Казначейства США, зобов'язань агентств, пов'язаних з державою.

Таким чином, ФРС фокусувалася на скуповуванні активів з низьким ризиком і поступово відмовлялася від програм ліквідності шляхом надання кредитів.

У кожній з перерахованих програм є своє більш вузьке завдання, проте їх об'єднує спільна макромета: будь-якими способами вийти з депресійної спіралі зниження цін в економіці та, що важливо, послабити курс долара щодо інших валют – євро, ієни та фунту стерлінгів.

ФРС виявилася у виграшній позиції – в умовах дефляції можна послабити курс долара й накачати ліквідністю фінансові інститути, уникаючи інфляційного тиску на власну економіку. Однак, не все залежить тільки від ФРС. Важливо враховувати поведінку центральних банків інших країн, здатних здійснювати схожу інфляційну політику.

Друга вигода від порятунку власних фінансових інститутів за рахунок емісії полягає у тому, що витрати перекладаються на іноземних власників резервної валюти (Китай, Японію, Росію й ін.). Безумовно, головним економічним обмеженням будь-якої емісії валют є інфляція. Однак, інфляція не є ризиком у поточній ситуації. Економіка перебуває у стані рецесії. Інфляція падає, та її повернення до закінчення рецесії не очікується. Однак якщо інфляція почнеться, а економіка не відновиться, то політики матимуть справу зі складним вибором.

Інакше кажучи, найближчим часом ніякої доларової інфляції не буде через тенденцію падіння цін в економіці. Однак, якщо план Федерального резерву не спрацює в середньо- і довгостроковій перспективі, то подальші кроки поки що не визначені.

Це побічно підтверджує тезу про те, що у випадку дефляційної спіралі центральні банки провідних держав мають можливість здійснювати емісію валют без перекладання її наслідків на власне населення і бізнес. У випадку, якщо почнеться серйозна інфляція в самих США, а така ймовірність існує в середньо-

і довгостроковій перспективі, то Федеральному резерву буде потрібно стиснути роздуту грошову базу, вимагаючи повернути видані раніше кредити або продавши частину наявного портфеля цінних паперів на відкритому ринку, тим самим підсиливши рецесію. Важливо заглянути вперед і уявити, як економіка США функціонуватиме у поточному десятилітті.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) у квітні поточного року підвищив прогноз по зростанню світової економіки на поточний рік до 3,5%, на 2013 рік – до 4,1%. Зростання світової економіки відбувається на тлі відновлення економіки США і деякого пом'якшення ситуації у Європі.

Незважаючи на бюджетно-податкове обмеження, МВФ прогнозує економіці США зростання на 2,1% (проти середньо ринкового прогнозу у 2,2%) та на 2,4% у 2013 році [3].

За думкою аналітиків «Ренесанс Капітал», прогнози МВФ по зростанню економіки у 2012 році можуть бути надто оптимістичними. У щорічному огляді МВФ з десяти економік, що найбільш динамічно розвивались у минулому році, надали дані лише по трьох. До того ж за 2011 рік відсутня інформація про майже 110 економікам з 183, які відслідковує МВФ [3].

Можна зробити оптимістичне, але правдоподібне припущення: повне зростання ВВП буде поєднувати циклічне підвищення та збільшення потенційного ВВП з урахуванням повної зайнятості. Збільшення потенційного ВВП буде відображати структурне зростання робочої сили, розширення основного капіталу та поліпшення багатofакторної продуктивності.

Хоча існує деяка невизначеність з приводу цих компонентів зростання, їх результативність, ймовірно, буде такою ж високою, якою вона була і досі.

Повільніше зростання населення і демографічно обґрунтоване падіння рівня економічної активності знизить підвищення зайнятості населення. Справді, міністерство праці США передбачило, що кількість робочої сили збільшиться у 2008–2018 роках лише на 8%, проти збільшення на 12% у попередні десять років. Це зростання підвищить потенційний ВВП тільки на 0,5% на рік [2].

Хоча на зростання капіталу позитивно вплине вищий рівень заощаджень сімей, це збільшення буде нейтралізоване активнішим "проїданням" коштів урядом, тому що бюджетний дефіцит залишається високим. Небажання іноземних інвесторів тримати доларові активи знизить приплив капіталу з іншого світу.

Нарешті, динаміка потенційного ВВП залежатиме від швидкості зміни багатofакторної продуктивності – тобто зміни обсягу виробництва. Поєднання цих консервативних припущень з ефектом циклічного підвищення – приблизно 1,2% щорічного зростання реального ВВП – сприяло б реальному підйому ВВП із середнім річним показником 2,6%, що було б значно вище, ніж рівень 1,9% протягом десятиліття, що закінчилося у 2009 році.

Але не вся додаткова продукція, вироблена у наступні десять років, залишиться у США. Якщо зовнішньоторговельний дефіцит впаде на 3% ВВП за наступні десять років, очікуване зростання експорту та зниження імпорту будуть скорочувати обсяг продукції, призначеної для споживання у США, і інвестиції на 0,3% на рік.

Ефект зниження курсу долара у наступному десятилітті міг би бути також дуже важливим. Якщо реальна вартість долара впаде на 25%, і це повною мірою позначиться на імпорتنих цінах, то більш дорогий імпорт, ймовірно, знизить зростання реальних доходів США приблизно на 0,4% на рік.

Ці два фактори зберегли б чистий річний приріст обсягу товарів і послуг, доступних для споживання та інвестицій у США – як вироблених вдома, так і імпортованих, – на рівні лише 1,9%, рівні, що не змінився порівняно з минулим десятиліттям.

Звичайно, існує серйозний побічний ризик такого передбачення, особливо якщо бюджетний дефіцит залишиться високим або несприятлива податкова політика буде сприяти зниженню зростання продуктивності.

Список використаних джерел:

1. Mishkin F.S. Will Monetary Policy Become More of a Science? / F.S. Mishkin // Finance and Economics Discussion Series. – Federal Reserve Board, Washington, D.C., 2007. – № 2007. 44. – 44р.
2. Сайт Федеральної резервної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov>
3. Обзор мировой экономики – апрель 2012 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ereport.ru / reviews.php

К.е.н. Фурсова В.А., Кібіткіна Н.О.

*Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського «ХАІ»,
м. Харків, Україна*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОБОТИ З ПРОБЛЕМНИМИ БАНКАМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Банківські кризи є закономірним явищем в динаміці розвитку економічної системи в цілому. Так, за період 1970–2007 рр. спеціалістами МВФ було ідентифіковано 124 банківські кризи у світі [1]. А збільшення кількості проблемних банків в умовах кризи є «звичним явищем» для багатьох країн світу. Тому своєчасне виявлення, оцінка, та ефективне управління проблемами банку є ключовими умовами успішного врегулювання криз та підвищення стійкості банківської системи.

Дослідження в цьому напрямку проводили такі вітчизняні та зарубіжні фахівці: К. Щек, С. Вольф О. Вовчак, І. Ковалишин, С.В. Міщенко, О.Є. Еркес та інші. Однак у сучасній економічній літературі і досі немає чіткого визначення поняття «проблемний банк», та взагалі відсутній механізм оцінювання фінансового стану проблемних банків.

Метою дослідження є систематизація існуючих підходів щодо визначення поняття «проблемний банк» та виявлення основних причин виникнення проблем банку в умовах кризи.

Аналіз вітчизняної літератури, а також світового досвіду органів банківського нагляду та регулювання у роботі з проблемним установами дозволяє виділити декілька підходів щодо визначення сутності «проблемний банк» (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення поняття «проблемний банк»

Зміст визначення	Джерело
Проблемною визнається та установа, яка має виявлені фінансові, управлінські або операційні вади, які загрожують збереженню її фінансової життєздатності. Якщо банк має композитний рейтинг 4 або 5, то він автоматично включається до «списку проблемних банків».	Федеральна корпорація страхування вкладів (FDIC)
«Troubled banks», коли у конкретної банківської установи частка непрацюючих кредитів у портфелі вище нормального рівня для аналогічних банків, а її чиста вартість є негативною, тобто зобов'язання перевищують активи.	Моер Л.
«Слабкий банк – це той банк, ліквідність або платоспроможність якого погіршилася або буде погіршуватися, якщо тільки не буде проведено значне поліпшення його фінансових ресурсів, профілю ризиків, напрямку стратегії бізнесу, потенціал управління ризиками та/або якість управління».	Базельський комітет з банківського нагляду
Проблемні банки – банки, які відповідають одному з нижче наведених параметрів: адекватність капіталу нижче на 1 процентний пункт встановлених нормативів або частка непрацюючих кредитів у портфелі становить 10% і більше, але не нижче 15%, або чисті збитки у фінансовому році, або припускалося порушення у попередній фінансовий рік та існує більш-менш тривале порушення нормативних показників частки готівкових резервів або ліквідності у поточному році.	Резервний банк Індії
Американський словник для інвесторів визначає ошадну асоціацію або ошадний банк як проблемний, якщо, по-перше, дана установа підпадає під особливий регулятивний контроль або обмеження, по-друге, його федеральний або місцевий регулятор відчуває особливу стурбованість як орган нагляду, і, по-третє, установа не виконує вимоги до рівня регулятивного капіталу та/або має композитний рейтинг 4 або 5.	Американський словник для інвесторів
Проблемний банк це такий банк, який на даний момент намагається отримати допомогу з боку національної схеми захисту установ.	Німецькі вчені К. Шек, С. Вольф
Проблемні банки – банки, які, ймовірно втратять ліцензію на операції внаслідок таких причин: у банку більше не має мінімального рівня сплаченого регулятивного капіталу у грошовій формі, що встановлює Національний банк; банк втратив довіру кредиторів щодо виконання своїх зобов'язань і тому нездатний гарантувати безпеку активів, які йому довірені; банк займається (або займався) нездоровою банківською практикою, що завдає шкоди його вкладникам та фінансовому становищу банку; банк є неплатоспроможним.	Центральний банк Грузії
Проблемним стає саме той банк, власники та менеджери якого виявляються нездатними (або не готовими) оздоровити банк, повернути його роботу у нормальне русло в межах визначеного регулятором часу. При цьому слід враховувати наявність системної кризи, коли більшість причин проблем у банках пов'язана з екзогенними факторами, на які керівники банку не можуть впливати (однак повинні підвищувати стійкість свого банку до зовнішніх потрясінь).	О.Є. Еркес
Ознаками проблемності банку є ті, що викладені НБУ в Положенні про застосування заходів впливу за порушення банківського законодавства (п. 1.1.3) факти виникнення в банку некерованої ситуації.	Українські вчені Н. Швець, П. Нікіфоров
Проблемний банк – це банк, який відчуває потенційну або реальну загрозу стану своєї ліквідності або платоспроможності.	Центр наукових досліджень НБУ

Розроблено авторами за даними [2; 3].

Головною відмінною ознакою проблемного банку від слабкого є необхідність державної допомоги. З метою подолання проблем банку важливим є оперативне виявлення ознак, а також причин проблемності банку. Проблемний банк доцільно поділити на: життєздатний банк, потенційно життєздатний банк та нежиттєздатний банк. Основні ознаки проблемного банку та причини виникнення проблем наведені на рис. 1.

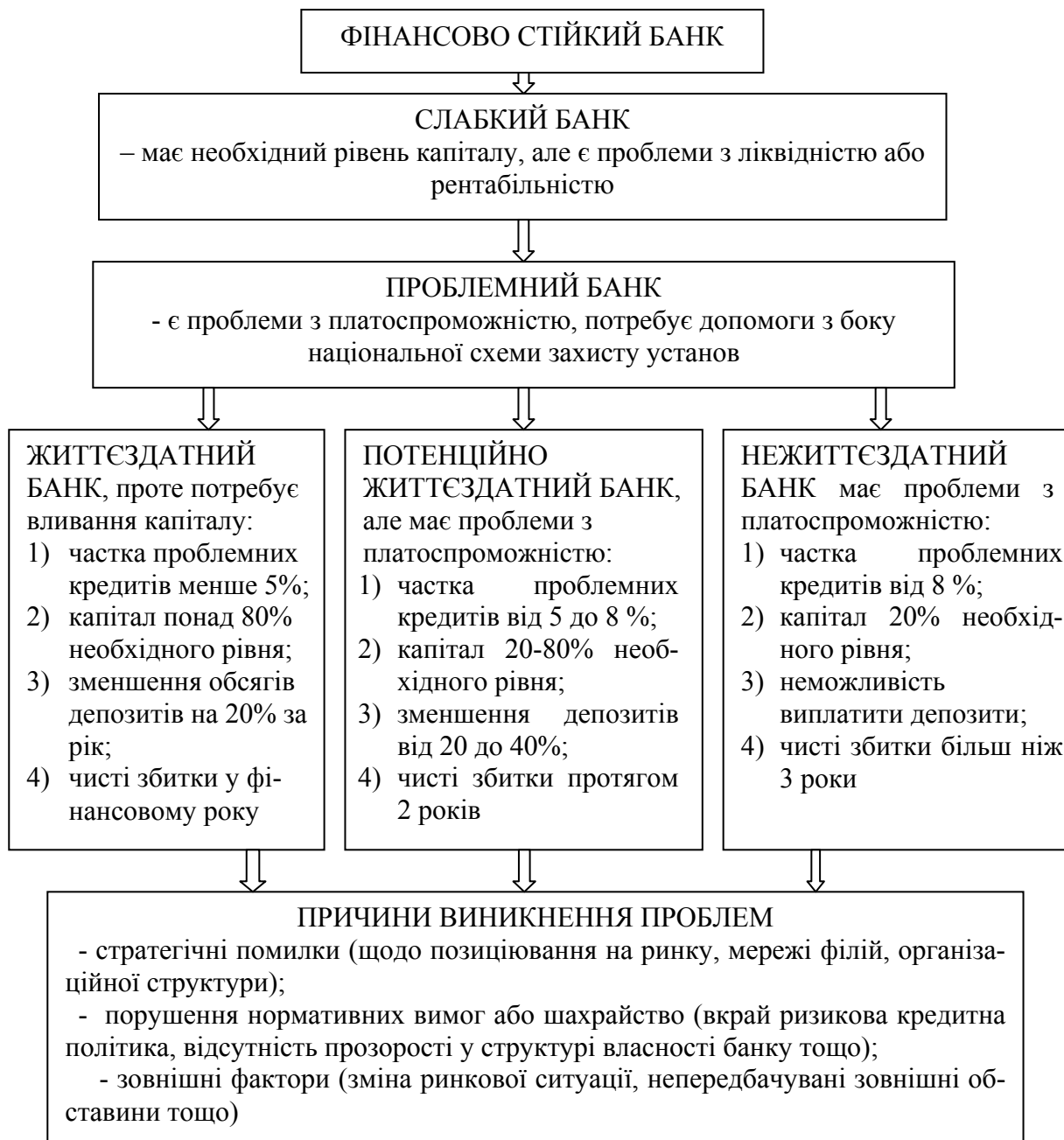


Рис. 1. Ознаки проблемного банку та причини виникнення проблем
(розроблено авторами за даними [3])

Висновки. Банківський сектор України працює зі збитками третій рік поспіль у наслідку фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. У 2009 році були отримані рекордні за 15 років збитки – 38,4 млрд. грн, у 2011 році збитки склали 7,7 млрд. грн. (рис. 2). Лідерами за збитками у 2011 р. є: Укрсиббанк, Укргазбанк, Родовид банк та Банк Форум. Незважаючи на те, що кількість

збиткових банків щорічно зменшувалася: з 65 у 2009 р. до 35 банків у 2010 р., і з 35 до 31 банку у 2011 р., проте багато банківських установ мають збитки вже третій рік поспіль. За нашими підрахунками, загальна кількість банків, що мають збитки 3 роки поспіль склала 18, 2 роки – 7, 1 рік – 6 банківських установ. У зв'язку з цим своєчасне виявлення проблем та оцінювання фінансової стійкості банків є ключовими умовами ефективної роботи банківської системи у цілому.

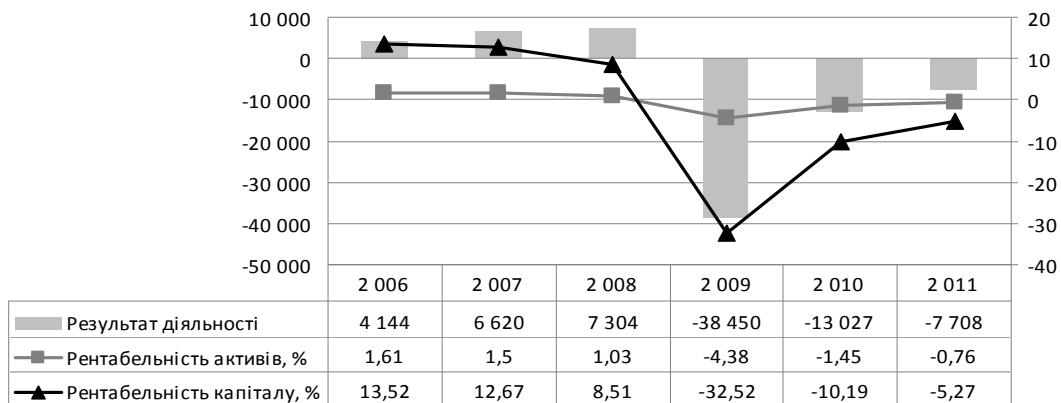


Рис. 2. Результати діяльності банків України у 2006–2011 рр. (млн. грн)
(розроблено авторами за даними [4])

Як свідчить аналіз проведеної літератури існує два напрями роботи з банками [3]: вжиття оздоровчих (коригуючих) заходів щодо проблемних банків або закриття (реструктуризація) та ліквідація нежиттєздатних банків. Вжиття оздоровчих заходів є доцільним з метою подолання проблем банку. Дуже важливим у роботі з проблемними банками є залучення приватних інвесторів, натомість держава повинна виступати інвестором «останньої інстанції». У випадку неминучості неплатоспроможності банку необхідними є заходи щодо закриття та ліквідації банку.

Список використаних джерел:

1. Laeven, Luc. Systemic Banking Crises: A new Database / Luc Laeven, Valencia Fabian // International Monetary Found. – WP/ 08/224. – 2008. – 78 p.
2. Еркес, О.Є. Критерії визначення проблемного банку / О.Є. Еркес // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми, 2011. – Вип. 31. – С. 71–79.
3. Міщенко В.І. Санаційний банк – «бідж-банк» як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, М.В. Ніконова, В.П. Малюков, С.Г. Куліков; Центр наукових досліджень Національного банку України. – К.: УБС НБУ, 2011. – 119 с.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

Цаберябий С.А.

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка, Україна*

ПРОБЛЕМИ ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ КРАЇН ЄВРОЗОНИ

Після двадцяти років з моменту підписання Маастрихтської угоди в Європейському Союзі визнають неможливість подальшого існування об'єднання без імплементації відповідних реформ. Втім, дискусійним залишається питання про наявність однакових стимулів для всіх країн-членів ЄС та, зокрема, Єврозони, при реалізації трансформаційних змін у бік зниження фінансової фрагментації та поглиблення уніфікації різного роду політик.

Мета даного дослідження полягає в аналізі ефективності європейських підходів до посткризового відновлення та визначенні потенційних моделей майбутнього функціонування Єврозони.

Позитивний ефект від створення Єврозони характеризують наступні цифри: на 2010 рік ВВП Єврозони зріс на 332 млрд. євро, що пояснювалось низкою чинників, серед яких активізація внутрішньої та зовнішньої торгівлі, зростання конкурентоспроможності, уніфікація відсоткових ставок, комплекс технічних умов (скорочення інформаційних і трансакційних витрат, ризиків курсової стабільності) [3].

Втім, більш детальний аналіз демонструє чітку нерівномірність розподілу отриманої вигоди. Так, лише на Німеччину припадала половина окресленої суми, а саме – 165 млрд. євро, 113 млрд. євро з яких зобов'язані саме фактору конкурентоспроможності, тоді як економічний вигравш Франції у сумі 14 млрд. євро майже у десять разів менший від здобутків свого партнера по Союз [4]. Пояснення цього феномену лежить в площині конкурентоспроможності, суттєве зростання якої спостерігалось лише у трьох країнах ЄС – Австрії, Нідерландах та Німеччині. Ліквідація розривів у продуктивності економік ЄС стала чи не першочерговим завданням за існуючих обставин, коли країни так званого ядра мають всі шанси на покращення економічних реалій, а країни периферії – на їхнє погіршення.

Проблематика конкурентоспроможності у європейському вимірі набуває нових проявів при розгляді ситуації, що склалася на ринку праці в ЄС, який залишається вкрай сегментованим з неуніфікованим трудовим законодавством. Так, показники відносних витрат компаній на одиницю праці у період з 2000 р. по 2011 р. для Німеччини та Греції різняться майже у 18 разів: 2% проти 35% [6], що вкотре актуалізує проблему конкурентоспроможності як найголовнішого ризику посткризового пошуку імпульсів до зростання.

Зрушення в ситуації із конкурентоспроможністю всередині ЄС не обмежуються стимулами зростання продуктивності праці у країнах, що опинились поза переліком трійки лідерів. Чистий експорт Нідерландів, Німеччини та Австрії за період існування євро становить відповідно 6%, 4% і 2% від ВВП, в той час як у Греції, Португалії та Іспанії – дефіцит у 12%, 10% і 6% ВВП [6]. Крім того, на дефіцит торгового балансу у країнах Південної Європи накладається ще й проблема державного боргу, стимулювання якого частково пояснювалось структурною слабкістю країн-боржників.

Економічний дисбаланс в контексті грецьких реалій характеризується підтриманням як дефіциту торгового балансу, так і рівня споживання за рахунок накопичення боргу на тлі ігнорування ринками зловживання запозиченнями до початку кризи 2008 року. До введення євро у безготівковий оборот Греція сплачувала 25% за борги строком погашення 10 років, Німеччина – не більше 8% [1]. Після створення монетарного союзу ринок прирівняв всі показники до німецьких 8%, що нівелювало відмінність у дохідності. Така ситуація сприяла поверненню спредів з початку кризи до показників 1980-х років, відображаючи фундаментальні розриви між країнами Півдня і Півночі.

Нуріель Рубіні досить скептично оцінює можливості поліпшення ситуації у європейських периферійних країнах суто через механізми економії, без віднаходження національних джерел економічного відновлення, яке є необхідною, але не достатньою умовою для зміни співвідношення ВВП до боргу [5]. Окрім того, економіст акцентує увагу на відсутності чи не найголовнішого каналу згладжування дисбалансів, а саме фіскального, окремі форми якого заборонені самими Маастрихтськими критеріями, згідно з якими монетарне об'єднання існує саме по собі, тоді як існування фіскального взагалі не передбачалося. Хоча в ЄС показник переміщення коштів між бюджетами не перевищує 0,1% ВВП [2], варто відзначити, що саме поєднання монетарної та фіскальної компонент співпраці є ознакою цілісного економічного союзу.

Таким чином, нинішня криза актуалізувала проблему різноманітності проявів нестабільності в інтеграційних об'єднаннях, і поставила під сумнів не лише існування європейської валюти, а й цілісність Європейського Союзу. Враховуючи зазначене, очевидно, що сценарії майбутнього функціонування Єврозони тісно пов'язані із фундаментальними проблемами об'єднання, найоптимістичнішим з яких, на нашу думку, виступає створення фіскального союзу. Такий союз передбачає формування єдиного економічного Уряду, що мав би забезпечити суттєво більші обсяги міжбюджетних трансфертів.

Наступна модель функціонування Єврозони пов'язується з розширеним фіскальним пактом і «стриманішим» варіантом фіскального союзу. За таких обставин національні уряди лише координують фіскальну політику, проте головні її засади визначають самостійно.

Монетарна інтеграція, на відміну від двох попередніх сценаріїв вирішення проблем в межах Єврозони, на наш погляд, видається результативною лише у короткостроковій перспективі і вкрай нестабільною у довгостроковому вимірі. Через труднощі прийняття рішень у ЄС та політичні маніпуляції з боку урядів окремих країн, ЄЦБ вже намагається нівелювати структурні диспропорції регіону, використовуючи монетарні важелі та кредитні методи, що збільшують інфляційні ризики.

Останній сценарій розвитку подій – союз країн так званої Півночі, що може охопити виключно структурно потужні економіки – Німеччину, Францію, Бельгію, Люксембург, Австрію, Нідерланди, Фінляндію, Естонію, Словаччину, Словенію. Проблемні ж країни – Греція, Іспанія, Ірландія, Португалія та Італія – за таких обставин залишають валютний союз. Таким чином, необхідною передумовою збереження цілісності Єврозони є, в першу чергу, подолання внутрішніх

дисбалансів за рахунок відновлення конкурентоспроможності так званих країн-периферії.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н.В. Проблеми забезпечення стабільності в Євросоні в умовах фінансової волатильності / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Вісник Донецького національного університету. Науковий журнал. – Серія В: економіка і право. – № 1. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – С. 241–247.
2. Резнікова Н. Європа: момент істини, або далі буде [Електронний ресурс] / Н. Резнікова. – Режим доступу: <http://www.euroatlantica.info/index.php?id=4237>
3. European growth and renewal: The path from crisis to recovery [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity_Competitiveness_and_Growth/European_growth_and_renewal_path_to_recovery
4. Feldstein M. The Euro Zone's Double Failure [Electronic resource] / M. Feldstein. – Mode of access: http://www.belfercenter.ksg.harvard.edu/publication/21623/euro_zones_double_failure.html.
5. Monaghan A. Eurozone will collapse this year, says Nouriel Roubini [Electronic resource] / A. Monaghan, R. Fletcher. – Mode of access: <http://www.telegraph.co.uk/finance/financialcrisis/9046365/Eurozone-will-collapse-this-year-says-Nouriel-Roubini.html>.
6. Selected Principal European Economic Indicators [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis>.

КОМУНІКАТИВНІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ У ВНЗ

Ахмад І.М. *, Ахмад Ф.М. **

* Національний технічний університет України «КПІ», м. Київ;

** Гімназія № 143, м. Київ

КОМУНІКАТИВНІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ У ВНЗ

Комунікація (від лат. communicatio – єдність, передача, з'єднання, повідомлення, пов'язаного з дієсловом лат. communico – роблю спільним, повідомляю, з'єдную, похідним від лат. communis – спільний) – це процес обміну інформацією (фактами, ідеями, поглядами, емоціями тощо) між двома або більше особами.

Метою навчання іноземної мови в вищій школі на сучасному етапі є оволодіння студентами комунікативними компетенціями, що дозволяють реалізувати їхні знання, уміння, навички для розв'язання конкретних комунікативних завдань в реальних життєвих ситуаціях. Іноземна мова виступає як засіб комунікації, отже в освіті продовжує розвиватися і надалі культурологічний або інтеркультурний підхід у навчанні в рамках концепції «діалогу культур», з метою формування полімовної грамотності студентів. Отже, в сучасному ВНЗ не має бути місця для таких процесів, як зазубрювання, бездумне завчання текстів на іноземній мові, що не мають практичної цінності для майбутньої життєдіяльності студентів. Студенти мають бути підготовлені на основі якісного сучасно-

го аутентичного навчального матеріалу до свідомого використання іноземної мови в подальшому житті та роботі. Підготовка студентів не можлива без використання сучасних освітніх технологій. Сучасні технології в освіті – це професійно-орієнтоване навчання іноземної мови, проектна робота в навчанні, застосування інформаційних та телекомунікаційних технологій, робота з навчальними комп'ютерними програмами з іноземних мов (система мультимедіа), дистанційні технології в навчанні іноземних мов, використання інтернет-ресурсів.

На даному етапі розвитку методичної науки основним методом навчання іноземних мов є комунікативний метод. У процесі навчання за комунікативним методом студенти набувають комунікативної компетенції – здатності користуватись мовою залежно від конкретної ситуації. Вони навчаються комунікації у процесі самої комунікації. Найважливішою характеристикою комунікативного підходу є використання автентичних матеріалів, тобто таких, які реально використовуються носіями мови. Мовленнєва взаємодія студентів інколи, хоч і далеко не завжди, проходить за співучастю викладача в найрізноманітніших формах: парах, тріадах, невеликих групах, з усією групою. З самого початку студенти оволодівають усіма чотирма видами мовленнєвої діяльності на понадфразовому і текстовому рівнях при обмеженому використанні рідної мови. Об'єктом оцінки є не тільки правильність, але й швидкість усного мовлення та читання.

Для досягнення комунікативної компетенції – комунікативних вмінь, сформованих на основі мовних знань, навичок і вмінь – викладач іноземної мови використовує новітні методи навчання, що поєднують комунікативні та пізнавальні цілі. Інноваційні методи навчання іноземних мов, які базуються на гуманістичному підході, спрямовані на розвиток і самовдосконалення особистості, на розкриття її резервних можливостей і творчого потенціалу, створюють передумови для ефективного поліпшення навчального процесу у вищих навчальних закладах. Основними принципами сучасних методів є: рух від цілого до окремого, орієнтація занять на студента (*learner-centered lessons*), цілеспрямованість та змістовність занять, їх спрямованість на досягнення соціальної взаємодії при наявності віри у викладача в успіх своїх студентів, інтеграція мови та засвоєння її за допомогою знань з інших галузей наук.

Метою даної статті є огляд сучасних тенденцій розвитку методів викладання іноземних мов. При відборі сучасних методів навчання необхідно врахувати наступні критерії, відповідно до яких використані методи повинні: створювати атмосферу, в якій студент відчуває себе вільно і комфортно, стимулювати його інтереси, розвивати бажання практичного вживання іноземної мови; заохочувати студента в цілому, зачіпаючи його емоції, почуття, тощо; стимулювати його мовні, когнітивні і творчі здібності; активізувати студента, роблячи його головною діючою персоною в навчальному процесі, активно взаємодіючою з другими учасниками цього процесу; створювати ситуації, в яких викладач не є центральною фігурою, тобто, студент повинен усвідомити, що вивчення іноземної мови пов'язано з його особистістю і інтересами, а не з прийомами і засобами навчання використані викладачем; навчити студента працювати над мовою самостійно на рівні його фізичних, інтелектуальних і емоційних можливостей – одно-

часно забезпечити диференціацію і індивідуалізацію навчального процесу; передбачити різні роботи в аудиторії: індивідуальну, групову, колективну.

Основними ознаками комунікативного методу є наступні:

1) основне завдання – навчити учнів (студентів) розмовляти іноземною мовою;

2) основним засобом навчання виступають ділові ігри, що моделюють реальні ситуації спілкування, студентів, та обмежене використання рідної мови під час навчання іноземній;

3) вивчення системи мови (граматики) є переважно інтуїтивним, тобто, від студентів вимагається не механічне заучування граматичних правил, а інтуїтивне відчуття правильно побудованих фрагментів мовлення.

Таким чином, ефективність комунікативно спрямованого навчання іноземних мов у вищій школі залежатиме від бажання і здатності викладачів скористатися позитивним досвідом вітчизняних і іноземних учених і практиків щодо гуманістичного підходу у навчанні. Методи навчання іноземних мов, які ґрунтуються на гуманістичному підході, допомагають розкрити творчий потенціал студентів і сприяють розвитку та самовдосконаленню навчально-комунікативного процесу.

К.м.н. Маринчина І.М., к.м.н. Гайдуков В.А.

Буковинський державний медичний університет, м. Чернівці, Україна

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ ВИКЛАДАННЯ У МЕДИЧНОМУ ВНЗі

Сьогодні можна стверджувати, що кредитно-модульна система, яка витікає з вимог Болонської декларації у медичних вузах, прижилась повністю. Навчаючи студентів, ми зрозуміли основні інновації, які відрізняються від пострадянської системи навчання. Пріоритетом розвитку сучасної освіти України є впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що забезпечує подальше вдосконалення освітнього процесу, доступність та ефективність освіти, підготовку молодого покоління до життєдіяльності в інформаційному суспільстві, налагодження українськими ВНЗ співпраці з європейським навчальними закладами в сфері навчальної та наукової діяльності, студентські міжнародні обміни, можливість здобуття другої вищої освіти та навчання за магістерськими програмами за кордоном.

Нові умови породжують і нові вимоги до процесу навчання і, звичайно, до педагога. Щоб відповідати сучасним критеріям, вчителю необхідно знати і використовувати новітні інформаційно-комунікативні технології. Сутність питання полягає не в підвищенні рівня знань спеціаліста, а в розвитку здатностей знаходити потрібну інформацію, аналізувати її та впроваджувати у практичну діяльність, оперативно реагувати на інноваційний досвід, а також проектувати, створювати, експериментально апробувати інновації, уміти їх цілеспрямовано розповсюджувати [2].

Викладачеві важливо знати новітні методи викладання, спеціальні навчальні техніки та прийоми, щоб оптимально підібрати той чи інший метод викладання відповідно до рівня знань, потреб, інтересів студентів. Адже методи навчання не є якимись простими «алгоритмізованими одиницями», їх раціональне та вмотивоване використання вимагає креативного підходу з боку викладача, адже «педагогіка є наукою і мистецтвом одночасно, тому і підхід до вибору методів навчання має ґрунтуватися на творчості педагога» [1].

Отже, на нашу думку, в сучасному ВНЗ не має бути місця для таких процесів, як зазубрювання, бездумне завчання матеріалів, що не мають практичної цінності для майбутньої життєдіяльності студентів. Адже гарні знання і вміння їх практично застосовувати є зараз і продовжуватиме залишатися надалі однією з провідних вимог роботодавців.

В цьому плані саме на ВНЗ покладається відповідальність у якісному забезпеченні студентів комплексом знань, вмінь, навичок, це вимагає передусім від навчального закладу систематично створювати умови для підвищення кваліфікації своїх педагогічних працівників, забезпечити заклад належною матеріально-технічною базою. При здійсненні навчального процесу педагогу потрібно використовувати різні дидактичні, схематичні, табличні та інші матеріали. Сучасні програмні засоби загального призначення (текстові процесори, електронні таблиці, програми створення презентацій та інші) дають можливість викладачеві самостійно створювати необхідні навчальні матеріали. Це дозволяє широко варіювати їх структуру, тип, складність відповідно до поставленої дидактичної задачі. Це значно підвищує ефективність заняття та дозволяє педагогу зосередитися на змістовій частині навчального процесу. Для ефективної роботи в сучасних умовах, пов'язаних з більше високим технічним рівнем, з необхідністю формування у студентів вміння вчитися, орієнтуватися в потоці інформації, одержуваної крім традиційних шляхів, ще й через Інтернет, учителям необхідно самому повною мірою володіти новітніми інформаційними технологіями.

При використанні комп'ютера для контролю якості знань студентів досягається: висока об'єктивність оцінки, значне заощадження навчального часу, накопичення статистичної інформації в ході навчального процесу. Аналізуючи статистичні дані (кількість помилок, правильних/неправильних відповідей, звертань за допомогою, часу, витраченого на виконання окремих завдань і т.п.), викладач судить про ступінь і якість сформованості знань у студентів. Педагог має мати у своєму арсеналі контролюючі програми-тестери, вміти організовувати їх ефективне використання. Потрібно організовувати вхідне та вихідне діагностичне тестування. Вихідне тестування проводиться для констатації успішності навчання.

Згідно вимог Болонської декларації студент повинен самостійно освоїти 50% і більше матеріалу навчальної програми. Ця теза не знаходить одностайності думок у викладачів і студентів. Вони підкреслюють – не може бути заочного навчання в медичних професіях. І це правда, але вірно і те, що потік інформації невинно зростає (знання в медицині подвоюються кожні п'ять років!), що призводить не тільки до кількісного накопичення, а і швидкого застарівання знань. Тому на даному етапі розвитку методичної науки основними методами навчан-

ня є комунікативний та конструктивістський. Навчальна ціль конструктивістського методу полягає у власному активному навчанні студентів. Завдання викладача не навчити, а сприяти навчальному процесу. Ця теза не є новою, адже ще римляни стверджували – що студент не посудина, яку потрібно заповнити, а смолоскип, який треба запалити. Заняття виступає орієнтованим на дію. Навчальний зміст: близькість до дійсності, студентів спонукають самостійно конструювати свої знання (в рамках проектної діяльності). Переваги методу: підготовка студентів до реального життя, реальних життєвих ситуацій.

До інноваційних навчальних методів можна віднести: навчання з комп'ютерною підтримкою, ситуаційний аналіз, метод симуляцій, демонстрація, практичне заняття, метод рольової гри, метод «кейз-стаді» (робота над проблемними ситуаціями, студенти розглядають проблему, аналізують ситуацію, представляють свої ідеї та варіанти розв'язання проблеми в ході дискусії). Практичне заняття. Мета: дозволити студентам застосовувати отримані знання. Дозволити викладачу перевірити на практиці ступінь освоєння студентами навичок. Потребує застосування анатомічних муляжів для клінічного навчання. Метод рольової гри це один із методів навчання, за якого учасники розігрують різні ролі на основі ситуацій, пов'язаних з темою заняття. Рольова гра є активним методом навчання, засобом розвитку комунікативних здібностей студента. Переваги: розігрування ролей створює сприятливий для навчання клімат, оскільки вся група бере активну участь в інсценуванні реальних ситуацій; учасники випробують себе в реальних життєвих ситуаціях, не піддаючись водночас реальному ризику; учасники можуть відпрацювати нові навички в безпечній обстановці, коли виключається ризик надання неточної інформації пацієнтові. Розігрування ролей допомагає учасникам краще зрозуміти, що відчуває пацієнт у цій ситуації, викладач може продемонструвати ефективні прийоми та прийоми, яких варто уникати; у сценарії рольових ігор можуть включатися конкретні приклади з практики, на які викладач хотів би звернути увагу слухачів. Рольові ігри сприяють розвитку співпереживання, оскільки ставлять учасників на місце їх пацієнтів. Існує велика кількість форм, типів рольової гри. Так, наприклад, можна використовувати рольову гру «На приймальному відділенні», де студенти беруть на себе роль пацієнта та чергового лікаря. Демонстрація. Знайомлячи студентів з новою клінічною навичкою або демонструючи проведення процедури, викладач може робити це різними методами, включаючи: показ слайдів або відеофільму, що демонструють всі етапи та їх послідовність згідно із встановленими стандартами; демонстрація клінічної процедури або навички на анатомічному муляжі; проведення ігрового заняття, під час якого один з учасників грає роль пацієнтки і відповідає на запитання медичного спеціаліста так, як відповів би реальний хворий; демонстрація процедури на реальному пацієнті.

З усього вище сказаного, потрібно зробити висновок, що для викладача сьогодні важливо постійно вдосконалювати власні знання про методи навчання, впроваджувати у власну викладацьку практику новітні освітні концепції, йти в ногу з часом та виховувати плеяду конкурентоздатних майбутніх фахівців на ринку надання медичних послуг.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н.П. Педагогіка: навч. посіб./ Н.П. Волкова. – К.: Академвидав, 2007. – 616 с.
2. Федорчук О.С. Використання можливостей мережі Інтернет у діяльності закладів освіти / О.С. Федорчук, Ю.О. Дорошенко // Інформатизація середньої освіти: програмні засоби, технології, досвід, перспективи: навч.-метод. посіб. / за ред. В.М. Мадзігона та Ю.О. Дорошенка. – К.: Педагогічна думка, 2003. – С. 250–272.

Д.филос.н. Пискорская С.Ю.

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск, Российская Федерация*

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ КАК СРЕДСТВО КОММУНИКАЦИИ

Современный этап развития общества актуализирует необходимость эффективной коммуникации в образовательном пространстве.

Прежде всего, это связано с современным состоянием рынка образовательных услуг, а именно, с их разнообразием, вызывающим необходимость разъяснений по поводу видов, особенностей и качества услуг, оказываемых высшими учебными заведениями. Во всем мире выставки, презентации и сопровождающие их мероприятия играют роль двигателя экономики, катализатора технического и коммерческого прогресса [1; 2], не является исключением и сфера образования. Участие в выставке – это комплексный инструмент, позволяющий образовательным учреждениям продвигать свои услуги, знакомиться с конкурентами, привлекать партнеров, оценить рынок и т.д. Каждая выставка является своеобразным срезом вполне конкретной рыночной ситуации, она дает возможность не только осуществлять поиск соответствующих рынков (выпускники школ, лицеев, колледжей), но и участвовать в выходе на эти рынки с помощью наиболее эффективных способов. Важным моментом здесь выступает то, что выставочная деятельность играет большую роль в формировании «правильного» восприятия образовательного учреждения и оказываемых им услуг.

В качестве структурных элементов выставки выделим:

1) цель, как идеальное представление о желаемых выставочных результатах, позволяющую прогнозировать действия организаторов выставки в отношении экспонентов и посетителей и определяющую характер связей и взаимодействия субъектов выставки;

2) мотивы, раскрывающие социально и личностно значимые побудительные причины осуществления выставочной деятельности (выявление и осознание ведущих мотивов экспонентов и посетителей – ключевое звено в уточнении характера взаимодействия организаторов и участников выставки, при этом принципиально важно формирование продуктивных мотивов, на основе которых определяются значимые цели и конкретные задачи);

3) средства – необходимый и достаточный инструментарий для осуществления выставочной деятельности;

4) трудовые операции (действия), обычно включающие:

для организаторов выставки – рекламно-информационную кампанию, комплектование состава участников, формирование общей экспозиции, конкурсной и научно-практической программ, монтаж оборудования и т.д.;

для экспонентов – отбор и подготовку экспонатов, организацию экспозиции и работы на стенде, рекламные и PR-акции и т.д.;

для посетителей – знакомство с достижениями коллег, обсуждение и экспресс-оценку экспонатов на стендах, участие в мероприятиях, поиск и подбор необходимых для будущей работы материалов и т.п.;

5) результат, находящийся в фокусе внимания общественности, представителей специализированных СМИ, региональных и федеральных управленческих структур, а также оргкомитета и дирекции выставки;

6) оценка и корректировка результатов выставки (в официальном формате обычно проводится после ее завершения региональными отраслевыми управленческими структурами, оргкомитетом и дирекцией выставки, координаторами выставочных программ, отдельных крупных мероприятий, конкурсной комиссией и т.п.).

Значение выставок для экспонента (образовательного учреждения) определяется, прежде всего, возможностью:

1) непосредственной коммуникации с потенциальными потребителями и покупателями (выпускники и их родители), подрядчиками и субподрядчиками (предприятия города и края), которые заинтересованы в получении информации и налаживании связей;

2) отслеживать рыночные тенденции и оценить позицию своего учреждения на рынке образовательных услуг;

3) «дать знать о себе», представить факультеты, специальности, особенности обучения и т.д.;

4) обменяться информацией со специалистами (в том числе, банковской сферы по поводу «образовательных» кредитов (например, «Сбербанк России»));

5) почерпнуть рациональные идеи в поведении конкурентов (другие образовательные учреждения) и изучить их политику;

6) проанализировать отклики посетителей о качестве, ценах услуг образовательного учреждения и услуг его основных конкурентов;

7) провести широкомасштабные рекламные мероприятия по продвижению образовательных услуг экспонента с использованием самых разнообразных средств (макетов, буклетов, листовок, проспектов, видеороликов и т.п.).

Вводя понятие «образовательной выставки» Б.П. Черник подчеркивает, что главная цель образовательных выставок – «адекватное отражение реального состояния дел в образовании, создание благоприятных условий для взаимодействия субъектов образовательных систем и сферы производства ... с целью удовлетворения образовательных потребностей, функционирования и развития образования» [3, с. 219].

В качестве основных компонентов образовательной выставки выделяют:

1) экспозиционный компонент – деятельность экспонентов и посетителей выставки на стендах;

2) конкурсний компонент – діяльність в системі професійних і творчих конкурсів в виставочному просторі;

3) конгресний компонент – діяльність в рамках науково-практичної програми (конференції, семінари, мастер-класи, круглі столи і т.п.).

Кожний з цих компонентів має певну функціональну незалежність в рамках цілісної виставочної діяльності. Контекстуальне єдність компонентів освітньої виставки забезпечується загальним характером виставочного процесу. В цьому сенсі, освітню виставку природно розглядати як спосіб породження нових ідей, ініціатив розвитку суб'єктів виставки і їх спільної діяльності, а виставочний процес – як реалізацію цього способу. Представлення про виставку як про практику спільної діяльності дозволяє розглядати виставочний простір як простір спільної діяльності.

Таким чином, освітні виставки виступають як засіб комунікації з метою формування партнерської управлінської кооперації по розробці актуальних проблем управління освітою; знайомства з новітніми і нововведеннями в різних освітніх системах; обміну інноваційними ідеями і досвідом для подальшої корекції власної діяльності.

В цілому формування освітніх виставок є відображенням світової тенденції використання комунікативних засобів в розвитку освіти.

Список використаних джерел:

1. Бутенко, А.А. Сервісна діяльність в туризмі і готельному бізнесі / А.А. Бутенко, О.С. Воронцова, С.В. Дементьєва і др.; під ред. О.Т. Лойко. – Томск, 2004.
2. Гусев, Е.Б. Виставочна діяльність в Росії і за кордоном / Е.Б. Гусев, В.А. Прокудин, А.Г. Салащенко. – М.: ИТК «Дашков і К», 2005.
3. Черник Б.П. Парадигма формування виставочної культури / Б.П. Черник // Філософія освіти. – 2003. – Вип. 6. – С. 218–226.

Станкевич І.Є., Струтинська Л.В.

Львівський національний університет імені І. Франка, Україна
**ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ КОМУНІКАТИВНОГО МЕТОДУ У
ВИКЛАДАННІ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ СТУДЕНТАМ ВНЗ**

Нова епоха із стрімким входженням України у світову спільноту, зміни у політиці, економіці, культурі, ідеології, міграція народів – все це є підґрунтям для виникнення і подальшого вивчення нових проблем в теорії та практиці викладання іноземних мов.

Раніше при викладанні іноземних мов реалізовувалась лише виключно одна функція мови – інформативна, оскільки з чотирьох навиків володіння мовою (читання, письмо, говоріння, розуміння на слух) розвивався лише один, пасивний, орієнтований на «розпізнавання», тобто читання. Всі пріоритети віддавались граматиці, майже механічному оволодінню вокабуляром, читанню та

літературному перекладу. Це, так звана, фундаментальна методика – найстаріша та традиційна, суть якої полягає у засвоєнні шифру фонетики, синтаксичних конструкцій, лексичних пластів. Викладання іноземних мов на основі тільки письмових текстів зводило комунікативні можливості мови до пасивної здатності розуміти кимось складені тексти, але не створювати, не породжувати мову, а без цього реальне спілкування неможливе.

Функціонально-динамічний підхід до вивчення мови спричинив появу нових технологій та концепцій викладання іноземної мови. Одна з основних – вивчення на основі положень міжкультурної комунікації. Опора на культуру у викладанні мови отримала в сучасній лінгводидактиці нове звучання. Володіючи мовою, люди не завжди можуть зрозуміти один одного, і причина полягає у розбіжності культур. Комунікація в межах однієї культури також досить часто виявляє неспівпадіння концептів. Ще складніше, коли справа стосується міжкультурної комунікації. Відомий спеціаліст в галузі лінгвістики та методики викладання іноземної мови С.Г. Тер-Мінасова справедливо підкреслює, що віднедавна вивчення мови стало більш функціональним. Спеціалістів з різних галузей науки, культури, бізнесу, техніки не цікавить ні теорія, ні історія мови – іноземні мови їм потрібні виключно функціонально, для використання в різних сферах життя суспільства в якості реального спілкування з людьми з інших країн [5].

Лінгвосоціокультурний метод припускає апеляцію до такого компонента, як соціальне та культурне середовище. Цей метод бере до уваги той факт, що 52% помилок робиться під впливом рідної мови, а 44% – в процесі використання мови, що вивчається. Раніше акцент ставився на правильність мовлення, а тепер, окрім цього, головним моментом виступає ще й підвищення його змістовності [6].

Лінгвосоціокультурний метод включає два аспекти спілкування – мовний та міжкультурний. Для студента мовного Вузів важливий як високий рівень читання, письма, перекладу, так і «лінгвосоціокультурна компетенція» – здатність зрозуміти мову через культуру цієї країни. В процесі навчання вільне володіння мовою досягається не через набір слів і навіть не завдяки опануванню граматичними моделями, а завдяки тому, що на їх основі студент опановує мову іншої культури, представленої в національних концептах. Цей метод поєднує мовні структури (граматику, лексику, тощо) з позамовними факторами, які несуть національно-специфічну забарвленість: традиції, звичаї та обряди; побутова культура; норми повсякденної поведінки; художня література, національні особливості мислення представників тієї чи іншої культури. Іншими словами, крім значення слів та правил граматики потрібно знати: 1) коли сказати/написати, як, кому, де, в присутності кого; 2) як конкретне значення/поняття, даний предмет думки живе в реальності світу мови, яка вивчається [3, с. 89].

При підготовці спеціалістів-нефілологів зміст предмету «Іноземна мова» повинен змінюватись в залежності від майбутньої професії спеціаліста, оскільки юрист, політолог, менеджер, хімік та інші, окрім загальномовних навичок, повинні засвоїти мову даної спеціальності. Міжкультурна комунікація має на меті викладання іноземної мови не тільки на основі культури цієї країни, але і з врахуванням національної культури [4, с. 231].

Комунікативна методика припускає максимальне занурення студента в мовний процес, що досягається завдяки мінімалізації апеляції до рідної мови. Основна мета цієї методики – навчити студента спочатку вільно говорити на мові, а потім думати на ній. Місце механічно відтворюваних вправ займають ігрові ситуації, робота з партнером, завдання на пошук помилок, порівняння та співставлення, які задіюють не лише пам'ять, але і логіку, вміння мислити аналітично та образно. Весь комплекс прийомів допомагає створити мовне середовище, в якому повинні «функціонувати» студенти: читати, спілкуватися, брати участь у рольових іграх, висловлювати свої думки, робити висновки.

За комунікативною методикою уроки навчального посібника поділяються на декілька розділів. Перший, зазвичай, присвячений розвитку навичок розмовної мови та аналізу деяких граматичних конструкцій, виконанню письмових завдань з практики спілкування, обговоренню в парах заданих тем, складанню діалогів на базі запропонованих підказок, прослуховуванню аудіокасет, а також повторенню матеріалу з попередніх уроків. Другий розділ має на меті розвиток мовних навичок, «відточування» вокабуляра за допомогою виконання усних та письмових вправ. Далі пропонується робота з текстом, якому передують заняття в парах, відповіді на запитання, заповнення таблиць. Все це добре орієнтує студента на сприйняття наступної інформації, стимулює інтерес до читання. Урок завершує аудіо-частина, з різними вправами, які дозволяють легше сприйняти новий матеріал [6].

На нашу думку, комунікативний метод має як переваги, так і недоліки. Його позитивний аспект є в тому, що особлива увага надається говорінню та сприйманню мови на слух. Ви не почувате на заняттях особливо складних синтаксичних конструкцій чи серйозної лексики. Цей метод покликаний, в першу чергу, зняти страх перед спілкуванням. Студент, озброєний стандартним набором граматичних конструкцій та словниковим запасом в 600–1000 слів, легко знайде спільну мову в незнайомій країні. Проте є і зворотна сторона медалі: використання фраз-кліше, небагатий лексикон, велика кількість граматичних помилок. Отже, грамотне поєднання фундаментальної, лінгвосоціокультурної та комунікативної методик викладання іноземних мов – це єдиний спосіб підвищення ефективності навчання та високого рівня володіння студентами ВНЗ вміннями та навичками іншомовного спілкування.

Список використаних джерел:

1. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров. – М., 1990.
2. Воробьев В.В. Лингво-культурология. Теория и методы / В.В. Воробьев. – М., 1997.
3. Машканцева Н.В. Межкультурная коммуникация в процессе изучения языка. Межкультурная коммуникация: учеб. пособ. / Н.В. Машканцева, В.Г. Зинченко, В.Г. Зусман. – 313 с.
4. Рябов Г.П. Глобальное образование и проблемы межкультурной коммуникации. Межкультурная коммуникация: учеб. пособ. / Г.П. Рябов, В.Г. Зинченко, В.Г. Зусман. – 313 с.
5. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. – М.: Слово, 2000. – 262 с.
6. Какие существуют методики изучения языка? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: e-repa.ru/faq/faq-13htm

ЗМІСТ

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

<i>Бортіка Л.І.</i> Заходи та перспективи мінімізації проблемних кредитів в українських банках	3
<i>Бохняк Н.І., Морозюк Д.І., Полагнин Д.Д.</i> Ефективність системи валютного регулювання в Україні.....	5
<i>Казинян В.Д., Мазаева М.В.</i> Инвестиционная политика российских страховых компаний: современная практика	9
<i>Кукоба О.К.</i> Проблеми розвитку ринку спільного інвестування в Україні	12
<i>Литвинова Н.Л., Сафроненко К.И.</i> Современное состояние обязательного медицинского страхования в России	14
<i>Марич М.Г.</i> Вплив процесів глобалізації та інтернаціоналізації на банківську систему України	16
<i>Фіногеева О.В.</i> Іпотечний ринок та механізм його функціонування	19
<i>Харазішвілі Ю.М., Коваль О.П.</i> Вплив запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи на рівень економічної безпеки України.....	21

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

<i>Бордюг О.Г., Дзюбенко О.В.</i> Оптимізація розміру запасів торговельного підприємства.....	25
<i>Іоргачова М.І.</i> Напрямки розвитку вітчизняної моделі корпоративного управління	27
<i>Колесник Х.С.</i> Якість як головний фактор підвищення продуктивності операторів зв'язку	29
<i>Копитко М.І.</i> Вплив макроекономічних загроз на рівень економічної безпеки промислових підприємств.....	31
<i>Кузьменко В.В., Голубев И.Ю.</i> Механизмы управления стоимостью интегрированных структур в сфере электроэнергетики	34
<i>Кузьменко Я.І., Калініна О.М.</i> Визначення сутності дебіторської заборгованості підприємства.....	36
<i>Нікіфорова Л.О., Мельник О.В.</i> Застосування методів нематеріальної мотивації персоналу	38
<i>Шавкун І.Г., Дибчинська Я.С.</i> Корпоративна культура як інструмент корпоративного управління	40
<i>Ярыгина Н.С.</i> Теоретические подходы к классификации финансовых стратегий компании.....	42

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО ЯКОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

<i>Васильева Ю.В., Мазаева М.В.</i> Особенности управления просроченной задолженностью в практике Сбербанка России	47
<i>Зарубина М.А., Мазаева М.В.</i> Проблемы формирования финансовой грамотности клиента социально ответственным банком	50
<i>Комар Р.О.</i> Головні особливості нерухомості як об'єкта оцінки.....	53
<i>Мотенко А.М., Мазаева М.В.</i> Дистанционное банковское обслуживание: проблемы функционирования в российской банковской практике	55

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА: ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ

<i>Висоцький І.А.</i> Необхідність державного фінансового контролю за коштами місцевих бюджетів.....	58
<i>Грошев І.Л., Грошева Л.И., Грошева И.А.</i> Кадровая политика в условиях антикризисного управления.....	60
<i>Гусєва Ю.Ю., Ченцова Г.О.</i> Проблема оцінювання та забезпечення фінансової стійкості підприємств України.....	63
<i>Каюмова В.В.</i> Проблеми забезпечення продовольчої безпеки України на мезорівні ..	65
<i>Крыжановский Р.А.</i> Глобальные финансовые кризисы в экономическом и духовном ракурсах.....	68
<i>Снопенко М.Г., Снопенко Г.Г.</i> Економічні особливості глобальних фінансових криз.....	72
<i>Стоянова Е.Е.</i> Некоторые закономерности возникновения мирового финансово-экономического кризиса	77
<i>Ткаліч Т.І.</i> Тенденції грошово-кредитного регулювання в економічній політиці США.....	80
<i>Фурсова В.А., Кібіткіна Н.О.</i> Теоретичні аспекти роботи з проблемними банками в умовах фінансової кризи.....	83
<i>Цабєрябий С.А.</i> Проблеми посткризового відновлення країн Єврозони	87

КОМУНІКАТИВНІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ У ВНЗ

<i>Ахмад І.М., Ахмад Ф.М.</i> Комунікативні методики викладання іноземної мови у ВНЗ.....	89
<i>Маринчина І.М., Гайдуков В.А.</i> Інформаційно-комунікативні технології в системі викладання у медичному ВНЗі.....	91
<i>Пискорская С.Ю.</i> Образовательные выставки как средство коммуникации.....	94
<i>Станкевич І.Є., Струтинська Л.В.</i> Переваги і недоліки комунікативного методу у викладанні іноземної мови студентам ВНЗ	96

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ

Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції

Київ · 24–25 травня 2012 р.

У трьох томах

Том 3. Економіка сучасності

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів
За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор *Біла К. О.*

Дизайн обкладинки *Косолапов О. В.*

Технічний редактор *Капуш О. Є.*

Підп. до друку 28.05.12. Формат 60x84¹/₁₆.
Ум. др. арк. 6,63. Тираж 100 пр. Зам. № 0512-03.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

www.confcontact.com , e-mail: conf@confcontact.com