

Головний редактор:

Присяжнюк Володимир Костянтинович, ректор Академії муніципального управління, д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України.

Заступники головного редактора:

Даций Олександр Іванович, директор Науково-навчального інституту регіонального управління та місцевого самоврядування Академії муніципального управління, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., завідувач кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, кандидат юридичних наук, директор аудиторської фірми "Аналітик".

Члени редакційної колегії:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор кафедри муніципального права Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрного університету

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Іванюта Василь Романович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., професор кафедри муніципального права, суддя Конституційного суду України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Клименюк Микола Миколайович, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління, д.е.н., професор

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Академії муніципального управління

Конonenko Леонід Минович, к.ю.н., професор кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів Академії муніципального управління

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративних та кримінальноправових дисциплін Академії муніципального управління

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, член-кореспондент Академії правових наук, завідувач кафедри цивільноправових дисциплін Академії муніципального управління

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житловокомунального господарства

Невелев Олександр Мішійлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Академії муніципального управління

Озерський Ігор Володимирович, доктор юридичних наук, доцент, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції, проф. кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького нац. університету

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., доцент, завідувач кафедри муніципального права Академії муніципального управління

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО- АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 1/1'2015

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено

до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних наук

Постанова президії ВАК України від 06 жовтня 2010 р. № 1-05/6. Реєстраційне свідоцтво серії KB № 4384 від 18 липня 2000 р.

Засновник:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку Вченою радою Академії муніципального управління. Протокол №35 від 30 січня 2015 року. Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 30.01.2015

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (099) 143-03-99, (066) 178-20-42, (097) 178-90-89

Факс: (044) 279-63-47

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua

ISSN 2409-1944



© "Аналітик", 2015

© "Економіка. Фінанси. Право", 2015

Суб'єкт видавничої справи

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

К.М. KRAUS, Y.V. IVANOV. Guerrilla marketing: the origins and features of application by small trade business	3
А.О. БЕЛІКОВА. Позовна заява – форма представництва прокурором інтересів громадянина в суді ..	8
О.А. ОВЄЧКІНА, АБАСС К. ДЖАУД. Порівняльна інтегральна оцінка ресурсного потенціалу промислових вузлів України та Іраку в аспекті забезпечення стійкого розвитку територій	11
Ю.А. ПОСКРИПКО. Оцінка стану кадрової складової економічної безпеки в процесі управління персоналом	16
С.А. ТКАЧЕНКО. Визначення фактичної величини додаткових витрат на підвищення якості продукції із використанням практики їх планування, обліку та аналізу	22

ФІНАНСИ

М.В. МНИХ. Медичне страхування як механізм надання гарантій соціального захисту населення України	25
Ж.П. ЛИСЕНКО. Організація управління фінансовими ресурсами бюджету органами державної казначейської служби України, як учасниці системи електронних платежів НБУ	30
А.Г. ОЛЕКСИН. Особливості взаємодії суб'єктів іпотечного страхування	36
О.С. ОГІЙ. Перспективи розвитку індексних фондів в Україні	44

KRAUS

Kateryna Mykolaivna
krauskatya@mail.ru

Assistant

УДК 339.138:334.012.64

**GUERRILLA MARKETING: THE
ORIGINS AND FEATURES OF
APPLICATION BY SMALL TRADE
BUSINESS****ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ:
ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ
МАЛЫМ ТОРГОВЫМ БИЗНЕСОМ**

IVANOV

Yuriy Vasylovych
polmaria1@rambler.ruCandidate of Economic
Sciences

Статья посвящена исследованию сущности партизанского маркетинга, выяснению причин его возникновения и принципов осуществления. Определены инструменты и основные элементы партизанского маркетинга с позиции целесообразности их использования малым торговым бизнесом. Осуществлена сравнительная характеристика партизанского и традиционного маркетинга.

The essence of guerrilla marketing is investigated; its origins and principles of implementation are ascertained in the article. Instruments and basic elements of guerrilla marketing from a position of the feasibility of their use by small trade business are defined. The comparative characteristic of guerrilla and traditional marketing is made.

Ключевые слова: нетрадиционные методы продвижения, партизанский маркетинг, малозатратный маркетинг

Keywords: nonconventional methods of promotion, guerilla marketing, low-cost marketing

INTRODUCTION

With the development of market relations and complications of the economic situation in Ukraine before small trade business arise all new and new problems. One of them, which requires an immediate solution is the problem of rational use of financial resources that are spent on promoting goods and services, forming a positive image and creating a circle of loyal consumers.

In these circumstances, marketing is one of the most important factor that helps small trade business to move forward, grow and make a profit. However, difficult financial situation and specific of activity does not allow small trade business take full advantage of the true marketing.

The present stage of the development of world economy is a period of the revolutionary transformation not only in the economic, but also in the theoretical aspects of marketing. The information revolution of the XXI century and huge amounts of business information, which as continuous flow pours out on customers from various sources, require from small trade business searching for new unconventional methods of presenting information, outstanding creative approaches and solutions.

Characteristic features of guerrilla marketing of enterprises such foreign scientists as J. Levinson,

A. Levitas and P. Henley investigated. In Russia, the fundamentals of guerrilla marketing L. Volkov and D. Rodenko learned. In Ukraine, the problems of using guerilla marketing by enterprises dedicated to the works of researchers, including: Y. Grigorenko, D. Kakovkina, N. Karpenko, P. Kovalchuk, E. Kryvoroh etc.

These scientists in their works describe the theoretical and practical aspects of guerrilla marketing, outlined its key problems at enterprises. However, little attention is paid to features of the application of basic elements of guerrilla marketing, precisely in a small trade business, and substantiation of differences between traditional and guerrilla marketing.

PURPOSE OF THE WORK is to clarify the essence of guerrilla marketing and possibilities to use its bases by small trade business in Ukraine.

METHODS OF RESEARCH

Methodological and informational basis of work is scientific papers of Ukrainian and foreign scientists, materials of periodicals and Internet resources.

In research process following methods are used: generalization – in the study of nature, origins and principles of implementing guerrilla marketing; method of formalization – in the exercise of the comparative characteristics between guerrilla and traditional marketing.

RESULTS

The problem of overcoming of informational oversaturation of modern market space is exacerbated under the influence of complications of the economic situation in the country, which limits the ability to invest significant funds in formation of powerful complexes of promote products. In these circumstances, small trade business of Ukraine for acquiring a stable level of competitiveness and improving the efficiency of the communicative impact on consumers, forced to actively use alternative marketing and nonconventional methods of promotion [8].

In recent years, in economically developed countries guerrilla marketing became widespread in small business, it is also called as "low-budget" that allows promote goods and services effectively, attract new customers and increase profits, almost without investing money.

The concept of "guerrilla marketing" originated in Europe and its founder is an American advertiser J. Levinson. The term "guerrilla" J. Levinson borrowed from the military affairs, where it is used for waging war by forces of the small groups that do not have heavy weapons – to draw an analogy with a small business, whose advertising budget is small [6].

Guerrilla marketing is a concept of marketing aims to find enterprise or entrepreneur marketing niche, refusal to open competition with the powerful rivals in the "open field", concentration of efforts on secluded areas of "front" and use of unconventional but effective methods of advertising and promotion of goods and services [12].

"Golden rules" of effective practical implementation of guerrilla marketing J. Levinson identified:

1. To find the cheapest and direct ways that will bring success.

2. To think. Many programs are elaborated only to spend advertising budget, but the marketing actions must have a clear goal.

3. Do not be proud using the television and radio, not to neglect personal communication with customers over the phone.

4. Hide and study the adversary. To understand what consumers want.

5. No need to strive to be noisy.

6. There is a need to intrigue, to be polite with the rivals, "is not be ashamed to wag by tail before a local audience".

7. Large investments in advertising can be replaced by creativity "with pepper" [10].

The founder of guerrilla marketing formed a complex of guidelines for the implementation of guerrilla marketing, which are a kind of treasures of marketing wisdom. Today, they should become part of the marketing of small trade business, because their implementation can help to obtain convincing advantages over those who do not use them. The most crucial of these are:

1. We must be dedicated for marketing program.

2. It is necessary to consider marketing program as a form of investments.

3. It is necessary to make sure that the program was consistent.

4. Potential customers should be confident in the reliability of the enterprise or entrepreneur.

5. In order to be consistent, we must be patient.

6. Marketing should be viewed as a wide range of different types of weapons.

7. We must strive to control business entity so, that to make it more convenient for customers.

8. It is necessary to remember to support the client.

9. We should add an element of surprise to the marketing.

10. To calculate the efficiency of marketing.

11. To bring an interest of life of consumers.

12. Learn to depend on other business entities and make them dependent too.

13. Use marketing to obtain consent from potential customers for forward actions.

14. Necessary to be able to behave with new technologies.

15. To sell contents of the proposal, but not its outward signs.

16. Once the marketing program will be fully prepared, do not rest on their laurels and begin to spread it [13].

Thanks to an inexpensive guerrilla decisions "in the rear" small trade business is able in an extremely quick terms to reach an equal level with serious competitors, because the main characteristics of this marketing are the minimal costs, nonstandard solutions, quick results, a clear orientation on an audience, systematic approach [2].

That is, guerrilla marketing is an unconventional method of promoting goods and services aimed at attracting new customers to obtain maximum results at minimum cost. It is a low budget way of hidden advertising, when consumers get involved in pre-planned performance. Specially trained and paid "guerrillas", which may be professional actors, appear in places where is a target audience and try to persuade it to the purchase of a particular good.

Since the moment of the emergence of guerrilla marketing, it is positioned as an instrument of small business, which has great dreams but a tiny budget, and therefore forced to "to spy". This non-standard type of marketing is focused on searching by small trade business own marketing niche, waiver of open competition and a stronger focus on certain areas of the market [4, p. 143].

Guerrilla marketing is based on the methods of psychology, physiology, and other knowledge of human nature, and its main advantage is the use of opportunities of creative thinking with very simple methods of promotion goods or services, rather than spending a lot of money on advertising. That is, the methods of guerrilla marketing often are invisible to competitors, and therefore cannot be copied by them.

This allows to avoid promotional "pursuit of weapons" when trying to "to crush" competitor by advertising budget, publishing more ads, exposing more boards and launching more commercials on the radio. Instead, the "guerrillas" are trying to conquer customers by improving the effectiveness of advertising by more refined promotional activities and targeted an appeal to potential customers [5, p. 39].

Low-cost marketing aimed, primarily, on the subconscious of consumers that is why its main emphasis is made on the personality and there behavioral characteristics [3, p. 197]. Guerrilla marketing proposes

to use more than 100 marketing techniques, 62 of which are completely free [2]. Its toolkit is varied – from unconventional creative approaches to technology, prevalent for a long time.

Guerrilla marketing involves the use of mainly low-cost advertising medium – phone calls, business cards, advertisements, signage, brochures, release of the popular publication (book), leaflets as well as free ways to promote, such as: writing articles for thematic magazines, appearances at public events, attraction of advertising agents that distribute coupons or put on themselves posters, membership in clubs and associations, establish

contacts with the “useful” people, grateful customer’s reviews and more.

Particular attention “partisans” provide to marketing combinations, supplement of some marketing instruments by others: a series of advertising messages, sending messages by post or by e-mail, which guarantees the success of enterprises in the comprehensive use. Consideration by “partisans” all of the little things and details, which, however, are significant, allow them to be highly informed about the outside world. Complex of measures of guerrilla marketing is rather broad and constantly growing (Table 1).

Table 1

Key elements of guerrilla marketing
[generalized by authors]

Title	Characteristic signs
Flash mob	Flash mob is pre-planned mass action in which a large number of people (mobbers) suddenly appear in a public place, for a few minutes performing scheduled scenario and suddenly disappears.
Shock marketing	Involves the use of shock and epatage as an element of attracting the attention of customers to goods.
Mystery shopping	The method of “mystery shopping” involves the use of specially prepared shoppers to anonymously assess the quality of customer service, staff performance [2].
Performance	Performance is a short ledge that is executed by one or more participants before the public. Stocks of performance are pre-planned and pass under the program, but is provoked only the beginning of the action, its continuation and the end are unpredictable.
Ambient media	In “ambient media” the carrier of information is any element of the urban environment (lamppost, lawn, manhole, flowerbeds, the bottom of the pool, hairdo etc), and most importantly is a harmonious combination with messages from architecture and landscape of locality (it should attract attention, but not annoy) [5, p. 40].
Product placement	The method of “product placement” involves positioning of certain trademark and goods those allegedly accidentally using heroes of films or television series [1, p. 8].
Cooperation	Cooperative advertising consists in the fact that promotion of products co-occurs with a powerful partner in the channel of distribution, which takes over a significant portion of advertising expenditures. The partner may be a renowned manufacturer, brand name of which less well known enterprise advertises on their signboards, posters, price tags [8, p. 111].
Buzz marketing	“Buzz marketing” is the creation of a “purl” around the product. Carriers of such information are people who are spreading rumors and gossip. This method is fairly effective at the exit of a new product on the market, because it stimulates the “yellow press” to write and to tell about people different legends, thereby stimulating more attention to the novelty and to the enterprise, which is promoting novelty on the market [7].
Horror marketing	Horror marketing reflects marketing communicative impact on the audience that is based on the use of the motif of fear and desire of the consumer to avoid certain dangers when buying a particular product [9, p. 10].

Peculiarity of adherence by small trade business of principles of guerrilla marketing is in the fact that for promotion of goods or services they do not have to invest money, people can invest time, energy, imagination, information. Thanks to an inexpensive partisan decision the representatives of small trade business can quickly to reach the same level with a serious contender, to become more active, flexible and mobile in the market.

Using the guerrilla marketing by small trade business

of Ukraine is able to adjust its active interaction with consumers, to establish with them trustful and long relationships that is especially important today.

In the developed countries of the world the guerrilla marketing is already widely distributed over two decades. The above allows asserting that the traditional marketing is inherent to small business in the XX century evolved and is significantly different from the existing today (Table 2).

Table 2

The differences between traditional and guerrilla marketing
[generalized by authors on the basis of sources 11; 6, p. 4–18]

1	2
Traditional marketing	Guerrilla marketing
Declares: to be on the market, you need to invest money.	Asserts: to invest money is not necessary you can invest time, energy, imagination, information.
It is shrouded in mystery and this brings fear to the entrepreneurs. Entrepreneurs are not convinced that marketing includes – sales, websites, PR. Frightened entrepreneurs are afraid to make mistakes, so do not do anything.	It completely eliminates secrecy and shows real marketing, which can be controlled.
It is adapted to the needs of big business.	The soul and spirit of guerrilla marketing is small business.
It determines the effectiveness by sales volume, number of answers to offer, click on the web sites or visitors in the stores.	It recalls that the main indicator that is worthy of attention is the amount of profit that tells the truth, for that is worth fighting for.
It is based on experience and judgments that are alien from reality.	As a basis far as possible is taken psychology – the laws of human behavior.
It assumes that it is possible to develop business and then to diversify it.	It provides that it is necessary to develop business when its growth is that like.
It is necessary to expand business linearly, attracting at once one by one client that quite slowly and expensive.	It is necessary to expand business in geometric progression and increase the size of agreements to attract each client in a greater number of transactions on the trade cycle.
It directs all its efforts to sell and believes that at this the marketing ends.	It recalls that 68 % of losses in business are due to apathy after purchase. Guerrillas are preaching active management of clients.
It insists on the necessity of careful study of the market environment to determine which of the competitors need to “eliminate”.	It recommends studying the market environment and identifying companies with the same standards and prospects for cooperation of marketing efforts. In this way increasing the range of marketing and reducing costs. Guerrillas call this approach fusion marketing. Their motto is “Uniting or you lose”.
It argues that the enterprise needs a logo that will represent it (visual way of self-identification).	It warns that the logo is past day. It just reminds people the name of enterprise. For the self-identification there is meme as a unit of cultural information that spreads from one person to another through imitation learning. In the present turmoil meme is able to tell a lot for a minimum time.
“I am marketing”	“You’re marketing”, according to which every word and thought is about the client.
It focuses on what you can get from the client.	It cares about what it can give to the client, tries to distribute free valuable information by means of booklets, informative web sites, brochures, TV commercials of informational nature. Guerrillas believe that marketing is the ability to assist present and future clients to achieve their goals.
It convinced that in marketing advertising, web site, direct mail and e-mailing are working.	It argues that today are working marketing combination. It is necessary to launch a series of advertising messages, web site and then doing mail sending or by e-mail, and all of this will working, complement each other.
Proponents of traditional marketing at the end of the month counting money.	Knowing that people are looking for relationships, guerrillas do everything to establish and maintain a relationship with each client individually. They do not despise of money, because of their love of profit, but they remember that a long term relationship is the key to money.
It focuses on technologies that enable to small business to do the same as a large business, but without significant cost.	It preaches technophobia.

The continuation of the table 2

1	2
It aims to large groups of consumers (if the larger group to which is addressed marketing message is better). Traditional marketing is broadcasting.	The objective of guerrilla marketing is to convey its messages to the individual. If this should be a group, then the smaller it is, it is better. Guerrilla marketing is narrow speech, micro speech and nano speech.
It is global, because even though uses radio, television, a newspaper, magazines and web sites, tends to ignore details.	Contacting with the outside world it does not let out of sight any one little thing and pays tribute to the importance of tiny but important details.
It proves that it can be sold, using it.	It is preparing to reality: only thing that marketing can expect today is to get from people consent to receive additional marketing materials.
Traditional marketing is a monologue that tells or writes by one person. All others are listening or reading.	Guerrilla marketing is a dialogue: one person says or writes and the other is responsible. Thus begins the interaction and client is drawn to the marketing.
It recognizes the heavy weapons: radio, television, newspapers, magazines, direct mail and Internet.	It uses hundreds of marketing weapons, most of which are free. The essence of guerrilla marketing consists of right using of weapon.

CONCLUSIONS

Thus, guerrilla marketing is a kind of military action carried out to conquer the respective market niches. Most of business entities that did not get the victory in this fight, went out of business precisely because their own mistakes rather than as a result of the defeat of their rivals. That is why marketing should not be taken as an aggressive fighting between competitors on the market for "victory". The main component of an effective guerilla "battles" is to subsequent collaboration, cooperation, combined common efforts of competitors and partners in order to achieve maximum success with minimal means. Non-standard and original of solutions of guerrilla marketing today is highly valued on the market, because they allow to small trade business to grow rapidly and achieve great success.

Literature

1. Grigorenko Y. "Guerrilla" marketing: how not to lose money and reputation / Y. Grigorenko // Manual of economist. – 2007. – № 7. – P. 6–9.
2. Kakovkina D.V. Guerrilla marketing in Ukraine [Electronic resource] / D.V. Kakovkina. – Mode of access: http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2011/Economics/6_94803.doc.htm. – Title on the screen.
3. Karpenko N.V. Marketing management on small and medium business: monograph / N.V. Karpenko. – Poltava: EPD of PUCCU, 2008. – 363 p.
4. Kraus K. M. Features of implementation of guerrilla marketing in small business of trade / K. M. Kraus // Materials of the III International Scientific and Practical Internet Conference (17–18.04.2013) "Network business and domestic trade of Ukraine". – Poltava: PUET, 2013. – P. 143–145.
5. Krivorog E. Guerrilla marketing or nonstandard

communication techniques on the Ukrainian market / E. Krivorog // Marketing and Advertising. – 2010. – № 4 (164). – P. 38–41.

6. Levinson J. K. Marketing in partisan: production and practical publication / J. K. Levinson. Translated from English by M. Shkuratov. – Rostov-on-Don: Feniks, 2003. – 124 p.

7. Makarenko L. Nonstandard advertising [Electronic resource] / L. Makarenko. – Mode of access: [http://www.prybutok.com.ua\(news\)2010-05-24-112](http://www.prybutok.com.ua(news)2010-05-24-112). – Title on the screen.

8. Moroz L. A. Problems of using of unconventional methods of marketing communications [Electronic resource] / L. A. Moroz // Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". – 2010. – № 690. – P. 109–113. – Mode of access: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/logistyka/2010_690/20.pdf. – Title on the screen.

9. Oklander I. Horror marketing: model of influence on consumers / I. Oklander // Marketing in Ukraine. – 2010. – № 2. – P. 10–12.

10. Basics of guerrilla marketing [Electronic resource]. – Mode of access: <http://sarafan.biz/?p=742>. – Title on the screen.

11. Guerrilla VS traditional marketing [Electronic resource]. – Mode of access: <http://pr-nick.blogspot.com/2013/01/vs.html>. – Title on the screen.

12. Guerrilla marketing [Electronic resource]. – Mode of access: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>. – Title on the screen.

13. Guerrilla marketing [Electronic resource]. – Mode of access: <http://blog.management.com.ua/item/1421>. – Title on the screen.

БЕЛІКОВА
Аліна Олегівна

УДК 347.96

ПОЗОВНА ЗАЯВА – ФОРМА ПРЕДСТАВНИЦТВА ПРОКУРОРОМ
ІНТЕРЕСІВ ГРОМАДЯНИНА В СУДІ

THE STATEMENT OF CLAIM - A FORM OF REPRESENTATION OF
THE INTERESTS OF THE CITIZEN PROSECUTOR IN COURT

студентка 4 курсу Інституту підготовки кадрів для органів прокуратури України Національного юридичного університету ім. Я. Мудрого

Розглянуто питання пред'явлення позовної заяви як однієї із форм представницької діяльності прокурора в суді. Визначена роль прокурора, окреслено проблемні питання і запропоновано шляхи їх вирішення.

Рассмотрен вопрос предъявления искового заявления как одной из форм представительской деятельности прокурора в суде. Определена роль прокурора, который осуществляет защиту интересов гражданина в суде, выделены проблемные вопросы и предложены пути их разрешения.

The question of bringing a claim as a form of representational activities of the prosecutor in court. The role of the prosecutor and we outlined the problematic questions and proposed solutions.

Ключові слова: прокурор, позовна заява, функція представництва інтересів громадянина або держави в суді, функція прокуратури

Ключевые слова: прокурор, исковое заявление, функция представительства интересов гражданина или государства в суде, функция прокуратуры

Keywords: the prosecutor, statement of claim, function of representative office of interests of citizen or state in a court, function prosecutors

ВСТУП

Закріплюючи права фізичних та юридичних осіб, Конституція України гарантує їх захист судом (ст.ст. 8, 55, 124). Право на звернення до суду закріплюється і у ст.3 Цивільного процесуального кодексу України, згідно якої кожна особа має право звернутися до суду за захистом. Однак, у житті трапляються випадки, коли фізична особа не спроможна самотійно звернутися до суду з позовною заявою. У такому разі прокурор, до якого звернулася особа з заявою стосовно свого захисту, здійснює представництво її інтересів в суді шляхом подання позовної заяви.

Питання здійснення прокуратурою повноважень поза кримінальною сферою є актуальними для багатьох держав Європи, але загальноприйнятих стандартів та норм стосовно статусу прокурора в адміністративній, цивільній, господарської сферах не існує. Прокурори окремих держав (наприклад, у Бельгії, Чехії, Німеччини, Франції, Болгарії, Литви, Словаччини) можуть звертатися до суду з позовом або брати участь у розгляді судових справ, які стосуються дій підлітків або недієздатних осіб чи осіб з обмеженою спроможністю. Це свідчить про те, що діяльність прокурора поза межами кримінального судочинства у тій чи іншій формі існує практично в усіх країнах.

Однак, законодавством України чітко визначена функція прокурора – представництво інтересів громадянина або держави в суді, яка спрямована на захист інтересів громадянина або держави в суді та виражена у відповідних процесуальних формах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Розвитку інституту представництва інтересів громадян та позовному провадженню присвячені праці М.В. Руденка, М.І.Мичка, М.М.Косюти, Р.О. Стефанчука, Т.О. Дунаса, М.Й. Штефана, С.Я. Фурси та інших вчених. Однак, інститут представництва прокурором інтересів громадянина у позовному провадженні залишається бути дискусійним та малодослідженим.

МЕТА СТАТІ полягає у необхідності дослідження такої форми представництва прокурором як позовна заява, з'ясуванні пов'язаних з цим проблемних питань та шляхів їх вирішення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Відповідно до ст. 23 Закону України «Про прокуратуру» прокурор здійснює представництво інтересів громадянина або держави в суді у випадках, якщо така особа не спроможна самотійно захистити свої порушені чи оспорювані права або реалізувати процесуальні повноваження через недосягнення повноліття, недієздатність або обмежену дієздатність[1].

Отже, підставою представництва є не спроможність особою самотійно захистити свої порушені чи оскаржені права або реалізувати процесуальні повноваження внаслідок віку або стану здоров'я.

На думку М.Й. Курочки та М.П. Каркача функція представництва прокурором інтересів громадянина в суді є принципово новою в нашому законодавстві,

оскільки раніше таких обов'язків на прокуратуру не покладалося [2, с. 236].

Чинним законодавством України (зокрема, ст.23 Закону України «Про прокуратуру») передбачено, що за наявності підстав з метою представництва громадянина або держави в суді прокурор має право в порядку, передбаченому процесуальним законом, використовувати таку форму представництва як звернення до суду з позовами (заявами).

Як слушно зауважують Т.О. Дунас і М.В. Руденко що, проблема форми представництва прокурора в цивільному процесі належить до актуальних проблем теорії цивільного процесуального права, оскільки правова регламентація такої форми представництва безпосередньо пов'язана з результативністю реалізації прав особистості, інших суб'єктів права і головне – з реалізацією судової влади у правосудних формах захисту прав [3, с. 52].

Виконуючи функцію представництва, прокурор з метою захисту прав і законних інтересів громадян, прав юридичних осіб звертається до суду шляхом підготовки й пред'явлення позовів, заяв, вступу у справи, порушені за позовами, заявами, поданнями інших осіб на будь-якій стадії їх розгляду, ініціювання перегляду судових рішень тощо [4, с. 21].

Серед науковців є різні погляди щодо форми прокурорського представництва в суді.

Наприклад, М. Косюта вважає, що судово-представницька функція може бути закріплена у трьох основних формах: 1) звернення прокурора до суду з метою захисту порушених прав і законних інтересів громадян і держави; 2) участь прокурора в розгляді справ у судах; 3) досудове провадження [5, с. 56].

О. Хавін навпаки більш детально підходить до визначення форм прокурорського представництва і пропонує майже десять таких форм, а саме: 1) подання позовів (заяв) у інтересах окремих громадян, які за станом здоров'я, соціальним статусом або з інших поважних причин не можуть самі захистити свої права, а також в інтересах групи чи невизначеного кола громадян, права яких порушуються; 2) подання позовів (заяв) на захист державних інтересів; 3) звернення до суду із заявами про визнання незаконними правових актів органів, дій та рішень посадових осіб, якщо вжитими заходами досудового реагування не вдалося захистити законність, права громадян або державні інтереси та інше [6, с.60–62].

В. Глаговський вбачає прокурорське представництво у трьох його формах: 1) звернення в суду у встановленому законом порядку; 2) підтримання позовних вимог у суді; 3) порушення касаційного й наглядового провадження та участь у розгляді справ по касаційній та наглядовій інстанції [7, с. 61-62].

Аналізуючи погляди вказаних вчених, зауважимо, що позовна заява прокурора, як одна із форм його представницької діяльності, є процесуальним видом захисту інтересів громадянина або держави в суді.

Позов у матеріальному змісті – це вимога до суду, яка стосується тих претензій, які пред'являються до особи, яка порушує або оспорує права позивача.

Позов слід вважати і процесуальним засобом порушення судочинства, оскільки правосуддя здійснюється в певній процесуальній формі, яка розвивалася і удосконалювалася протягом тисячоліть [8, с. 418].

Отже, у такій процесуальній формі звернення до суду як позовна заява прокурор викладає обставини справи (суть порушених інтересів громадянина або держави), керується нормами матеріального і процесуального права, завдяки яким здійснюється відповідний захист інтересів громадянина та держави в суді. Одночасно прокурор у позові звертається до суду з «процесуальним проханням» з метою поновлення порушених прав та інтересів громадянина або держави..

Доречним є визначення М.Й. Штефаном, що право на пред'явлення позову – це право на звернення з вимогою до суду за захистом, право на порушення його діяльності щодо здійснення правосуддя у цивільних справах. Відсутність права на пред'явлення позову є підставою для відмови у прийнятті позовної заяви [9, с.330-331].

У даному випадку слід наголосити, що прокурору, згідно ст. 23 Закону України «Про прокуратуру», надано таке право звернення до суду з позовною заявою (тобто, пред'явлення позову) відносно певного кола осіб, що і є однією з процесуальних форм його представницької діяльності.

ВИСНОВКИ

З урахуванням прийняття нового Закону України «Про прокуратуру» (від 14 жовтня 2014 року) у практичній діяльності прокурорів може бути проблемним здійснення зазначеного виду представництва виключно після підтвердження судом підстав цього представництва (ч. 4 ст.23 Закону). В зв'язку з цим, пропонуємо внести зміни до ч.4 ст. 23 вказаного Закону, виключивши слова «виключно після підтвердження судом підстав представництва», оскільки законодавець цією нормою запропонував суду дозвільну процедуру, що суперечить конституційній функції органів прокуратури. Крім того, законодавець не визначив процесуальну форму документа, з яким прокурор повинен звернутися до суду для отримання цього підтвердження (інакше кажучи – дозволу).

Література

1. Про прокуратуру: Закон України в ред. від 14.10.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Курочка М.Й. Прокурорський нагляд в Україні: підручник / М.Й. Курочка, П.М. Каркач / МВС України, Луган. акад. внут. справ, – Луганськ:РРВ ЛАВС, 2004. – С.236.
3. Дунас Т.О., М.В.Руденко. Прокурор у цивільному процесі України: Сутність, завдання, повноваження / Т.О. Дунас, М.В. Руденко/ навч. та науково-практик. посіб., – Харків юридичний, 2006. – С.52.
4. Блажівський Є.М., Стефанчук Р.О. Представництво прокурором інтересів громадянина або держави в суді: підручник. – Київ, 2014. – С. 21.

5. Косюта М.В. Правове регулювання представницької функції прокуратури// Право України. – 1997. – №12. – С.56.

6. Харін О. Концептуальне бачення форм реалізації представницької функції прокуратури в суді // Вісник прокуратури. – 2001. – №3. – С.60–62.

7. Руденко М., Глаговський В. Представництво прокуратурою інтересів громадянина і держави в суді

(теоретичний і практичний аспекти) // Право України. – 1997. – № 11. – С. 61–62.

8. Фурса С.Я. Цивільний процес України. Академічний курс / С.Я. Фурса / підручник. – Київ, 2009. – С.418.

9. М.Й. Штефан. Цивільне процесуальне право України / М.Й. Штефан / підручник. – К.: Видавничий Дім, 2005. – С.330–331.

ОВЕЧКИНА

Олена Андріївна

УДК 332.01

АБАСС К. ДЖАУД

ПОРІВНЯЛЬНА ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПРОМИСЛОВИХ ВУЗЛІВ УКРАЇНИ ТА
ІРАКУ В АСПЕКТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

COMPARATIVE INTEGRAL ESTIMATION
OF RESOURCES POTENTIAL
OF INDUSTRIAL KNOTS OF UKRAINE AND
IRAQ IN THE ASPECT OF PROVIDING
STEADY DEVELOPMENT TERRITORIES

кандидат економічних наук,
доцент

здобувач кафедри економіки
підприємств Технологічний
інститут Східноукраїнського
національного університету
імені В. Даля

Розглянуті й порівняні особливості відтворення ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубежанського і Багдадсько-Таджикського промислових вузлів з виявленням проблем їх стійкого розвитку.

Рассмотрены и сравнены особенности воспроизводства ресурсного потенциала Лисичанско-Рубежанского и Багдадско-Таджикского промышленных узлов с выявлением проблем их устойчивого развития.

Considered and compared the features reproduction of resource's potential of Lisichansko-Rubezhansky and Bagdadsko-Tadzhisky industrial knots with the exposure of problems of their steady development.

Ключові слова: ресурсний потенціал, промисловий вузол, стійкий розвиток територій, організаційно-економічний механізм управління відтворенням ресурсного потенціалу

Ключевые слова: ресурсный потенциал, промышленный узел, устойчивое развитие территорий, организационно-экономический механизм управления воспроизводством ресурсного потенциала

Keywords: ecological aspects, social aspects, economic aspects, agrarian sector, investments

ВСТУП

Перехід України та її регіонів до стійкого розвитку залишається однією з найважливіших проблем сучасності. В науковій літературі з питань регіональної політики стійкий розвиток регіональної економічної системи визнається можливим за умов досягнення таких вагомих характеристик господарської діяльності мікро- та мезосуб'єктів, як: рівноважність, гармонійність, збалансованість, стабільність, конкурентоспроможність (інноваційність), безпека, сталість [6]. При цьому сталість розвитку розуміється в тому сенсі, що в процесі суспільного відтворення задоволення потреб теперішніх поколінь не має ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби, для чого необхідне узгодження екологічних, економічних та соціальних складових розвитку [10]. Дослідники справедливо зауважують, що порушення балансу між цими складовими є свідченням невідповідності розвитку певного об'єкта (країни, регіону, галузі, підприємства) концепції стійкого розвитку, отже, основна увага теоретиків і практиків приділяється створенню соціо-еколого-економічної моделі господарювання, що спиратиметься на: 1) збалансованій системі природокористування та екологізації технологій у галузях промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві, на транспорті, тощо [4; 5, с. 66]; 2) збалансованій системі ресурсокористування, розробка заходів та інструментарію якої дозволить дійсно з позицій

системного підходу підійти до оцінки, формування й використання ресурсного потенціалу економічних суб'єктів, особливо регіональних територіально-виробничих систем, промислових вузлів, міських агломерацій, тощо.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

З урахуванням сказаного, метою даної статті є оцінка й порівняння особливостей відтворення ресурсного потенціалу промислових вузлів України та Іраку з виявленням проблем створення збалансованої системи ресурсокористування на шляху забезпечення стійкого регіонального розвитку. Для досягнення поставленої мети необхідно розв'язати наступні задачі: 1) з'ясувати сутність процесу створення збалансованої системи ресурсокористування у вітчизняній економіці; 2) порівняти інтеграційні оцінки (за етапами відтворення) рівнів ресурсного потенціалу промислових вузлів як вихідної форми регіональних територіально-виробничих комплексів (систем) України та Іраку; 3) виявити умови формування збалансованої системи ресурсокористування на регіональному рівні національних економічних систем.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою даної статті є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, статистико-аналітичні і звітні матеріали підприємств, що утворюють досліджувані промислові

вузли України та Іраку. При проведенні оцінки рівнів ресурсного потенціалу регіональних утворень використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення, зроблені висновки та зауваження.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідження особливостей ресурсозабезпечення й ресурсокористування регіональних економічних суб'єктів дозволило визначити, що сталість і стійкість їх розвитку є важливішими комплексними характеристиками більш складної і об'ємної наукової категорії, яка є основою системного бачення реальності та відображає новий етап розвитку економічних систем. Такою категорією є, на наш погляд, «трансформаційні зміни», які можна ідентифікувати у структурі виробництва, споживання, свідомості, соціальної, екологічної, економічної безпеки, суспільному відтворенні в цілому. У цьому контексті є доцільним ствердження, що у економічній системі стійкого, сталого (довготривалого) розвитку роль провідної ланки має перейти від виробничих систем-підприємств до відтворювальних систем – регіонів. Саме регіональні економічні системи та їх утворення (територіально-

виробничі комплекси, міські агломерації промислові вузли, тощо) стають наразі епіцентром трансформаційних змін, дослідження яких має здійснюватись з позицій мезорівня національної економічної системи, з'ясовуючи проблеми сталості її розвитку і потенціалу, перед усім ресурсного. При цьому вивчення питань забезпечення сталості і стійкості розвитку ресурсного потенціалу регіональних економічних систем має починатися з розробки і впровадження збалансованої системи ресурсокористування на рівні їх вихідної форми – промислових вузлів.

Основою розв'язання такої складної теоретичної і практичної проблеми може стати виконана комплексна інтегральна оцінка ресурсного потенціалу промислових вузлів за етапами його відтворення. Така підсумкова оцінка з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників середовища здійснена на прикладі Лисичансько-Рубіжанського (Україна) та Багдадсько-Таджикського (Республіка Ірак) промислових вузлів (табл. 1) (розраховано за [2; 3; 7 - 9] з використанням розроблених методик [1, с. 79 - 80]).

Таблиця 1

Підсумкова інтегральна оцінка ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського (Україна) та Багдадсько-Таджикського (Республіка Ірак) промислових вузлів за етапами відтворення (з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів)

Етапи відтворення Роки	Суб'єкти господарювання				
	ТОВ НВП "Зоря"	ПрАТ "Северодонецьке об'єднання Азот"	ПрАТ "ЛиНІК"	General Company of Electrical Industries	General Company of Vegetable Oil Industry
	Лисичансько-Рубіжанський промисловий вузол			Багдадсько-Таджикський промисловий вузол	
I. Інтегральний коефіцієнт формування ресурсного потенціал					
2008 рік	0,88			1,44	
2009 рік	0,87			1,41	
2010 рік	0,87			1,38	
2011 рік	1,50			2,89	
2012 рік	0,68			2,07	
В середньому за рік	0,96			1,84	
II. Інтегральний коефіцієнт адаптації ресурсного потенціалу територіально-виробничої структури регіону					
2009 рік	0,77			1,27	
2010 рік	0,70			0,99	
2011 рік	2,61			0,50	
2012 рік	0,30			0,81	
В середньому за рік	1,09			0,89	
III. Інтегральний коефіцієнт розвитку ресурсного потенціалу територіально-виробничої структури (комплексу) регіону					
2009 рік	1,09			0,83	
2010 рік	1,25			0,74	
2011 рік	29,37			0,73	
2012 рік	2,01			0,85	
В середньому за рік	8,43			0,79	
IV. Інтегральний коефіцієнт відтворення ресурсного потенціалу ТВК					
2009 рік	0,91			1,17	
2010 рік	0,94			1,04	
2011 рік	11,16			1,37	
2012 рік	1,00			1,25	
В середньому за рік	3,50			1,21	

Аналізуючи дані табл. 1, слід відзначити, що інтегральний коефіцієнт формування ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського промисло-

вого вузла, протягом 2008-2012 років змінюючись хвилюподібно, в цілому знизився з 0,88 у 2008 році до 0,68 у 2012 році. Це спричинено здебільшого поганою

забезпеченістю мікросуб'єктів ТВК фінансовими та інвестиційними ресурсами, недостатнім їх акумулюванням через загострення кризових явищ (погіршення фінансових результатів внаслідок подорожчання основної сировини), особливо щодо ПрАТ «Севєродонецьке об'єднання Азот» та ПрАТ «ЛиНІК», які мають значну питому вагу в обсязі реалізації продукції даного промислового вузла. Крім того, недостатність фінансово-інвестиційних ресурсів фактично унеможлиблює підтримання основних засобів, зокрема обладнання, у прийнятному технічному стані. При цьому слід додати, що низьке значення аналізованого коефіцієнту (менше 1) свідчить про ускладнення з формуванням ресурсного потенціалу даного промислового вузла (як з забезпеченістю, так і з акумулюванням ресурсних елементів).

Щодо Багдадсько-Таджикського промислового вузла, то процес формування його ресурсного потенціалу протягом аналізованого періоду поліпшився з 1,44 у 2008 році до 2,89 у 2012 році, що головним чином зумовлено зростанням рівня забезпеченості ресурсами компанії General Company of Vegetable Oil Industry внаслідок раціональної взаємодії власників корпорації та держави у інвестуванні проектів з відновлення функціонування ресурсного потенціалу корпорації в умовах бойових дій. Перевищує одиницю значення інтегрального коефіцієнту є свідченням високої ефективності процесу формування ресурсного потенціалу досліджуваної ТВС (ТВК), що зумовлена передусім достатньою забезпеченістю даної структури більшістю ресурсних елементів (за виключенням капітальних та фінансових, слабкість яких пояснюється політичною нестабільністю в країні та сплесками воєнної активності). При цьому рівень акумулювання ресурсів протягом усього періоду лишається низьким (коефіцієнт акумулювання ресурсів менше 1), що спричинено недостатнім рівнем кваліфікації персоналу через відтік найбільш кваліфікованих працівників (знов-таки через політичну нестабільність).

Динаміка інтегрального коефіцієнту адаптації ресурсного потенціалу за досліджуваними ТВС (ТВК) була односпрямованою, а саме негативною: за Лисичансько-Рубіжанським промисловим вузлом аналізований коефіцієнт знизився з 0,77 у 2008 році до 0,3 у 2012 році (тобто протягом усього періоду спостерігалася скорочення ресурсного потенціалу даного промислового вузла, за виключенням 2011 року, коли загальний приріст ресурсного потенціалу промислового вузла зріс більше, ніж у 2,5 рази), а за Багдадсько-Таджикським промисловим вузлом – з 1,27 до 0,81 відповідно (ресурсний потенціал даного промислового вузла лише у 2008 році продемонстрував зростання, а протягом 2009-2012 років показав скорочення). В цілому причини

скорочення ресурсного потенціалу для обох досліджуваних структур є дещо подібними: погіршення результатів діяльності в умовах здебільшого несприятливої ринкової кон'юнктури призводить до деінвестування відповідних бізнес-проектів та змушує керівників підприємств жорстко обмежувати витрати за рахунок скорочення обсягу споживання ресурсів.

Інтенсивність розвитку ресурсного потенціалу обох досліджуваних промислових вузлів протягом 2008-2012 років також підвищилася. Проте, щодо Лисичансько-Рубіжанського промислового вузла мова йде про наростання якісних конструктивних змін (інтегральний коефіцієнт розвитку ресурсного потенціалу: по-перше, перевищив одиницю; по-друге, зріс з 1,09 у 2008 році до 2,01 у 2012 році; по-третє, сягнув пікового підвищення до 29,37 у 2011 році завдяки розпочатого масштабного проекту модернізації виробництва на ПрАТ «ЛиНІК», який проте довелося «згорнути» через політичну нестабільність та бойові дії на Сході України). Стосовно Багдадсько-Таджикського промислового вузла, слід сказати, що тут можна констатувати незначне уповільнення темпів деструктивних змін його ресурсного потенціалу (інтегральний коефіцієнт розвитку був нижче 1, проте, зріс з 0,83 до 0,85 пунктів), що зумовлено головним чином нерівномірністю витрат на розвиток окремих складових ресурсного потенціалу (перевага віддається модернізації обладнання, при недостатній увазі до розвитку інтелектуальної складової).

Інтегральний коефіцієнт відтворення ресурсного потенціалу досліджуваних промислових вузлів виявив позитивну динаміку, підвищившись за Лисичансько-Рубіжанським промисловим вузлом з 0,91 у 2009 році до 1,0 у 2012 році з піковим підвищенням у 2011 році до 11,16, а за Багдадсько-Таджикським промвузлом – з 1,17 до 1,25 відповідно. Отже, на відміну від іракської територіально-виробничої структури, де спостерігалася висока ефективність функціонування ресурсного потенціалу протягом усього періоду 2009-2012 років, у процесі функціонування ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського промислового вузла лише у 2011-2012 роках вдалося вийти у зону ефективності.

Наочно результати компаративного поетапного аналізу процесів відтворення ресурсного потенціалу досліджуваних промислових вузлів подані на рис. 1, з якого видно, що перебіг процесу відтворення ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського промислового вузла мав ускладнення на етапах формування та адаптації через дію: а) комплексного зовнішнього фактору (кризові явища в економіці 2006-2009 років), вплив якого вдалося подолати у 2011-2012 роках; б) гальмування розвитку підприємств вузла (внутрішнього «контуру» вузлового ресурсного потенціалу).

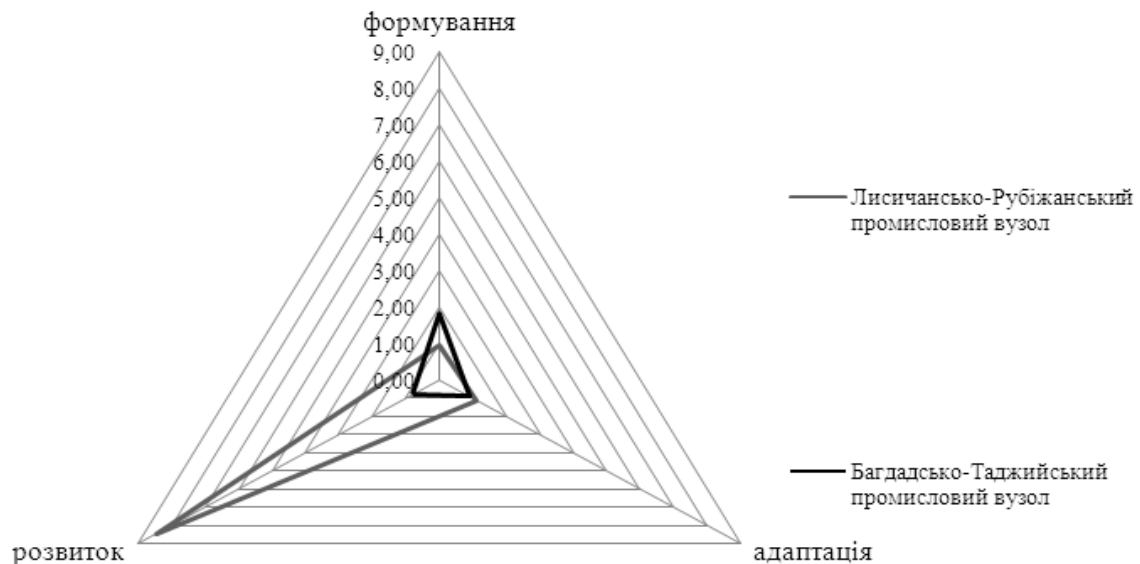


Рис. 1. Пелюсткова діаграма середньорічних характеристик етапів процесу відтворення ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського та Багдадсько-Таджикського промислового вузлів

При цьому слід сказати, що загальна ефективність перебігу процесу відтворення його ресурсного потенціалу Багдадсько-Таджикського промислового вузла була закладена вже на етапі його формування, що надало можливість нівелювати негативний вплив деструктивних процесів на етапах його розвитку та адаптації. Незважаючи на негативну дію зовнішнього та внутрішнього «контурів», ефективність процесу відтворення ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського промислового вузла в цілому виявилася вищою, ніж Багдадсько-Таджикського, що пояснюється надвеликим тиском транснаціональних корпорацій на підприємства останнього, а також політичною нестабільністю та невсучасними бойовими діями у Близькосхідному регіоні, тобто такими зовнішніми факторами, дія яких на стан ресурсного потенціалу підприємств та їх утворень у даному регіоні є руйнівною.

Спираючись на вищевикладений матеріал, можна стверджувати, що ефективність процесу відтворення ресурсного потенціалу досліджуваних промислових вузлів комплексу безпосередньо залежати від впливу зовнішнього та внутрішнього «контурів». Надаючи узагальнену характеристику впливу «контурів» на перебіг відтворення ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського промислового вузла можна зробити висновок, що тут недостатньою мірою спрацьовує ринковий механізм регулювання, а механізм державного впливу взагалі «пробуксовує». Підтвердженням цього ствердження є той факт, що, найнижча ефективність функціонування ресурсного потенціалу даного промислового вузла спостерігається за найгірших оцінок впливу «контурів», що може свідчити про: а) практичну відсутність адаптаційних можливостей «внутрішнього» контуру позитивно впливати на

відтворення ресурсного потенціалу вузла як більш складної економічної структури; б) нездатність досліджуваного промислового вузла протистояти дії агресивних факторів зовнішнього мезо-, макро- й мегасередовища, використовуючи ринкові регулятори та механізми державного регулювання; в) низьку ефективність існуючого організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом даного вузла, що вкрай ускладнює роботу зі створення збалансованої системи ресурсокористування в країні.

Відносно перебігу процесу відтворення ресурсного потенціалу Багдадсько-Таджикського промислового вузла слід відзначити, що коливання його ефективності більшою мірою обумовлені змінами впливу зовнішнього «контурів», та меншою мірою - недосконалістю діючого механізму управління відтворенням ресурсного потенціалу вузла. Підтвердженням цього висновку є той факт, що завдяки саме більш інтегрованому (порівняно з Лисичансько-Рубіжанським вузлом) механізму управління ресурсним потенціалом Багдадсько-Таджикський промисловий вузол: по-перше, зміг якнайліпше сформувати ресурсні умови господарювання підприємств внутрішнього «контуру» та стійко протидіяти впливу агресивного зовнішнього «контуру»; по-друге, попри руйнівний вплив зовнішніх факторів, має достатньо шансів щодо розробки й впровадження власної збалансованої системи ресурсокористування.

ВИСНОВКИ

Виявлені спільні риси й відмінності процесу відтворення ресурсного потенціалу Лисичансько-Рубіжанського та Багдадсько-Таджикського промислових вузлів дають підставу зауважити, що обидва вузли демонструють: 1) неефективність

організаційно-економічного механізму управління відтворенням ресурсного потенціалу з позицій як міні-, так і мезо- та макрорівнів; 2) відсутність належної інтеграції між ланками означеного механізму через «нестикання» реальних цілей виділених його рівнів; 3) відсутність концепції збалансованої системи ресурсокористування. Подальші дослідження в напрямку розробки даної концепції могли би стати: а) теоретичним підґрунтям вдосконалення існуючого механізму управління ресурсним потенціалом промислових вузлів, територіально-промислових комплексів; б) основою подальшої розробки соціо-еколого-економічної моделі господарювання регіональних суб'єктів під впливом різноспрямованих факторів внутрішнього і зовнішнього середовища тощо.

Література

1. Абасс К. Джауд. Методика оцінки ресурсного потенціалу територіально-виробничих структур (комплексів) за етапами його відтворення// Абасс К. Джауд/ Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 5-6 грудня 2024 р.). У 4-х частинах. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2014. – Ч. 2. – 128 с.
2. Annual reports 2008-2012. General Company of Electrical Industries: [Electronic resource] / Access mode: http://irq.bizdirlib.com/_ar_e/node/61
3. Annual reports 2008-2012. General Company of Vegetable Oil Industry: [Electronic resource] / Access mode: www.iraqdirectory.com/.../business/.../the-gener...ar_e//
4. Загорський В., Борщук Є., Жолобчук І. Соціально-екологічні фактори сталого розвитку національної економіки// В. Загорський, Є. Борщук, І. Жолобчук / Науковий вісник Львівського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентові України. Демократичне врядування. – 2014. – Випуск 13: [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.lvivacademy.com/visnik13/fail/Zagorskyj_Borshchuk_Zholobchuk.pdf.
4. Повидиш Л.І. Регіон у концепції стійкого розвитку// Л.І. Повидиш/ Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2010. - № 1. – 65-70с.
5. Регіональний аспект сталого розвитку України та економічний механізм сталого розвитку сільських територій: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://5ka.at.ua/load/ekonomichna_teoriya/regionalnij_aspekt_stalogo_rozvitku_ukrajini_ta_ekonomichnij_mekhanizm_stalogo_rozvitku_silskih_teritorij_referat/20-1-0-25545.
6. Річні звіти ПрАТ «ЛиНІК» за 2008-2012 роки: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/55/42650>
7. Річні звіти ПрАТ «Северодонецьке об'єднання Азот» за 2008-2012 роки: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/33270581>
8. Річні звіти ТОВ НВП «Зоря» за 2008-2012 роки: [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.zaryachem.com/ru/documents/reports/...>
9. Сімченко Н.О. Дослідження сталого розвитку крізь призму системної парадигми// Н.О. Сімченко: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_2/.../100225.pdf.

ПОСКРИПКО

Юрій Анатолійович

УДК 331.108

ОЦІНКА СТАНУ КАДРОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY PERSONNEL COMPONENT IN THE PERSONNEL MANAGEMENT PROCESS

старший викладач,
Університет економіки і права "КРОК"

Стаття присвячена методиці визначення рівня кадрової безпеки на основі оцінки кадрової складової економічної безпеки в процесі управління персоналом. Запропонована система показників, на основі яких проведена оцінка кадрової безпеки на прикладі фармацевтичних підприємств.

Статья посвящена методике определения уровня кадровой безопасности на основе оценки кадровой составляющей экономической безопасности в процессе управления персоналом. Предложена система показателей, на основе которых проведена оценка кадровой безопасности на примере фармацевтических предприятий.

Article dedicated to the method of determining the level of personnel security based on an assessment of economic security personnel component in the personnel management process. The system of indicators on which to base an assessment of security personnel on the example of pharmaceutical companies was suggested.

Ключові слова: економічна безпека, кадрова безпека, оцінка, управління персоналом

Ключевые слова: экономическая безопасность, кадровая безопасность, оценка, управление персоналом

Keywords: economic security, personnel security, assessment, personnel management

ВСТУП

Кадрова безпека є важливою передумовою стабільного розвитку сучасних організацій, зокрема підприємств фармацевтичної галузі.

Серед робіт, присвячених проблемі забезпечення кадрової безпеки в системі економічної безпеки підприємств, тільки незначна кількість публікацій розглядає питання оцінювання стану кадрової безпеки та методичні підходи до оцінки кадрової безпеки [1–6]. Зустрічаються поодинокі публікації, присвячені особливостям забезпечення кадрової безпеки у фармацевтичній галузі (роботи А.Ф. Джобава та Д.А. Кузнєцова).

МЕТА РОБОТИ полягає у розробці та обґрунтуванні системи показників оцінювання стану кадрової безпеки, визначення рівня кадрової безпеки на основі оцінки кадрової складової економічної безпеки в процесі управління персоналом на прикладі підприємств фармацевтичної галузі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних наукових видань та вторинна інформація на основі внутрішньої управлінської звітності підприємств. Дослідження оцінки кадрової безпеки здійснено на прикладі маркетингових організацій – вітчизняних підприємств, які мають спільні класифікаційні характеристики: за галуззю діяльності – фармацевтичні, за формою власності – приватні, за розміром – малі та середні, за організаційно-правовою формою – товариства з обмеженою відповідальністю, за видом діяльності –

посередницькі (дистрибуція та маркетинг лікарських засобів та парафармацевтичної продукції), які надалі в роботі називатимемо фармацевтичні компанії (ФК) та використовуватимемо індексні позначення «AF», «BF» та «CF», оскільки значна частина інформації, яка має відношення до предмету дослідження, становить комерційну таємницю підприємств. Основні методи отримання інформації, які використовувались в процесі дослідження – фокус-групи, анкетування та експертні оцінки менеджерів аналізованої групи фармацевтичних компаній.

РЕЗУЛЬТАТИ

Забезпечення кадрової складової економічної безпеки в процесі управління персоналом пов'язане із тенденціями, технологіями, методами та процесами, які відбуваються в рамках загальної системи управління персоналом підприємств.

Раніше нами показано, що оцінка стану кадрової безпеки певною мірою залежить від трьох ключових параметрів: SP-індикаторів кадрової безпеки, які характеризують стан функціональної підсистеми наймання та адаптації персоналу; SD-індикаторів кадрової безпеки, які характеризують стан функціональної підсистеми атестації та розвитку персоналу; SL-індикаторів кадрової безпеки, які характеризують стан функціональної підсистеми мотивації та лояльності персоналу [4].

В процесі дослідження, запропоновану нами раніше систему оцінки стану кадрової безпеки [4, 5] було вдосконалено. Зокрема, SP-індикатори кадрової безпеки, які характеризують стан функціональної підсистеми наймання та адаптації персоналу,

пропонується визначати такими показниками: широта та комплексність застосування оцінних процедур технологій в процесі наймання персоналу; частка від залученого у компанію персоналу, який був прийнятий на роботу, проте не пройшов іспитовий термін через невідповідність посаді; частка персоналу, який був прийнятий на роботу, проте звільнився протягом року; частка персоналу який був прийнятий на роботу та виявив фактори ризику в процесі періоду адаптації; частка персоналу, який створив пряму загрозу економічній безпеці компанії через фінансові махінації чи пряме зловживання посадою; SD–індикатори кадрової безпеки, які характеризують стан функціональної підсистеми атестації та розвитку персоналу, пропонується визначати такими показниками: широта та комплексність застосування оцінних технологій в процесі атестації персоналу; частка персоналу, який не пройшов атестацію; частка персоналу, який пройшов програми навчання та розвитку; питома вага витрат на навчання та розвиток персоналу в сукупній величині витрат на персонал; частка персоналу, насамперед менеджменту середньої та вищої ланки, який генерує та реалізує інновації в компанії; SL–індикатори кадрової безпеки, які характеризують стан функціональної підсистеми мотивації та лояльності персоналу, пропонується визначати такими показниками: показники, що характеризують рівень плинності персоналу (рух персоналу на підприємстві); рівень задоволеності персоналу умовами роботи на підприємстві (характеризує умови роботи та стан мотиваційних механізмів); рівень залученості персоналу на підприємстві (характеризує стан організаційної культури); питома вага преміальної та бонусної частин в структурі фонду оплати праці на підприємстві (характеризує стан

мотиваційних механізмів); рівень професійної та персональної декомпенсації (прояви синдромів професійного вигорання, «менеджера» тощо, характеризує якість трудового життя та стан організаційної культури).

Вдосконалюючи систему оцінки, ми виходили із більш жорстких практичних вимог сьогодення та насамперед з того, що стан кадрової безпеки повинен розглядатися не тільки за наявністю та ступенем економічних ризиків та загроз з боку персоналу, але й виходити із збалансованості інтересів всіх зацікавлених сторін: «власники – менеджмент – працівники», а також бути приведеним у відповідність внутрішнього кадрового потенціалу організації до умов зовнішнього середовища.

Послідовність проведення оцінки стану економічної безпеки в процесі управління персоналом за запропонованою нами методикою: декомпозиція індикаторів кадрової безпеки, визначення вагомості окремих компонентів у формуванні параметрів, оцінювання за обраними компонентами (за бальною шкалою, 10 – максимальна, 1 – мінімальна оцінка), отримання інтегрального значення рівня кадрової безпеки в системі економічної безпеки підприємств. За експертною оцінкою, індикатори функціональних підсистем мотивації та лояльності, а також атестації та розвитку є більш значущими, аніж індикатори стану функціональної підсистеми наймання та адаптації, тому вага окремих груп індикаторів оцінки визначена так: SP–індикатори 0,25; SD–індикатори 0,35; SL–індикатори 0,40.

Далі конкретизуємо технологію оцінки індикаторів. Для цього використовуємо розроблену нами інтервальну шкалу оцінок для індикаторів, які мають конкретне кількісне вимірювання (табл. 1).

Таблиця 1

Діапазони вимірювання та інтервали оцінок індикаторів кадрової безпеки

<i>Індикатори стану підсистеми наймання та адаптації персоналу</i>										
Оцінка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість оцінних технологій в процесі наймання, SP1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥10
Частка персоналу, який не пройшов іспитовий термін, SP2	≥30%	29-27%	26-24%	23-21%	20-18%	17-15%	14-12%	11-9%	8-6%	≤5%
Частка персоналу, який був прийнятий, проте звільнився протягом року, SP3	≥50%	49-45%	44-40%	39-35%	34-30%	29-25%	24-20%	19-15%	14-10%	<10%
Частка персоналу із факторами ризику в процесі адаптації, SP4	≥30%	29-27%	26-24%	23-21%	20-18%	17-15%	14-12%	11-9%	8-6%	≤5%
Частка персоналу, який створив пряму загрозу економічній безпеці, SP5	≥17%	16-15%	14-13%	12-11%	10-9%	8-7%	6-5%	4-3%	2-1%	0
<i>Індикатори стану підсистеми атестації та розвитку персоналу</i>										
Оцінка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість оцінних технологій в процесі атестації, SD1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	≥10
Частка персоналу, який не пройшов атестацію, SD2	≥30%	29-27%	26-24%	23-21%	20-18%	17-15%	14-12%	11-9%	8-6%	≤5%
Частка персоналу, який пройшов програми навчання та розвитку, SD3	<10%	10-14%	15-19%	20-24%	25-29%	30-34%	35-39%	40-44%	45-49%	≥50%

Продовження табл. 1

Питома вага витрат на навчання та розвиток персоналу, SD4	<2%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	≥10%
Частка персоналу, який реалізує інновації, SD5	<5%	6-8%	9-11%	12-14%	15-17%	18-20%	21-23%	24-26%	27-29%	≥30%
Індикатори стану підсистеми мотивації та лояльності персоналу										
Оцінка	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Рівень плинності персоналу, SL1	≥30%	29-27%	26-24%	23-21%	20-18%	17-15%	14-12%	11-9%	8-6%	≤5%
Рівень задоволеності персоналу, SL2	<50%	50-54%	55-59%	60-64%	65-69%	70-74%	75-79%	80-84%	85-89%	≥90%
Рівень залученості персоналу, SL3	<50%	50-54%	55-59%	60-64%	65-69%	70-74%	75-79%	80-84%	85-89%	≥90%
Питома вага преміальної та бонусної частини заробітної плати, SL4	<8%	8-11%	12-15%	16-19%	20-23%	24-27%	28-31%	32-35%	36-39%	≥40%
Рівень професійної декомпенсації, SL5	≥20%	18-19%	16-17%	14-15%	12-13%	10-11%	8-9%	6-7%	4-5%	≤3%

Наведені значення оцінок індикаторів кадрової безпеки встановлюють більш високі вимоги, ніж запропоновано нами раніше. Це обумовлено практичною стороною змін умов зовнішнього середовища та отриманих нами результатів. Наприклад, показник SP5 – частка персоналу, який створив пряму загрозу економічній безпеці, максимальна оцінка якого в 10 балів відповідає рівню у 0%, відображає не просто певний стан, а нульову толерантність до економічних порушень та злочинів з боку персоналу, яка має бути закріплена в організаційній культурі компанії та є однією з норм у моделі організаційної поведінки.

Нами пропонується виділяти 5 груп компаній за рівнем інтегральної оцінки кадрової безпеки: 9–10 балів – рівень 1 «високий», 7–8 балів – рівень 2 «вище середнього», 4–6 балів – рівень 3 «середній», 2–3 бали – рівень 4 «низький», 0–1 балів – рівень 5 «критичний».

Подальшим кроком в процесі оцінювання кадрової безпеки та ідентифікації її ключових загроз є безпосередня оцінка в аналізованій групі підприємств. Так, в табл. 2 наведені оцінки основних індикаторів кадрової безпеки в процесі управління персоналом підприємств.

Таблиця 2

Оцінки індикаторів стану кадрової безпеки в процесі управління персоналом

№ Індикатори		(Р – результат, %, О – оцінка, бали 0–10)									
		Підприємства		ФК «AF»		ФК «BF»		ФК «CF»		Середнє по групі	
		Р	О	Р	О	Р	О	Р	О		
Індикатори стану підсистеми наймання та адаптації персоналу											
1	SP1	5	5	3	3	7	7	5,0	5,0		
2	SP2	9	8	6	9	11	8	8,7	8,3		
3	SP3	21	7	26	6	14	9	20,3	7,3		
4	SP4	23	4	18	5	10	8	17,0	5,7		
5	SP5	12	4	3	8	9	5	8,0	5,7		
6	Сумарна оцінка показників	-	28	-	31	-	37	-	32,0		
7	Максимальна оцінка	-	50	-	50	-	50	-	50		
8	Середня оцінка групи показників	-	5,6	-	6,2	-	7,4	-	6,4		
Індикатори стану підсистеми атестації та розвитку персоналу											
9	SD1	5	5	4	4	8	8	5,7	5,7		
10	SD2	8	9	7	9	15	6	10,0	8,0		
11	SD3	25	5	20	4	66	10	37,0	6,3		
12	SD4	7	7	2	1	12	10	7,0	6,0		
13	SD5	18	6	4	1	33	10	18,3	5,7		
14	Сумарна оцінка показників	-	32	-	19	-	44	-	31,7		
15	Максимальна оцінка	-	50	-	50	-	50	-	50		
16	Середня оцінка групи показників	-	6,4	-	3,8	-	8,8	-	6,3		

Продовження табл. 2

Індикатори стану підсистеми мотивації та лояльності персоналу									
17	SL1	38	1	40	1	41	1	39,7	1,0
18	SL2	62	4	67	5	56	3	61,7	4,0
19	SL3	48	1	43	1	52	2	47,7	1,3
20	SL4	20	5	19	4	33	8	24,0	5,7
21	SL5	11	5	4	1	15	7	10,0	4,3
22	Сумарна оцінка показників	-	16	-	12	-	21	-	16,3
23	Максимальна оцінка	-	50	-	50	-	50	-	50
24	Середня оцінка групи показників	-	3,2	-	2,4	-	4,2	-	3,3

Дані табл. 2 свідчать, що згідно запропонованій нами системі оцінки, за станом SP– та SD–індикаторів, досліджувані підприємства можна віднести до третього «середнього» рівню кадрової безпеки (6,4 та 6,3 балів відповідно; компанії із помірними кадровими ризиками та загрозами економічній безпеці), а за станом SL–індикаторів – до четвертого «низького» рівню кадрової безпеки (3,3 бали – компанії з високими кадровими ризиками та загрозами економічній безпеці).

Це може свідчити про те, що основним джерелом ризиків та загроз економічній безпеці з боку

персоналу досліджуваних підприємств виступає підсистема мотивації та лояльності і саме в цьому сегменті слід зосередити пріоритетні зусилля щодо поліпшення стану кадрової безпеки.

На підставі оцінок стану кадрової безпеки в процесі управління персоналом на основі різних груп індикаторів, з урахуванням вагомості окремих груп індикаторів визначимо інтегральні оцінки стану кадрової безпеки в процесі управління персоналом (табл. 3).

Таблиця 3

Інтегральні оцінки рівня кадрової безпеки в процесі управління персоналом

№	Атрибути	Підприємства	Вага груп індикаторів, d_i	ФК «AF»		ФК «BF»		ФК «CF»	
				Рівень, R_i	$R_i \cdot d_i$	Рівень, R_i	$R_i \cdot d_i$	Рівень, R_i	$R_i \cdot d_i$
1	Індикатори стану підсистеми наймання та адаптації персоналу SP		0,25	5,6	1,4	6,2	1,55	7,4	1,85
2	Індикатори стану підсистеми атестації та розвитку персоналу SD		0,35	6,4	2,24	3,8	1,33	8,8	3,08
3	Індикатори стану підсистеми мотивації та лояльності персоналу SL		0,4	3,2	1,28	2,4	0,96	4,2	1,68
4	Інтегральний рівень забезпечення економічної безпеки в процесі управління персоналом		1	-	4,92	-	3,84	-	6,61

Дані табл. 3 демонструють наступні отримані інтегральні зважені оцінки рівня забезпечення кадрової складової економічної безпеки в процесі управління персоналом досліджуваних підприємств: «AF» 4,92 бали, «BF» 3,84 бали та «CF» 6,61 балів, середня оцінка по групі становить 5,12 балів, що відповідає третьому «середньому» рівню кадрової безпеки – «компанії із помірними ризиками та загрозами економічній безпеці».

Оцінювання системи кадрової безпеки на основі ключових показників ефективності (Key Performance Indicators, KPI) передбачає визначення ключових індикаторів, які характеризують її ефективність, при цьому потрібно чітко визначити цілі, на досягнення яких орієнтована система кадрової безпеки. Нами було визначено, що основна мета кадрової безпеки полягає у приведенні у відповідність внутрішнього кадрового потенціалу організації до умов зовнішнього середовища, орієнтації на досягнення стратегічних цілей і задач підприємств та

забезпечення при цьому мінімізації внутрішніх і зовнішніх ризиків у роботі із персоналом. Формулювання генеральної цілі забезпечення кадрової складової економічної безпеки в процесі управління персоналом через індикатори її стану дозволяє математично сформулювати наступну умову її оптимальності (ефективності):

$$f = \sum_i (S_i - S_{in}) \rightarrow \min \quad (1)$$

S_i – фактичний стан індикатора кадрової безпеки; S_{in} – стан індикатора, який відповідає нормальному рівню кадрової безпеки; f – стратегічний розрив між фактичним та нормальним рівнем кадрової безпеки підприємств.

Ефективність функціонування системи кадрової безпеки досягається у тому випадку, коли вона забезпечує мінімізацію стратегічного розриву між фактичним та нормальним (надійним) станом кадрової безпеки в процесі управління персоналом. Тому можемо обґрунтовано стверджувати, що у

якості KPI, які характеризують ефективність функціонування системи кадрової безпеки, можна застосовувати групи раніше розглянутих індикаторів: група 1 SP1–5; група 2 SD1–5; група 3 SL1–5.

Таким чином, можемо запропонувати застосовувати для оцінки показників ефективності (KPI) кадрової безпеки в процесі управління персоналом наступні їх граничні значення (табл. 4):

Таблиця 4

Шкала оцінювання ключових показників результативності (KPI) кадрової безпеки в процесі управління персоналом

KPI кадрової безпеки	Рекомендована тенденція	Незадовільне значення KPI	Нейтральне значення KPI	Позитивне значення KPI
Кількість оцінних технологій в процесі наймання, SP1	Зростання	≤ 5	6-8	≥ 9
Частка персоналу, який не пройшов іспитовий термін, SP2	Мінімізація	$>20\%$	9-17%	$\leq 8\%$
Частка персоналу, який був прийнятий, проте звільнився протягом року, SP3	Мінімізація	$\geq 30\%$	15-29%	$<14\%$
Частка персоналу із факторами ризику в процесі адаптації, SP4	Мінімізація	$>20\%$	9-17%	$\leq 8\%$
Частка персоналу, який створив пряму загрозу економічній безпеці, SP5	Мінімізація, прагнення до 0	$\geq 9\%$	3-8%	$\leq 2\%$
Кількість оцінних технологій в процесі атестації, SD1	Зростання	≤ 5	6-8	≥ 9
Частка персоналу, який не пройшов атестацію, SD2	Мінімізація	$>20\%$	9-17%	$\leq 8\%$
Частка персоналу, який пройшов програми навчання та розвитку, SD3	Максимізація	$\leq 29\%$	30-44%	$\geq 45\%$
Питома вага витрат на навчання та розвиток персоналу, SD4	Зростання	$\leq 5\%$	6-8%	$\geq 9\%$
Частка персоналу, який реалізує інновації, SD5	Зростання	$\leq 17\%$	18-26%	$\geq 27\%$
Рівень плинності персоналу, SL1	Мінімізація	$>20\%$	9-17%	$\leq 8\%$
Рівень задоволеності персоналу, SL2	Максимізація, прагнення до 100%	$\leq 69\%$	70-84%	$\geq 85\%$
Рівень залученості персоналу, SL3	Максимізація, прагнення до 100%	$\leq 69\%$	70-84%	$\geq 85\%$
Питома вага преміальної та бонусної частини заробітної плати, SL4	Зростання	$\leq 23\%$	24-35%	$\geq 36\%$
Рівень професійної компенсації, SL5	Мінімізація	$>12\%$	6-11%	$\leq 5\%$

Основний напрямок подальших досліджень оцінки ефективності кадрової безпеки повинен стосуватися вивчення співвідношень між витратами (інвестиціями) на здійснення заходів із формування достатнього рівня кадрової безпеки підприємства у трьох функціональних сферах – інвестицій у створення та удосконалення підсистем наймання і адаптації, атестації (навчання) і розвитку, а також мотивації і формування лояльності та ключовими показниками ефективності діяльності підприємств.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження дозволяють дійти висновків, що на основі розробленої, обґрунтованої та апробованої системи показників оцінки стану кадрової складової економічної безпеки в процесі управління персоналом, в досліджуваних компаніях існує суттєва кількість проблем та недоліків у забезпеченні кадрової безпеки, які, у свою чергу, обумовлюють виникнення ризиків та загроз економічній безпеці з боку персоналу.

Література

1. Жидецька Х.В. Кількісне оцінювання рівня кадрової безпеки для підприємств видавничо-поліграфічної галузі / Х.В. Жидецька, Л.А. Швайка // Наукові записки Укр. академії друкарства. – 2012. – № 3. – С. 96–102.
2. Лобазов С.М. Проблема кадрової безпеки в системі економічної безпеки підприємства / С.М. Лобазов // Управління розвитком. – 2011. – №4 (101). – С. 213–214.
3. Подлужна Н.О. Кількісна оцінка кадрової безпеки організації / Н.О. Подлужна // Вісн. Дон. нац. ун-ту. – 2011. – №2. – С. 160–164.
4. Поскрипко Ю.А. Оцінка економічної безпеки в системі управління персоналом підприємств малого та середнього бізнесу / Ю.А. Поскрипко // Вчені записки Університету «КРОК». – 2012. – Вип.32, т.2. – С.124–129.
5. Поскрипко Ю.А. Удосконалення процесів управління персоналом у системі економічної безпеки організацій / Ю.А. Поскрипко // Зовнішня торгівля. Економічна безпека. – 2012. – №8. – С.95–102.
6. Реверчук Н.Й. Кадрова безпека підприємства та методологія управління нею / Н.Й. Реверчук // Вісн. ун-ту банк. справи Нац. банку України. – 2009. – №1 (4). – С. 159–163.

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 33



кандидат економічних наук, доцент,
Проректор з науково-педагогічної роботи
ВНЗ "Миколаївський політехнічний інститут"

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТИЧНОЇ ВЕЛИЧИНИ ДОДАТКОВИХ ВИТРАТ НА ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ПРАКТИКИ ЇХ ПЛАНУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

DETERMINING THE ACTUAL VALUE OF THE ADDITIONAL COSTS OF IMPROVING THE QUALITY OF PRODUCTS USING THE PRACTICE OF THEIR PLANNING, ACCOUNTING AND ANALYSIS

В статті обґрунтовано, покращення якісних характеристик і технічних параметрів продукції виступає фактором впливу господарської діяльності та характеризує ефективність стратегії промислових підприємств і виробничих об'єднань на основі достовірного визначення фактичної величини додаткових витрат на підвищення якості продукції із використанням практики їх планування, обліку та аналізу.

В статье обосновано, улучшение качественных характеристик и технических параметров продукции выступает фактором влияния хозяйственной деятельности и характеризует эффективность стратегии промышленных предприятий и производственных объединений на основе достоверного определения фактической величины дополнительных затрат на повышение качества продукции с использованием практики их планирования, учёта и анализа.

The article justified, improved quality characteristics and technical parameters of the products is a factor of the impact of economic activity and characterizes the effectiveness of the strategy of industrial enterprises and industrial associations on the basis of reliable determination of the actual value of the additional costs of improving the quality of products using the practice of planning, accounting and analysis.

Ключові слова: аналіз, додаткові витрати, облік, підвищення якості продукції, планування, фактична величина

Ключевые слова: анализ, дополнительные расходы, учёт, повышение качества продукции, планирование, фактическая величина

Keywords: analysis, additional costs, accounting, product quality improvement, planning, actual value

ВСТУП

Покращення якісних характеристик і технічних параметрів продукції обумовлено вимогами об'єктивних економічних законів зрілої економічної системи країни, виступає визначально-провідним фактором впливу ефективної виробничо-господарської діяльності промислових підприємств та науково-виробничих об'єднань і однією із умов безперервного зміцнення конкурентоспроможних позицій фірм-продуцентів промислових видів продукції на теренах глобального технократичного середовища. Висловлена думка без сумніву підкреслює важливість та актуальність даної теми дослідження і створює потужне підґрунтя для проведення наукової дискусії з означеного проблемного питання. Провівши ретельні дослідження поглядів провідних вітчизняних та іноземних вчених-економістів [1-10], і інші, на тему пов'язану із питаннями підвищення якості продукції, відзначимо наступні змістовні конклзії. Без сумніву, всі автори приводять досить цікаві з наукової точки

зору теоретичні концепції стосовно питань пов'язаних із підвищенням якості продукції, їх вклад у розвиток теоретичних та методологічних розробок не можливо переоцінити, а їхні фундаментальні праці звісно стануть класикою. Але все ж роботи мають, на наш погляд, вагомні недоліки, які не дозволяють промисловим підприємствам і науково-виробничим об'єднанням активно їх використовувати на практиці, а саме: покращення якості продукції не розглядається як один із вагомих факторів (чинників) впливу підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку; відсутність ідеї відносно ув'язки додаткових витрат на підвищення якості продукції з рівнем ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств; недостатнє висвітлення того факту, що недоліки у практиці планування, бухгалтерського обліку та економічного аналізу не надають можливість визначати точну фактичну величину додаткових витрат на підвищення якісних характеристик і технічних параметрів продукції та інше.

МЕТА РОБОТИ полягає в беззаперечному доведенні того твердження, що покращення якісних характеристик і технічних параметрів продукції виступає визначальним фактором (чинником) впливу виробничо-господарської діяльності та характеризує ефективність стратегії промислових підприємств і науково-виробничих об'єднань на основі достовірного визначення фактичної величини додаткових витрат на підвищення якості продукції із поглибленим використанням практики їх планування, обліку та аналітичного забезпечення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою наукової публікації виступає діалектичний метод і основні положення функції бухгалтерського обліку та системи управління якістю. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик бухгалтерського обліку та системи управління якістю); *порівняльний* (при діагностиці сучасного стану функції бухгалтерського обліку і системи управління якісними характеристиками та параметрами на підприємствах, ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

Необхідно відзначити, за останній час увага до якісних характеристик та технічних параметрів продукції (товарів) на промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях України безсумнівно значно зросла, що стало особливо помітним в сучасних умовах глобалізації, поглиблення та трансформації ринкових відносин в національній економічній системі країни.

Підвищення якості виготовленої продукції вимагає проведення на підприємствах (об'єднаннях) великого обсягу робіт щодо впровадження нової техніки і технологій, удосконалення організації виробництва, проведення досліджень, конструювання та інше. Для здійснення комплексу цих робіт на промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях щорічно передбачається витрачання великого обсягу грошових коштів. Стратегічна спрямованість і зацікавленість суб'єктів виробничо-господарської діяльності вимагає найбільш ефективного використання цих коштів, тобто підвищення якості продукції повинне бути забезпечене мінімальними витратами матеріальних, трудових, грошових і інформаційних ресурсів, при цьому досягнутий рівень якісних характеристик та технічних параметрів продукції повинен призводити до впевненого отримання підприємством (об'єднанням) максимально можливої маси чистого прибутку.

Ефективне використання грошових коштів, асигнованих на підвищення якості продукції, передбачає проведення дієвого контролю за розміром зроблених витрат, що можливо лише за умови високого рівня організаційного забезпечення робіт, пов'язаних із плануванням, бухгалтерським обліком та комплексним економічним аналізом витрат на підвищення якісних характеристик і технічних

параметрів продукції (товару).

Однак існуюча в цей час на промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях галузі суднобудування і машинобудування країни практика процесу планування, облікового забезпечення і аналітичної обробки техніко-економічної інформації витрат, пов'язаних із підвищенням якості продукції (товарів), має досить вагомі недоліки, головним із яких виступає занадто неточне визначення фактичної величини додаткових витрат на підвищення якісних характеристик та технічних параметрів продукції і інше.

Означені недоліки не дозволяють правильно визначити розмір економічної ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства та науково-виробничого об'єднання від підвищення якості продукції, економічно обґрунтовано встановити надбавки до оптових цін продукції з покращеними споживчими властивостями, заважає більш повному використанню та розвитку процесів сучасних ринкових відносин, ін.

Головними причинами безсумнівних недоліків при плануванні, бухгалтерському обліку і комплексному економічному аналізі додаткових витрат, пов'язаних із підвищенням якісних характеристик і технічних параметрів продукції (товарів), виступають відносно слабка теоретико-методологічна розробка питань квантифікації та діагностики цих витрат і відсутність на промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях відповідних розпорядних і інструктивно-методичних матеріалів.

ВИСНОВКИ

В результаті вище викладеного, візьмемо на себе відповідальність у ствердженні того беззаперечного факту, що досягнення успіху у вирішенні означеного вузлового проблемно-орієнтованого питання, на наш погляд, дозволить промисловим підприємствам та науково-виробничим об'єднанням країни отримувати достовірну інформацію про фактичну величину додаткових витрат на підвищення конкурентоспроможного рівня якості продукції. Цей момент, без сумніву, займе провідне місце серед чинників (факторів), які справляють вплив на вироблення керівництвом підприємств управлінських рішень орієнтованих на підвищення економічної ефективності їх виробничо-господарських стратегій в умовах енігматичного ринкового середовища. Серед перспектив подальших науково-практичних досліджень в цьому напрямку розвитку особливою актуальністю відрізняється перелік наступних змістовних питань: загальна економічна характеристика додаткових витрат на підвищення якості продукції; підсистеми планування, бухгалтерського обліку і аналітичної обробки техніко-економічної інформації додаткових витрат на забезпечення конкурентоспроможного рівня якісних характеристик та технічних параметрів продукції (товарів), багато ін.

Література

1. Дегтерева В.А. Стратегические приоритеты развития сферы услуг в процессе повышения

качества жизни населения Российской Федерации: автореферат диссертации ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Дегтерева Виктория Анатольевна; [Место защиты: Санкт-Петербургский государственный ун-т сервиса и экономики]. – Санкт-Петербург, 2010. – 39 с.

2. Зенова Е.Н. Учёт затрат на обеспечение качества продукции: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 - «Бухгалтерский учёт, статистика» / Зенова Елена Николаевна; [Место защиты: Нижегород. гос. университет им. Н.И. Лобачевского]. – Нижний Новгород, 2011. – 172 с.: ил.

3. Клочков Ю.С. Совершенствование системы управления качеством продукции на основе развития модели потребительской оценки и анализа самоорганизации процессов: автореферат дис. ... доктора технических наук: 05.02.23 / Клочков Юрий Сергеевич; [Место защиты: Самарский госуд. аэрокосмический университет имени С.П. Королева]. – Самара, 2011. – 32 с.

4. Ковальчук Д.Ф. Повышение качества продукции и услуг на основе развития интеллектуального капитала персонала предприятия: автореферат диссертации ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Ковальчук Дмитрий Фёдорович; [Место защиты: Рос. научно-технический центр информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия]. – Москва, 2011. – 26 с.

5. Комягин Д.Л. Расходы на национальную оборону: понятие и эволюция финансово-правового регулирования: дис. ... доктора юридических наук: 12.00.14 / Комягин Дмитрий Львович; [Место

защиты: Московская гос. юридическая академия имени О.Е. Кутафина]. – Москва, 2009. – 463 с.: ил.

6. Миргородец Д.Н. Циклические резервы повышения качества продукции промышленного предприятия: автореферат диссер. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Миргородец Дмитрий Николаевич; [Место защиты: Тамбовский государственный техн. универ-т]. – Тамбов, 2008. – 23с.

7. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік, внутрішній контроль і економічний аналіз витрат на поліпшення якості продукції: проблеми теорії та методології: [монографія] / В.М. Пархоменко. – Ж: ЖДТУ, 2010. – 560 с.

8. Пархоменко В.М. Розвиток методики економічного аналізу якості продукції: ретроспективний вимір / В.М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит: Науково-практичний журнал. – 05/2009. – № 5. – С. 50-54.

9. Прокофьева Р.Г. Повышение эффективности затрат на качество продукции птицеводческих предприятий: автореферат диссер. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Прокофьева Римма Гусмановна; [Место защиты: Казанский (Приволжский) федеральный ун-т]. – Казань, 2011. – 24 с.

10. Сажнева О.А. Формирование коммуникационного механизма повышения качества продукции предприятия: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Сажнева Ольга Александровна; [Место защиты: Тамбовский гос. технический универ-т]. – Тамбов, 2011. – 194 с.: ил.

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ НАДАННЯ ГАРАНТІЙ
СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИHEALTH INSURANCE AS A MECHANISM FOR PROVIDING SOCIAL
PROTECTION WARRANTIES OF UKRAINE

провідний науковий співробітник, доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України, академік Української академії наук, ДУ Інститут економіки та прогнозування НАН України

Однією з найбільш важливих галузей сфери послуг є охорона здоров'я. Розвиток страхової медицини — один із перспективних напрямів розв'язання проблем фінансування охорони здоров'я. Нині питання страхової медицини є дуже актуальними. В Україні поки що в умовах безплатної медицини медичне страхування залишається видом державного соціального страхування. Але потреби покращення рівня охорони здоров'я об'єктивно диктують пошук позабюджетних джерел фінансування лікування громадян.

Одной из наиболее важных отраслей сферы услуг является здравоохранение. Развитие страховой медицины - один из перспективных направлений решения проблем финансирования здравоохранения. Сейчас вопрос страховой медицины являются очень актуальными. В Украине пока что в условиях бесплатной медицины медицинское страхование остается видом государственного социального страхования. Но потребности улучшения уровня здравоохранения объективно диктуют поиск внебюджетных источников финансирования лечения граждан.

One of the most important services sector is health care. The development of health insurance - one of the promising areas of problem solving health financing. Now the question of health insurance is very important. In Ukraine in terms of free medical health insurance is kind of state social insurance. But the need for improving public health objective dictate search extrabudgetary funding sources treat citizens.

Ключові слова: медичне страхування, державне (бюджетне) медичне страхування, приватне медичне страхування, соціальне медичне страхування, охорона здоров'я

Ключевые слова: медицинское страхование, государственное (бюджетное) медицинское страхование, личное медицинское страхование, социальное медицинское страхование, здравоохранение

Keywords: health insurance, state (budget) health insurance, private health insurance, medical insurance, health

ВСТУП

Проведення економічних реформ за змінами, які прийняті Верховною Радою України при прийнятті бюджету на 2015 рік досить гостро зачіпають інтереси соціального захисту населення, особливо незахищеного. На жаль, ці процеси будуть проходити дуже болісно, оскільки система державного соціального захисту не готова до зміни принципів та підходів до надання таких послуг. Не готові сприймати такі реформи і частина населення, яка своїм чесним трудом заробила відповідні соціальні блага, в т.ч. пенсії, які пропонується оподатковувати, а зміна підходів щодо введення нових механізмів соціального захисту населення, особливо соціальних параметрів податків, наприклад, на нерухомість і втягує широкі верстви населення, в т.ч. пенсіонерів в систему оподаткування, яке потребуватиме додаткових витрат з цієї категорії населення. Крім цього, збільшення тарифів на житлово-комунальні послуги, а також на проїзд в громадському транспорті та відміни їх для

пенсіонерів поставить на межу виживання цю категорію населення і призведе до соціального вибуху. Особливо важким тягарем лягає на громадян України отримання медичних послуг. В даний час, охорона здоров'я в Україні стає фактично платною, в зв'язку з чим вона стає недоступною для більшості громадян України. За цих умов держава повинна взяти на себе відповідальність за здоров'я нації.

Аналіз останніх досліджень

Питання медичного страхування неодноразово піднімалися у своїх роботах, зокрема Шевченка А. [3], Авраменка Н.В. [4] та інших, проте на мою думку воно досі не втратило своєї актуальності. Навіть більше, враховуючи соціальний та економічний стан України сьогодні, вирішення питання медичного страхування стає необхідним елементом зміни країни.

МЕТА ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У дослідженні ставиться за мету вивчити зарубіжний досвід запровадження страхової медицини. На основі отриманої інформації

запропонувати механізм функціонування страхової медицини та її види. Під час дослідження застосовувались методи аналізу. Синтезу, індукції і дедукції.

РЕЗУЛЬТАТИ

На мій погляд, роль держави повинна залишитись визначальною і тому мають створюватись всі механізми для функціонування державної медицини, муніципальної та приватної медицини, яка б створила систему надійного захисту населення. Серйозні відхилення в якості медичних послуг, які надаються в Україні, відсутність коштів в бюджеті та низький рівнем доходів у населення знижує доступність населення до лікарських засобів, серйозно погіршує стан якісного медичного забезпечення. Серед тисячі проблем, які існують у медичній галузі це проблема фінансів.

Одним із механізмів вирішення цього питання є впровадження системи медичного страхування. Нагромаджений багаторічний світовий досвід у галузі медичного забезпечення свідчить про високу ефективність різних моделей та систем медичного забезпечення, такою є система медичного страхування або страхування здоров'я. До теперішнього часу визначаються такі основні види фінансування охорони здоров'я: державне, соціальне через обов'язкове та добровільне медичне страхування та змішана форма. Треба зауважити, що ці види у відокремленому вигляді практично не використовуються в одній державі, але в деяких державах вони займають домінуюче положення. Так, наприклад, в Англії, Ірландії, Шотландії, Італії та Данії домінує державна система фінансування. В таких країнах як Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швеція та Японія домінує система обов'язкового медичного страхування, в той час, як у США має перевагу змішана форма фінансування медичної допомоги, де біля 90% американців користуються послугами приватних страхових компаній.

В Німеччині діє децентралізована система медичного страхування. Ним займається біля 1200 страхових кас (страхових фондів) побудованих по професійному принципу (шахтарі, фермери, моряки та ін.) по територіальному принципу та ерзац каси. Територіальні страхові каси беруть на себе страхування тих категорій, що не охоплені страхуванням на підприємствах. Всі три різновиди кас входять у систему керованого державою медичного страхування. Головна функція уряду по відношенню до медичного страхування - забезпечення відповідності діяльності страхових кас нормам закону, зокрема, забезпечення виконання страхових програм. У зв'язку з цим держава надає медичному страхуванню обов'язковий характер та визначає його головні умови - базові ставки страхових внесків, схему фінансування та організації медичної допомоги, бере участь у формуванні цін на медичні послуги, надає недержавним органам - страховим компаніям та асоціаціям лікарів значні функції в управлінні системою з наданням їм прав представляти інтереси застрахованих та інтереси

медичних працівників.

У Франції на сьогодні існує єдина ієрархія страхових кас, діє вертикальна система медичного страхування: могутня страхова організація - Національна страхова організація (національна каса страхування найманих робітників), яка знаходиться під контролем Міністерства соціального забезпечення та праці й обіймає собою 78% населення, має більше 100 місцевих відділень, кожне з яких відповідає за страхування в окремому регіоні і не конкурує між собою. Місцеві відділення мають певну автономію, але, в цілому, підлягають адміністративному контролю з центру.

Один із найвищих у світі життєвих рівнів має Швеція. У Швеції страхові закони по медичному страхуванню були видані в 1898 році. Всезагальне обов'язкове медичне страхування було введено в 1955 році. Воно обіймало всіх громадян у віці до 16 років. Національна система соціального страхування - загальна й обов'язкова для всього населення країни. Особисто медичне та стоматологічне страхування є його невід'ємною частиною. Управління всією системою виконується 26 регіональними бюро соціального страхування. Управління їх діяльністю виконує Національна Рада соціального страхування. Затрати на соціальне благо досягаються за рахунок 25% бюджету центрального уряду, 26% затрат несуть муніципальні та окружні ради та 48% витрат несуть роботодавці. Чисто на охорону здоров'я та медичну допомогу 18% коштів відраховує уряд, 51% місцеві органи влади, 31 % роботодавці. Однією з особливостей шведської системи страхування являється передача застрахованими до страховиків своїх юридичних прав по питанням медичного страхування.

У Великобританії використовується система бюджетного фінансування охорони здоров'я, що обумовлює його державний характер із великою отупінню централізації управління. Закон про страхування, що прийнятий у 1912 році ввів принцип обов'язковості, та охопив у коло обов'язкового медичного страхування третю частину населення Англії, Шотландії та Ірландії, практично всіх осіб, працюючих та службовців по договору найму за невеликим винятком.

Фінансовою основою Національної системи охорони здоров'я Великобританії є надходження від податків, які складають 90% бюджету охорони здоров'я. Тільки 7,5% бюджету формується за рахунок внесків роботодавців. Таким чином, Національна система охорони здоров'я практично існує за рахунок коштів, що вносяться платниками податків та виділяються урядом на охорону здоров'я зі статті затрат на соціальні потреби. В цілому, пацієнти платять 10% вартості лікування. Всі працюючі підлягають обов'язковому страхуванню здоров'я за винятком непрацюючих жінок у шлюбі, які можуть приєднатися до страхування по добровільним програмам. За рахунок цих коштів часто надаються фінансові допомоги по тимчасовій непрацездатності в зв'язку із хворобою.

Уряд Великобританії пропонує стимулювати намагання Національної системи охорони здоров'я до

підвищення ефективності надання медичної допомоги за рахунок збільшення конкуренції між її різновидами. Введено розділення відповідальності за придбання медичної допомоги та за її надання. Система медичного страхування також приєднана до придбання медичної допомоги. Приватне медичне страхування у Великобританії охоплює переважно ті сфери медичних послуг, що не забезпечуються Національною службою охорони здоров'я. Приватним добровільним медичним страхуванням охоплено більше 13% населення.

У державі Ізраїль немає державної системи медичного обслуговування, але 94% його населення охоплено всебічним страхуванням здоров'я. В основному медичне страхування здійснюється в рамках медичного страхового фонду величезного профспілкового об'єднання Гістадрут (83% випадків), а також на базі інших фондів медичного страхування (17% випадків). Медичні заклади знаходяться у відомстві різних агентств, головними з яких, є Профспілки та уряд. У відомстві робочої профспілки Ізраїлю Купат Халім знаходяться найбільші й найкращі в країні лікарні. У приватній власності знаходиться невелика кількість лікарень. Найбільша профспілка Ізраїлю є головним поставником медичних послуг через посередництво Всезагального робочого фонду допомоги хворим.

У США існує система медичного страхування, що базується на сполученні центрального страхового фонду із сіткою місцевих незалежних страхових організацій. Кошти акумулюються в центральному фонді, що не несе адміністративних функцій, а потім розділяється страховим організаціям на основі законодавчо затвердженої форми розрахунків. Ця система діє в США в частині програм «Медікер» та «Медікейт». Ці системи обіймають більш ніж 20% населення, групове страхування за місцем роботи складає 58% населення та добровільного медичного страхування не за місцем роботи 2%. Біля 15% населення не мають доступу до медичного страхування і являють собою малозабезпечені, безробітні, бездомні та члени сімей працівників підприємств, що не мають системи медичного страхування. Наявність роботи не гарантує отримання медичної страховки. Найбільш широко медичним страхуванням охоплені робітники промисловості, державні службовці, члени профспілки, робітники, що працюють повний робочий день. Втрата робочого місця автоматично приводить до втрати медичної страховки.

У Канаді з 1971 року введена Національна система універсального медичного страхування, яка включає сплату всіх видів стаціонарної та амбулаторної допомоги окрім стоматологічної, протезування та придбання медикаментів. Більш ніж 90% витрат на стаціонарну та амбулаторну допомогу компенсується із суспільних фондів. За рахунок прогресивного податку покривається 25% всіх затрат на охорону здоров'я. Добровільне медичне страхування має незначний розвиток та забезпечує виплати тільки в тих сферах, які не покриваються універсальним страхуванням.

В Австралії основу системи медичного

страхування складає програма «Медікер», згідно з якою всьому населенню сплачується 85% вартості різних медичних послуг, окрім стоматологічної, оптико-метричної та швидкої допомоги. Фінансування виконується за рахунок страхових внесків в розмірі 1% заробітної плати. Малозабезпеченим медичну допомогу надають безкоштовно в державних медичних закладах. Добровільне медичне страхування малорозвинене та надає додаткові послуги.

Система медичного страхування у Японії складна та багатобічна. В 1984 році відбулось злиття декількох програм і сьогодні функціонує дві програми: державна та суспільна. Страхуванню підлягають всі працівники на підприємствах із числом працюючих 5 та більше чоловік, а також члени їх сімей. Сума страхового внеску нараховується зі стандартного заробітку, що визначається щомісячно. Страхові компанії також проводять добровільне медичне страхування для підвищення комфортності обслуговування, використання дорогих медикаментів та медичних технологій.

Таким чином, підбиваючи підсумок короткого огляду різних програм і систем медичного страхування в різних країнах, що знаходяться в різних частинах світу, потрібно констатувати, що у всіх країнах використовуються ті чи інші форми й види медичного страхування як добровільного так і обов'язкового і лише такі економічно розвинуті країни як Великобританія, Швеція Канада, Австралія можуть дозволити собі мати державну систему фінансування охорони здоров'я, але навіть в цих економічно розвинутих країнах присутні системи медичного страхування.

Отже, виходячи з вищевказаного огляду, можна зробити лише один висновок, що альтернативи медичному страхуванню немає. Медичне страхування – це єдиний шлях виходу охорони здоров'я України з глибокої економічної й соціальної кризи. Перебудова економіки охорони здоров'я повинна починатися перш за все з укріплення фінансової основи галузі, із зміни загальної схеми фінансування, що передбачає обов'язковий перехід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується при активній участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення. При цьому головним і визначальним повинно стати поєднання бюджетного фінансування та комерційного медичного страхування.

Крім цього, в Україні для покращення становища в галузі охорони здоров'я потрібні зміни в системі планування, фінансування, координація робіт усіх служб та закладів охорони здоров'я з іншими галузями діяльності. У спадок від колишнього СРСР незалежній Україні дісталась потужна мережа органів і закладів охорони здоров'я із значним кадровим та матеріально-технічним потенціалом. Дуже прикро було б втратити ці ресурси, розвалити систему охорони здоров'я населення, діяльність якої значною мірою залежить від ефективності керування нею. Як

наслідок цього, у країні з'явилося кілька форм медичного обслуговування — державне, приватне, комерційне та перші спроби страхового. Але справа ця важка й складна, оскільки потребує різнобічного наукового аналізу як правової думки, так і практичних дій.

В зв'язку з цим система медичного страхування повинна бути поділена на три частини. Перша частина це планування мінімальних коштів в бюджеті через які забезпечується надання мінімальної безоплатної медичної доплати для всіх категорій населення, включаючи непрацездатних. З цією метою Міністерство охорони здоров'я визначає перелік медичних послуг, а також хвороб, які надаються населенню та лікуються за рахунок бюджетних коштів. На мою думку, за рахунок цих коштів повинно забезпечуватись надання першої невідкладної допомоги, простудних захворювань, а також інфекційних хвороб включаючи СНІД, діабет, туберкульоз, гепатит і т. д. В рамках цієї програми повинно проводитись стаціонарне та амбулаторне лікування. Крім цього в рамках цієї програми повинна здійснюватись диспансеризація населення.

Друга частина реформування системи охорони здоров'я повинна бути пов'язана з введенням обов'язкового медичного страхування громадян за рахунок коштів суб'єктів підприємницької діяльності, які можуть бути вивільнені в зв'язку з зміною системи сплати внесків по соціальному страхуванню, а також невеликої частини за рахунок фізичних осіб. Обов'язкове медичне страхування повинно здійснюватись виключно на комерційних засадах в страхових компаніях, які мають на це відповідні ліцензії. Таким самим чином Міністерство охорони здоров'я повинно визначає перелік хвороб, які страхуються за рахунок комерційного медичного страхування, в тому числі, за рахунок коштів роботодавців. За рахунок цієї системи страхування повинно бути охоплено не менше 1/2 хвороб, які зустрічаються періодично в населення в залежності від вікових категорій. При цьому слід також додати, що ця система страхування здійснюється у вигляді накопичувальної (змішаної) системи страхування життя, де в осіб, які не хворіють кошти будуть накопичуватись на їхніх рахунках, на них створюватись резерви, які будуть розміщуватись і приносити інвестиційні доходи страхувальникам. При цьому на кожну особу та її хворобу ведеться обов'язково облік резервів і кошти цих резервів можуть бути використані на цілі пов'язані з профілактикою захворювань населення. Це система дозволяє тільки накопичувати страхові кошти, як і дозволяє ефективно їх використовувати.

На сьогодні створення страхових служб поки що може реально здійснюватись в аспекті додаткового резерву до діючої системи охорони здоров'я з метою контролю з боку суспільства за надходженням додаткових коштів та їх використанням для фінансування потреб держави в охороні здоров'я. Перехід системи охорони здоров'я на повне утримання за рахунок страхових фондів може розглядатись у перспективі.

Одним із найсуттєвіших є питання економічних розрахунків медичного страхування. У сучасних умовах у страховій медицині необхідно сформувати продуману державну й регіональну політику цін, оскільки штучне стримування їх на послуги охорони здоров'я знижує якість медичної допомоги населенню. Але в цілому має підтримуватись відповідність між темпами зростання доходів населення, показниками стану суспільного та індивідуального здоров'я й темпами зростання цін на медичні послуги.

Для України існують особливі умови введення страхової медицини, що породжується десятиріччями на вирішення цього питання.

Основною проблемою є питання управління медичною галуззю, а з іншого боку фінансове забезпечення страхової медицини. В даному випадку Міністерство охорони здоров'я України до сих пір не має великого бажання втратити реальні важелі впливу на управління медичною галуззю, особливо розподілу фінансових ресурсів і не випускає, таким чином, з системи управління діяльності медичних закладів, пов'язаних з медичним забезпеченням населення. Міністерству необхідно розробити медичні стандарти медичних установ, а також стандарти надання медичних послуг населенню, а також необхідно розібратись з функціями, які повинні виконувати районні, міські, обласні управління (відділи) охорони здоров'я. І останнє, саме найважливіше питання, це питання готовності страхових організацій забезпечити реальну ефективно діючу систему медичного страхування.

На мій погляд, запропонована система медичного страхування докорінно змінює систему медичного забезпечення.

Суть цієї системи полягає в організації медичного забезпечення, оскільки в даному контексті поєднані механізми бюджетного фінансування, страхової медицини шляхом обов'язкового комерційного страхування, а також страхової медицини добровільного страхування. Поєднання цих трьох складових дасть досить ефективну систему медичного забезпечення, яка по суті своїх повинна будуватись на гарантіях бюджетного фінансування, обов'язкового медичного страхування. Ці дві складові повинні забезпечити не менше 80% всіх потреб в наданні медичних послуг.

Повинно стати модним бути здоровим, над цим працює все суспільство. Соціальне комерційне страхування і медичне страхування повинно здійснюватись по принципу некомерційного виду страхування коштів. Тобто, на кожного працюючого відкривається особистий рахунок на який постійно відраховуються кошти суб'єктом підприємницької діяльності незалежно від того хворіє ця людина чи ні. Ті кошти використовуються відповідною особою при досягненні мінімального рівня, (наприклад в еквіваленті 10 тис. дол. США) при настанні страхового випадку, пов'язаного з необхідністю покращення стану здоров'я (лікування, покращення умов життя за станом здоров'я).

ВИСНОВКИ

На підставі проведеного аналізу медичного ринку при різних системах медичного страхування високорозвинених країн можна зробити такий висновок: основний принцип організації охорони здоров'я – змішане децентралізоване медичне страхування. Для його організації система медичного обслуговування повинна базуватись на трьох принципах:

- медичний, тобто розвиток вищої та середньої медичної освіти, висока якість медичних послуг;
- правовий, тобто розширення юридичної самостійності установ системи охорони здоров'я; правова гарантованість державою безкоштовної медичної допомоги громадянам через систему медичного страхування, відповідальність медичних закладів за норми якісної медичної допомоги ;
- економічний, тобто економічна відкритість галузі для додаткових джерел фінансування;

створення умов економічного стимулювання медичних установ з метою отримання якіснішої медичної; фінансова доступність першої медичної допомоги та спеціалізованої в разі життєвої необхідності для широких верств населення.

Література

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141.
2. Закон України «Про страхування» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 18, ст. 78.
3. Шевченко А. Чи вилікує від усіх хвороб обов'язкове медичне страхування? // Голос України. - 2013. - № 57. - 26 берез. - С. 3.
4. Авраменко Н.В. Розвиток правових механізмів загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування /Н.В. Авраменко. // Держава та регіони. Серія: Державне управління. - 2010. - № 3. - С.129-132.

ЛИСЕНКО

Жанна Петрівна

Zhanna0084@gmail.com



кандидат економічних наук,
доцент, декан фінансово-
економічного факультету,
Буковинський державний
фінансово-економічний
університет

УДК 336

**ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ
БЮДЖЕТУ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ
УКРАЇНИ, ЯК УЧАСНИЦІ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ НБУ**

**BUDGET FINANCE RESOURCES MANAGEMENT ORGANIZATION BY
THE BODIES OF THE UKRAINIAN STATE TREASURY AS A MEMBER OF
THE NBU ELECTRONIC FUNDS TRANSFERING SYSTEM**

У статті визначено особливості реалізації управлінського процесу органами Державної казначейської служби України з позиції акценту на розвиток поняття «казначейського менеджменту» та його інструментарію; наголошено на необхідність організації ефективного управління фінансовими ресурсами бюджетів виходячи з існування єдиного казначейського рахунку, як одного з інструментів казначейського менеджменту, та безпосередньої участі органів казначейської служби в системі електронних платежів Національного банку України.

В статье определены особенности реализации управленческого процесса органами Государственной казначейской службы Украины с позиции акцента на развитие понятия «казначейского менеджмента» и его инструментария; отмечена необходимость организации эффективного управления финансовыми ресурсами бюджетов исходя из существования единого казначейского счета, как одного из инструментов казначейского управления, и непосредственного участия органов казначейской службы в системе электронных платежей Национального банка Украины.

The article outlines the features of the implementation of the management process by the State Treasury Service of Ukraine from a position of emphasis on the development of the concept of "Treasury management" and its tools; emphasized the need for effective financial management of budgets based on the existence of a single treasury account as one of the tools of treasury management, and direct involvement of the Treasury in the electronic payment system of the National Bank of Ukraine.

Ключові слова: казначейський менеджмент, фінансові ресурси, єдиний казначейський рахунок, бюджет, система електронних платежів, грошові потоки

Ключевые слова: казначейский менеджмент, финансовые ресурсы, единый казначейский счет, бюджет, система электронных платежей, денежные потоки

Keywords: treasury management, financial resources, a single treasury account, budget, electronic funds transfer, cash flows

ВСТУП

Держава може виконувати свої функції та завдання, передбачені Конституцією [1], якщо вона має у своєму розпорядженні достатньо бюджетних коштів. Практичну дієвість бюджетної системи у розрізі фінансового функціонування забезпечує касове виконання державного бюджету за доходами і видатками.

Однією з найсуттєвіших і водночас складних проблем у процесі розвитку ринкових відносин в Україні є вдосконалення бюджетного процесу у державі, адже саме складання, прийняття та виконання бюджету держави свідчать про рівень її економічного та соціального розвитку.

Реалізація ефективного процесу управління здебільшого залежить від фінансового забезпечення регіону. На сьогодні органи місцевих бюджетів не повною мірою забезпечені фінансовими ресурсами для виконання повноважень. Частка доходів і видатків місцевих бюджетів у ВВП скоротилася, проте розширилося коло питань, за які відповідають органи місцевого самоврядування.

Актуальність проблеми полягає в тому, що підвищення ефективності бюджету як дієвого інструменту регулювання соціально-економічних процесів у державі потребує нових підходів до створення такої функціонально-організаційної системи виконання бюджету, яка б забезпечувала ефективне управління фінансовими ресурсами. Саме

казначейство повинно стати важливим елементом інтегрованої системи управління державними фінансами.

Проблематика теорії та практики необхідності і доцільності управління бюджетними ресурсами за допомогою спеціалізованого органу завжди привертала увагу дослідників. Дану тематику досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема О.В. Охрімівський [21], С.Л. Лондар [13], С.І. Юрій [24], О.В. Ермошкіна [10], А.О. Маслова [14], С.О. Булгакова, В.І. Волчанська [7], І. Габа [8], Л. Гізатуліна [9], С.С. Захарчук [11], Л.М. Клівіденко [12] та інші.

МЕТА РОБОТИ знаходить своє відображення у пошуку ефективних методів управління фінансовими ресурсами бюджету з врахуванням застосування управлінських інструментів органів державної влади, а зокрема органів казначейської служби в процесі її еволюційного розвитку та становлення поняття «казначейського менеджменту», як сукупності методів прийняття управлінських рішень у процесі виконання бюджету відповідного рівня.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ефективне управління бюджетними ресурсами є важливим чинником міцної фінансової системи держави. Ефективне управління фінансовими ресурсами - це, насамперед, швидкість у реагуванні на зміни в фінансовій сфері як держави загалом, так і на рівні окремого регіону. Це також здатність держави забезпечити своєчасне надходження та ефективне витрачання бюджетних коштів. Досягти цього можна лише за допомогою вмілого і виваженого управління економічними процесами.

Управління бюджетними коштами - це сукупність дій учасника бюджетного процесу відповідно до його повноважень, пов'язаних з формуванням та використанням бюджетних коштів, здійсненням контролю за дотриманням бюджетного законодавства, які спрямовані на досягнення цілей, завдань і конкретних результатів своєї діяльності та забезпечення ефективного, результативного і цільового використання бюджетних коштів [16].

За результатами дослідження питань управління бюджетними коштами доведено, що ефективність управління доходами та витратами бюджету залежить від наявності відповідної структури, яка забезпечувала б нові взаємостосунки у бюджетному процесі шляхом запровадження нових механізмів виконання бюджету - системи органів Державної казначейської служби України (ДКСУ).

Сьогодні у вітчизняній економічній теорії та практиці немає наукового підходу, щодо визначення сутності казначейського менеджменту, тому розглянемо казначейський менеджмент, як один із видів менеджменту.

Як зазначають Рулев В.А., Гуткевич С.О., менеджмент - це самостійний вид професійної діяльності, направлений на досягнення визначених цілей шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів з обов'язковим застосуванням економічних методів управління [22].

На думку Осовської Г.В., менеджмент представляє

собою вміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей [20].

Ермошкіна О.В. [10] розглядає менеджмент як самостійний вид професійної діяльності, який у ринкових умовах господарювання спрямований на досягнення наперед визначених результатів шляхом раціонального використання всіх видів ресурсів із застосуванням принципів і методів економічного механізму менеджменту [18].

Друкер П. прирівнює менеджмент до функції, а також людей, які її виконують; він вказує на соціальне або посадове становище, і в той же самий час означає навчальну дисципліну, галузь наукового дослідження.

Для того, щоб краще розкрити зміст казначейського менеджменту, необхідно дати визначення поняттю казначейського обслуговування бюджетів.

Згідно статті 43 Бюджетного кодексу України [2], казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів відповідно до законодавства;

2) контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;

3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами [1].

Отже, на нашу думку, казначейський менеджмент - це комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних заходів та механізмів, які здійснюються в системі Державної казначейської служби України, що забезпечують облік надходжень до бюджету і проведення видатків відповідного бюджету через оплату рахунків суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи, надали послуги, продали продукцію розпорядникам бюджетних коштів.

Одним із основних учасників бюджетного процесу на стадії виконання є Державна казначейська служба України (ДКСУ), яка є правонаступником прав та обов'язків Державного казначейства України - урядового органу державного управління, що діяв у системі Міністерства фінансів України. Основне призначення цього органу як фінансового інституту - забезпечення обслуговування бюджетів та оперативне управління бюджетними коштами [21].

Економічні тенденції й сучасний стан світової економіки показали необхідність удосконалення управління бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають в процесі руху бюджетних потоків. Від якості та своєчасності прийняття рішень з питань формування дохідної частини бюджету, проведення податкової політики, державних видатків та міжбюджетних відносин залежить збалансованість

державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних процесів.

Вітчизняна практика та світовий досвід переконливо доводять, що найефективнішим є управління державними фінансами з використанням казначейської системи касового виконання бюджетів.

Особливу роль у бюджетному процесі відіграє казначейська система виконання Державного бюджету України, адже саме на базі звітності органів ДКСУ можна зробити висновок про досягнення чи недосягнення Україною економічного і соціального прогресу, а також розробити нові форми та методи для досягнення кращих результатів у майбутньому [7].

З моменту прийняття принципового рішення про надання органам Казначейства статусу єдиного агента держави з обліку доходів державного бюджету, існувало кілька схем опрацювання, узагальнення та надання такої інформації. Можна виділити три основні моделі, які загалом відповідають трьом схемам касового виконання державного бюджету:

1. Банківську, яка характеризується централізацією всієї інформації винятково банківською системою.

2. Змішану, або перехідну, яка передбачає дублювання функцій установ банків і казначейських органів.

3. Казначейську, яка передбачає консолідацію коштів за надходженнями на кореспондентських рахунках і відображення їх в обліку органів Державної казначейської служби України за відповідними параметрами [14].

Створення в Україні такої структури, як Державне казначейство України, по-перше, сконцентрувало в єдиній системі Держказначейства і в його обліку бюджетні ресурси та ресурси державних цільових фондів, які до його створення перебували в установ Національного та комерційних банків і не повною мірою відображалися у звітності; по-друге, забезпечило прозорість руху коштів бюджетного процесу на стадії його виконання шляхом створення дієвих механізмів; по-третє, впровадило ефективний попередній і поточний контроль за цільовим спрямуванням бюджетних коштів [21].

Необхідними умовами казначейського обслуговування бюджетів є:

1) відкриття рахунків щодо виконання бюджетів в єдиній системі органів Державної казначейської служби України на єдиному казначейському рахунку;

2) проведення процедур попереднього і поточного контролю під час здійснення витрат;

3) здійснення витрат у межах реальних надходжень і в терміни, що дають можливість виконати відповідну бюджетну програму.

Запровадження казначейської системи обслуговування бюджетів дозволило значно підвищити прозорість бюджетного процесу та ефективність використання бюджетних коштів [3].

Сьогодні в Україні діє система електронних платежів Національного банку України (СЕП НБУ) – державна платіжна система, що забезпечує здійснення розрахунків в електронній формі між банками як за

дорученням клієнтів, так і за зобов'язаннями банків на всій території України. Роль платіжної організації виконує НБУ який в свого часу ініціював та організував створення СЕП. За станом на 1 січня 2012 року учасниками СЕП були 694 установи [23].

Система електронних платежів складається з трьох рівнів:

– нижній рівень: банки та інші фінансові установи – учасники електронних розрахунків;

– середній рівень: регіональні розрахункові палати (РРП), які обслуговують учасників СЕП відповідного регіону;

– верхній рівень: Центральна розрахункова палата НБУ, яка організовує функціонування СЕП у цілому та керує роботою регіональних розрахункових палат.

Державну казначейську службу України необхідно розглядати як специфічну установу, оскільки поряд з технічними банківськими функціями – здійснення платежів, обслуговування клієнтів тощо – воно залишається відповідальним за обслуговування державного бюджету згідно з покладеними на нього основними функціями.

Реалізація функції управління бюджетними потоками держави стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку (ЄКР). Запровадження ЄКР, на який зараховуються державні доходи і з якого здійснюються видатки, дозволяє органам казначейства мати вичерпну інформацію про стан державних фінансів, а отже, володіти фінансовим важелями макроекономічного регулювання [25].

Від того, яким чином буде організовано роботу Державної казначейської служби України, насамперед такі його функції, як управління ресурсами, залежатимуть і виконання бюджету, і макроекономічні процеси в державі.

Роль Державної казначейської служби України в бюджетному процесі взагалі й у виконанні бюджету зокрема на сьогодні набагато вища, порівняно з тими роками, коли діяльність Держказначейства тільки розпочиналась. Органи Державної казначейської служби України в цілому реалізували функцію казначейського обслуговування державного бюджету.

Відкриття єдиного казначейського рахунку в Національному банку України – це виважений крок, який дає можливість використати переваги статусу учасника СЕП і поліпшити процес управління державними коштами. За наявності своєчасної і достовірної інформації про надходження до бюджету, здійснені видатки та наявні зобов'язання можна оперативно ухвалювати рішення щодо розміщення тимчасово вільних залишків або здійснення запозичень [21].

Функціонування єдиного казначейського рахунку як основного рахунку держави для проведення фінансових операцій та ефективного управління коштами державного та місцевих бюджетів через СЕП НБУ регламентується Положенням про єдиний казначейський рахунок, затверджене наказом Державного казначейства України від 26 червня 2002 року за №122 [6].

Єдиний казначейський рахунок – це рахунок, відкритий Державній казначейській службі України в Національному банку України для обліку коштів та здійснення розрахунків у Системі електронних платежів Національного банку України [4].

Діючий у системі казначейства порядок відкриття та функціонування рахунків для обслуговування бюджетів, а також розпорядників та одержувачів бюджетних коштів дозволяє сконцентрувати бюджетні кошти держави на централізованому єдиному рахунку, проводити електронні міжбанківські розрахунки у децентралізованому режимі та відображати їх в обліковій системі казначейства на обласному рівні.

Державна казначейська служба України використовує сьогодні 8-му ("4К") модель обслуговування кореспондентського рахунку, яка поєднала можливості СЕП і системи термінових переказів (СТП) коштів для управління ЄКР.

Завдяки коштам ЄКР здійснюється покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, пов'язаних з недостатньою платоспроможністю місцевого бюджету на конкретну дату погасити бюджетні фінансові зобов'язання за визначеним статтями видатків за рахунок наявних та очікуваних грошових активів загального фонду місцевого бюджету та коштів резервного фонду [21].

Основні зусилля у бюджетній політиці України повинні бути спрямовані на удосконалення системи управління фінансовими ресурсами держави, у тому числі їх перерозподілу через бюджет, досягнення реальної збалансованості бюджетної системи.

Аналітична оцінка касового виконання Державного бюджету України за доходами свідчить про зменшення темпів приросту за основною, та водночас найбільшою частиною надходжень це «Податкові надходження». Так за загальним фондом у 2013 році відбулось зменшення темпу приросту в порівнянні з 2012 роком на 2,50% а за спеціальним фондом темп приросту даної статті доходів зменшився на 27,55 %. В грошовому еквіваленті таке зменшення відзначається недоотриманням доходів від стягування податків за загальним фондом на суму 6364,82 млн. грн., а за спеціальним фондом на суму 5573,31 млн. грн. в порівнянні з надходженнями 2012 року за цією статтею доходів Державного бюджету України [25].

Динаміка доходів загального фонду Державного бюджету України за досліджуваний період в цілому свідчить про незначне зростання у 2013 році в порівнянні із 2012 роком – 0,69% або 1995,43 млн.грн. в грошовому еквіваленті. Окрім податкових надходжень значно зменшилися надходження за статтею «Доходи від операцій з капіталом», темп зростання у 2013 році склав -55,25% або -84,49 млн.грн. натомість відбулось збільшення на 23,99% у 2013 році порівняно з 2012 за статтею «Неподаткові надходження», на 12,75% за співставні періоди по статті «Доходи від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій». Збільшення надходжень від урядів зарубіжних країн протягом всього часу дослідження свідчать про значне нарощування зовнішніх запозичень, що в цілому свідчить про

негативні процеси в економіці країни, адже обсяг її внутрішніх фінансових ресурсів є недостатнім для виконання державою своїх функцій.

Отже, в ході проведеної оцінки касового виконання Державного бюджету за доходами визначено, що у фінансові системі відбуваються структурні зміни в напрямку зміни питомої ваги окремих статей доходів державного бюджету. Так за досліджуваний період спостерігається зменшення частки доходів від податкових платежів в бік збільшення частки надходжень від неподаткових платежів. Окрім того значно зростають надходження від запозичень. В цілому доходи Державного бюджету України системно зростають.

Якщо розглядати оцінку касового виконання Державного бюджету України за видатками, то в розрізі загального та спеціального фондів основний приріст видатків відбувся лише за видатками загального фонду. Так у 2013 році вони зросли на 17265,23 млн.грн, або на 5,03% порівнянні з 2012 роком, приріст 2013 року в порівнянні з 2011 взагалі склав 25,61%. За спеціальним фондом спостерігається зменшення обсягів видатків на 9490,68 млн. грн. у 2013 році порівняно із 2012 роком та на 3568,55 млн.грн в порівнянні з 2011 роком, або темп приросту у 2013 році склав -18,22% та -7,73% відповідно у порівнянні із 2012 та 2011 роками. Пов'язано це насамперед із тим, що протягом трьох років в державній казні відчувається значний брак коштів, а відтак під обмежене фінансування в першу чергу потрапляють статті спецфонду. Збільшення видатків зі спеціального у 2012 році спричиненні необхідністю фінансування інфраструктурних об'єктів та фінансувалися капітального будівництва об'єктів які приймали участь в європейській першості по футболу, яка проходила в кількох містах України влітку 2012 року.

Після 2012 року, кризові процеси значно загострилися, а відтак здійснювати фінансування видатків на тому ж самому рівні як це було раніше було неможливо, саме тому у 2013 році ми спостерігаємо значне скорочення обсягу видатків за спеціальним фондом Державного бюджету України [12].

В рамках визначення основних тенденцій використання управлінських інструментів органами ДКСУ, варто виокремити конкретні напрямки оптимізації діяльності органів казначейської служби з огляду на управління використанням коштів бюджету:

- встановлення чіткого розподілу функцій та повноважень між учасниками бюджетного процесу, а насамперед між органами Державної казначейської служби України та фінансовими органами;

- здійснюючи контроль за витрачанням бюджетних коштів для підвищення його ефективності, доцільним є залучення органів Державної фінансової інспекції України до здійснення на стадії формування кошторисів доходів і видатків бюджетних установ попереднього контролю, а також залучити фінансові органи здійснювати, крім поточного, ще й попередній контроль за формуванням фінансових ресурсів бюджетних

установ, а за органами Державної казначейської служби України залишити лише функцію попереднього контролю за цільовим спрямуванням бюджетних коштів;

- вдосконалення системи обміну інформацією між органами Державної казначейської служби України та органами Міністерства фінансів;

- організація контролю за дотриманням вимог законодавчих та нормативних актів як органами місцевого самоврядування, так і органами Державної казначейської служби України;

- перегляд питань оплати праці та матеріального стимулювання працівників Державної казначейської служби України, враховуючи виконувану ними контрольну й економічну роботу та відповідальність під час виконання бюджету;

- підвищення оперативності в роботі органів Державної казначейської служби України шляхом виділення додаткових асигнувань на покращення матеріально-технічної бази, запровадження автоматизації проведення перевірок за допомогою персональних ЕОМ, підвищення чисельності працівників органів Державної казначейської служби України та забезпечення підвищення їх кваліфікації;

- залучення до системи казначейського обслуговування місцевих бюджетів поштових відділень, враховуючи значну віддаленість деяких сільських і селищних рад від філій Державної казначейської служби України, що забезпечить уникнення непродуктивних витрат для відповідних рад (ця система ефективно функціонує на сьогодні у Франції) [56].

Також потребують вдосконалення та модернізації застарілі операційні системи та технологічна інфраструктура інформаційно-аналітичного забезпечення органів Державної казначейської служби України, оскільки існують ризики втрати інформаційних та матеріально-технічних ресурсів, що перешкоджає вчасному виконанню бюджетів і створює загрозу функціонуванню системи Державної казначейської служби України загалом [20].

Крім цього, враховуючи досвід зарубіжних країн, зокрема Франції, доцільним є створення окремого казначейського банку, який поряд із збиранням, розподілом і зберіганням бюджетних коштів братиме активну участь у фінансуванні економіки держави [17].

ВИСНОВКИ

Окреслюючи проблематику реалізації казначейського менеджменту, тобто тих управлінських методів та інструментів, варто звернути увагу на процедуру децентралізації державних фінансів, що спричинить можливість органів місцевого самоврядування чітко визначати необхідний обсяг фінансових ресурсів, необхідний для фінансування потреб територіальної громади, що прямо вплине на можливість перспективних напрямів використання державних ресурсів.

Одними з основних напрямів діяльності системи Казначейства України на найближчу перспективу є:

- виведення на новий рівень якості надання послуг розпорядникам бюджетних коштів;

- посилення контролю за дотриманням учасниками бюджетного процесу вимог бюджетного законодавства, які регламентують бюджетний процес в Україні, в частині відповідності даних головних розпорядників коштів державного та місцевих бюджетів аналогічним даним відображеним у бухгалтерському обліку органів Казначейства;

- підвищення своєчасності, якості та контролю щодо поновлення та виконання регламентних робіт в АС «Є-Казна»;

- забезпечення постійного дотримання вимог Правил організації захисту електронних платіжних документів з використанням засобів захисту інформації Казначейства України, затверджених наказом Казначейства України від 14.12.2012 № 376;

- забезпечення неухильного дотримання вимог Порядку покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів та Порядку надання місцевим державним адміністраціям і виконавчим органам відповідних місцевих рад середньострокових позик та їх погашення, затверджених постановами Кабінету Міністрів України від 29.12.2010 № 1204 і № 1203, та своєчасне погашення місцевими бюджетами зазначених позик;

- здійснення належного контролю та неухильне дотримання вимог законодавства України під час розгляду та формування документів, що стосуються виконання судових рішень, які спрямовуються на виконання до Казначейства України за бюджетною програмою КПКВ 3504040 «Забезпечення виконання рішень суду, що гарантовані державою»;

З метою збільшення доходів місцевих бюджетів необхідно чітко розподілити компетенції щодо розв'язання конкретних завдань між центральними органами влади і органами місцевого самоврядування, та поступово здійснювати перехід до децентралізації державних фінансів. Запорукою збільшення самостійності органів місцевої влади є реформування податкової системи країни шляхом розподілу джерел надходжень.

Підсумовуючи розгляд питання перспектив казначейського менеджменту в процесі управління фінансовими ресурсами держави можна визначити, що чітка визначеність бюджетних процедур, раціональний розподіл функцій і повноважень, тісна взаємодія учасників бюджетного процесу – шлях до ефективного державного управління в контексті стратегії соціально-економічного розвитку.

Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996р. – К.: Офіційне видавництво Верховної Ради України, 1996. – 115с.

2. Бюджетний кодекс України виданий ВРУ від 8 липня 2010 року №2456–VI.

3. Положення про Державну казначейську службу України: Указ Президента від 13 квітня 2011 року № 460/2011 / Україна. Президент (2010– ; Янукович В.Ф.) // Офіційний вісник Президента України. – 2011. – №12. – С. 3–7.

4. Положення про Єдиний казначейський рахунок [Електронний ресурс]: Наказ Державного

казначейства України від 26 червня 2002 року № 122 – Режим доступу: <http://uazakon.com/document/spart83/inx83586.htm>

5. Порядок казначейського обслуговування державного бюджету за витратами від 24.12.2012 № 1407/ Міністерство фінансів України, Наказ.

6. Порядок казначейського обслуговування доходів та інших надходжень державного бюджету від 29.01.2013 № 43/ Міністерство фінансів України, Наказ.

7. Волчанська В.І. Удосконалення механізму казначейського виконання місцевого бюджету / В.І. Волчанська, О.І. Мінькова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №17. – С. 194 – 199.

8. Габа І. Казначейське обслуговування місцевих бюджетів: переваги та недоліки / І. Габа // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – №9. – С. 20–22.

9. Гізатуліна Л. Контрольні повноваження Державного казначейства щодо дотримання бюджетного законодавства учасниками бюджетного процесу / Л. Гізатуліна // Казна України. – 2011. – №1. – С. 14–17.

10. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими ресурсами та фінансовими потоками: концепції, проблеми, перспективи / О.В. Єрмошкіна // Регіони. – 2010. – №1. – С. 33–38.

11. Захарчук С.С. Проблеми формування місцевих бюджетів в Україні / С.С. Захарчук // Вісник КІБІТ. – 2011. – №3. – С. 30–35.

12. Клівіденко Л.М. Вплив доходів державного бюджету на соціально-економічний розвиток України / Л.М. Клівіденко, Ю.Б. Прокопишин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №6. – С. 46–49

13. Лондар С.Л. Методологічні основи управління фінансовими активами єдиного казначейського рахунку в Україні / С.Л. Лондар, В.Й. Башко // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 53–65.

14. Маслова А.О. Управління фінансовими ресурсами в системі казначейства // Держава та регіони: Сер. Економіка та підприємництво. – 2007. – № 1. – С. 12–19.

15. Мельничук Н.Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття системи управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування / Н.Ю. Мельничук // Наукові праці НДФІ. – 2010. – №2. – С. 105–111.

16. Мельничук Н.Ю. Механізм управління формуванням та використанням фінансових ресурсів на місцевому рівні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.Ю. Мельничук // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №3. – С. 41–52.

17. Міронова Л.О. Зарубіжний досвід оперативного управління залишками коштів єдиного казначейського рахунку / Л.О. Міронова, К.М. Роменська // Вісник ДДФА. Серія: Економічні науки. – 2011. – №1. – С. 136–142.

18. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посіб. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/books_ukr/nechauk11.htm.

19. Осадченко О. Проблемні питання казначейського обслуговування місцевих бюджетів / О. Осадченко // Казна України. – 2011. – №1. – С. 24–26.

20. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основи менеджменту. Навчальний посібник / К.: "Кондор", 2006. – 664 с.

21. Охрімівський О.В. Казначейська справа: Підручник, 2-е видання: доповнене та перероблене / Є.О. Галушка, О. В. Охрімівський, Я.М. Гончарук – Львів: «Магнолія 2006», 2012. – 580 с.

22. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: Навчальний посібник / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

23. Тимошук В. Казначейське обслуговування місцевих бюджетів: етапи запровадження та шляхи вдосконалення / В. Тимошук // Казна України. – 2013. – №6. – С. 28–29.

24. Юрій С.І. Казначейська система: підруч. / С.І. Юрій, В.І. Стоян, О.С. Данилевич. – Тернопіль: "Карт-бланш", 2006. – 818 с.

25. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [сайт <http://www.treasury.gov.ua>].

ОЛЕКСИН

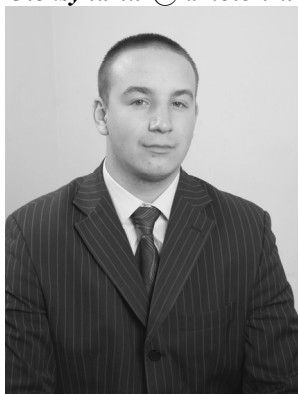
Артур Григорович

Oleksynartur@rambler.ru

УДК 336

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ

THE PECULIARITIES OF MORTGAGE INSURANCE SUBJECTS INTERACTIONS



кандидат економічних наук, доцент кафедри грошового обігу і кредиту, Буковинський державний фінансово-економічний університет

В статті досліджено сутність іпотечного страхування, виявлені переваги взаємодії кредитного та страхового ринків для учасників іпотечного страхування, розглянуто динамічну зміну суми подорожчання кредиту залежно від суми страхування, а також досліджені правила співробітництва банківських установ та страхових компаній в Україні. Автором розглянуто декілька варіацій механізму іпотечного страхування кредиту на реальному прикладі, в результаті яких виявлено залежність між ставками кредиту та тарифами страхування, що дозволяє оцінити доцільність та ефективність діючої системи співпраці учасників іпотечного страхування в умовах інтеграції кредитного та страхового секторів економіки. Мінімізація іпотечних ризиків в умовах пригніченості економіки є важливою передумовою функціонування ефективного іпотечного ринку, який сьогодні є єдиним резервом поліпшення якості житлового фонду населення держави.

В статье исследована сущность ипотечного страхования, выявлены преимущества взаимодействия кредитного и страхового рынков для участников ипотечного страхования, рассмотрено динамическое изменение суммы удорожания кредита в зависимости от суммы страхования, а также исследованы правила сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний в Украине. Автором рассмотрены несколько вариаций механизма ипотечного страхования кредита на реальном примере, в результате которых выявлена зависимость между ставками кредита и тарифам страхования, что позволяет оценить целесообразность и эффективность действующей системы сотрудничества участников ипотечного страхования в условиях интеграции кредитного и страхового секторов экономики. Минимизация ипотечных рисков в условиях подавленности экономики является важной предпосылкой функционирования эффективного ипотечного рынка, который сегодня является единственным резервом улучшения качества жилищного фонда населения государства.

This article deals with the essence of mortgage insurance, the credit and insurance markets advantages are detected for the participants of mortgage insurance, the credit sum augmentation dynamic alternation depending on the sum of insurance, the Ukrainian bank institutions and the insurance companies cooperation rules are investigated. Some variations of the credit insurance mortgage mechanism on the real example is elucidated, the results of which lead to the dependence between credit rates and the insurance tariff that enable to assess the expedience and effectiveness of mortgage insurance participants cooperation running system in the conditions of credit and insurance economic sectors integration. Minimization of mortgage risks in the condition of economy despondency is the important prerequisite to the mortgage market effective functioning that is the single reserve to enhance the living standards of the country.

Ключові слова: іпотечне страхування, фінансові ризики, взаємодія суб'єктів іпотечного страхування, рівень LTV, види іпотечного страхування, страховий тариф

Ключевые слова: ипотечное страхование, финансовые риски, взаимодействие субъектов ипотечного страхования, уровень LTV, виды ипотечного страхования, страховой тариф

Keywords: mortgage insurance, financial risks, the mortgage insurance subjects interactions, the LTV level, the mortgage insurance types, the insurance tariff

ВСТУП

Проникнення ринкових відносин в економіку будь-якої країни сприяє розвитку все більшої кількості послуг на кредитному ринку. Проте в умовах нестабільності економіки в міру зростання кількості видів кредитних операцій зростає і

фінансовий ризик втрати капіталу. В таких умовах банківські установи прагнуть диверсифікації ризику, що досягається шляхом тісної взаємодії зі страховими компаніями. Дана співпраця призвела до появи залежності обсягів прибутку страхових компаній від розвитку кредитного сектору та появи нових видів

страхових послуг. Одним із таких видів страхування є іпотечне страхування, що сьогодні стало невід'ємною частиною розвиненого ринку іпотечного кредитування. Розвиток системи іпотечного кредитування в свою чергу передбачає, з одного боку, поліпшення житлових умов населення, а з другого – стимулювання попиту на ринку нерухомості й будівництва. Ефективність співпраці банківських установ та страхових компаній на ринку іпотеки залежить від повноти забезпечення всіх учасників іпотечного страхування обсягом бажаних послуг за чітко визначені економічні вигоди. Результативність даної побудованої системи взаємовідносин на ринку іпотеки можливо виявити та абсорбувати через оцінку взаємодії суб'єктів іпотечного страхування, що актуалізує тему дослідження.

Функціонуванню системи іпотечного страхування приділило увагу багато економістів, зокрема такі як: К. Борисюк, С. В. Волосович, М. Є. Коваленко, Т. С. Кравець, А. Ю. Марченко, М. С. Носенко, В. Савич та інші. Серед дискусійних досліджувалося багато питань: вартість страхових послуг; доцільність запровадження комплексного страхування взамін кількох його видів; недоліки законодавства, що стримують ринок іпотечного страхування тощо. Так, С. Волосович досліджувала особливості і тенденції формування системи іпотечного страхування в Україні [3], А.Ю. Марченко деталізувала фактори ризику при іпотечному кредитуванні [6], В. Савич поглиблено обґрунтовував проблеми комплексного проникнення системи іпотечного страхування в кредитний ринок [10].

Водночас, не дивлячись на значний науковий доробок, залишається відкритим питання оцінки економічного ефекту іпотечного страхування для позичальника, залежність кредитної ставки банку від страхового тарифу іпотечного страхування, правила співробітництва банківських установ та страхових компаній тощо. Все це вимагає подальшого поглибленого вивчення для побудови дієвого механізму взаємодії кредитно-страхових відносин та мінімізації фінансових ризиків у сфері іпотечного кредитування та страхування.

МЕТА РОБОТИ оцінка доцільності тісної співпраці банківських установ та страхових компаній на ринку іпотеки та визначення ефективності фінансових відносин, що виникають між суб'єктами іпотечного страхування.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогодні кредитний та страховий ринок тісно пов'язані між собою. На практиці банк, який здійснює іпотечне кредитування, має генеральну угоду про співробітництво зі страховою компанією, яка надає повний комплекс страхових послуг з іпотечною діяльністю [2]. За таких умов стан банківської системи суттєво може впливати на стан страхового ринку, що проявляється не лише в межах окремого регіону, а й країни в цілому. Зокрема, зміна обсягів банківського іпотечного кредитування призводить до зміни кількості укладених договорів страхування та зібраних страхових премій. За оцінками експертів, на початку 2013 року на вітчизняному іпотечному ринку більше 75% договорів страхування предмета іпотеки з фізичними особами страхові компанії укладали з подачі банків-кредиторів, а на кінець 2012 року цей показник знизився до 60% та має тенденцію до скорочення.

Також стали дешевшими поліси цього виду страхування, зокрема, для юридичних осіб тарифи зменшились на 20-30 %, для фізичних осіб – на 30-40 % [4].

Іпотечне страхування – є своєрідним захистом банківських ризиків з іпотечного кредитування, яке гарантуватиме кредитуру повернення боргу, з моменту настання неплатоспроможності позичальника, пошкодження майна, що перебуває в заставі або раптової втрати права володіння власності у позичальника на предмет застави. Разом з тим дана послуга дає позичальнику впевненість у тому, що в разі настання несприятливої події, що не дозволяє йому отримувати дохід, його зобов'язання перед банком буде погашено в повному обсязі [6, с. 79].

Розглянемо переваги іпотечного страхування для учасників іпотечної діяльності в даному напрямку (рис. 1).

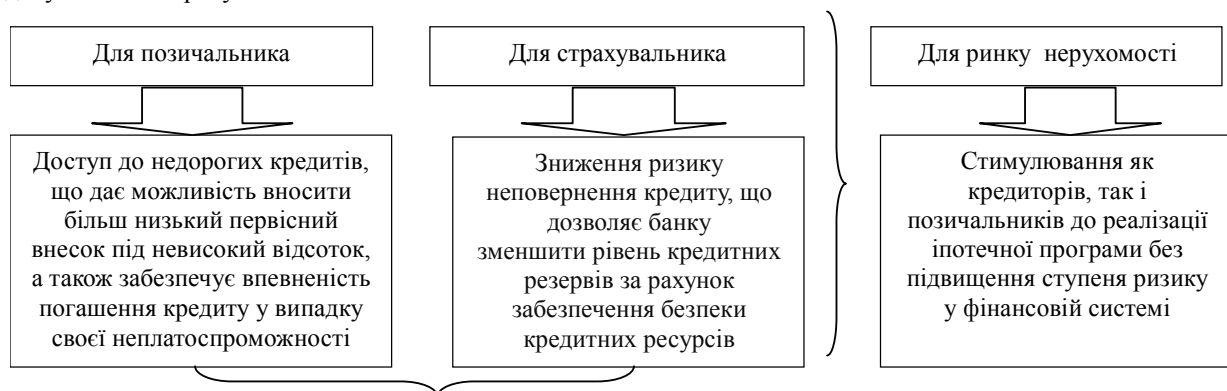


Рис. 1. Переваги для суб'єктів іпотечного страхування в результаті взаємодії [складено автором]

З рис. 1 видно, що однією з основних переваг іпотечного страхування для позичальника є його доступність для тих, хто не встиг накопичити

фінансових ресурсів на перший внесок для купівлі іпотечної нерухомості.

Найбільш вигідною перевагою іпотечного страхування для страхувальника є зниження збитків, які може понести банк в разі неможливості повернення кредиту. Це робить іпотеку доступнішою для громадян. Ця перевага вигідна не лише банку, але і позичальникам. На сьогодні відмічено, що страхування іпотеки дозволило значно збільшити число одержувачів іпотеки [6, с. 78].

Якщо ж розглядати всю фінансову систему, то система іп/отечного страхування являє собою безперервний цикл, при якому контролюються і стабілізуються ризики, що полегшує доступ до іпотечних кредитів. Це, у свою чергу, призводить до ефективного функціонування та швидкого зростання ринку капіталу. Зростання ринку капіталу дозволяє сформувати іпотечні пули і випустити на їхній основі іпотечні цінні папери. А механізм сек'юритизації призводить до ефективного фінансування житла шляхом розвитку вторинного іпотечного ринку [2].

Згідно Закону України «Про іпотеку» [1] позичальник зобов'язаний страхувати тільки предмет застави від пошкодження і цілковитого знищення. Але банки-кредитори, як правило, вимагають, щоб позичальник додатково страхував своє життя і працездатність та ризик втрати права власності на житло (титул). Тобто сьогодні ринок іпотечного страхування пропонує декілька видів страхових послуг, що класифікуються за об'єктом ризику та різняться величиною страхових тарифів. Систематизацію видів іпотечного страхування та їх тарифів узагальнено на рис. 2.

Кожний банк самостійно обирає вид іпотечного страхування при видачі кредиту. Банківські установи зазвичай змінюють умови видачі іпотеки при відмові позичальника від страхування життя і працездатності позичальника та титульного страхування. Найчастіше це виражається в підвищеній процентній ставці.

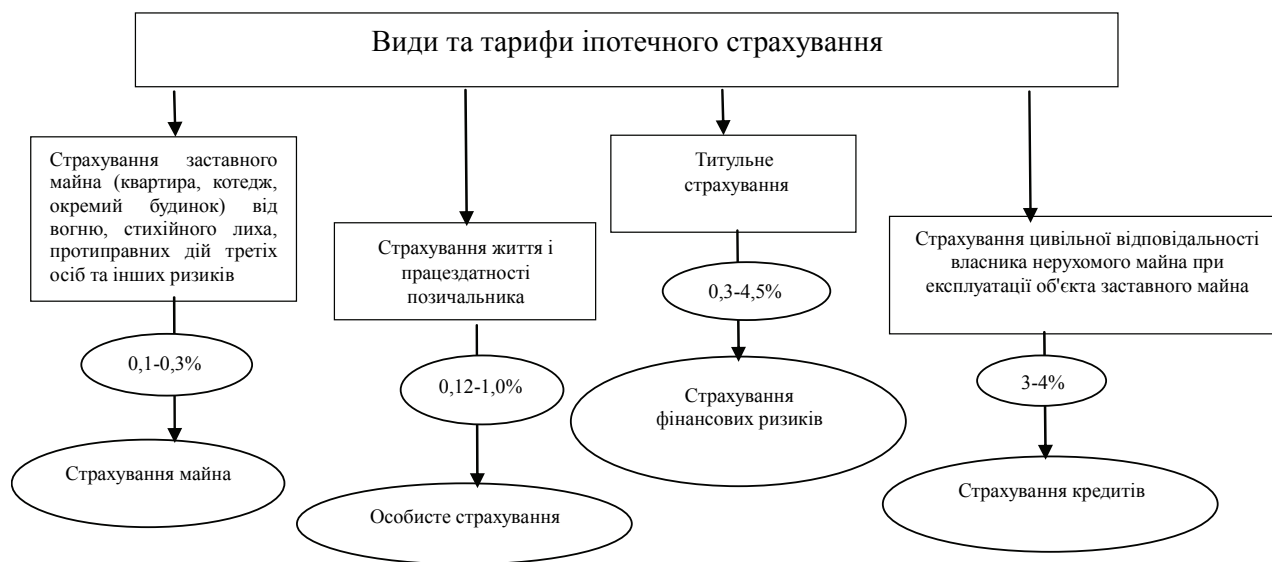


Рис. 2. Види та тарифи страхування основних ризиків при іпотечному страхуванні [складено автором]

Взаємодія банків та страхових компаній регулюються Антимонопольним комітетом України, який надав дозвіл на узгодженні дії у вигляді укладання Правил співробітництва банків та страховиків, пов'язаного з кредитуванням, у редакції, доданий до заяви від 14 квітня 2011 року № 8-01/151-УД, строком на п'ять років.

Правила співробітництва банків та страховиків, пов'язаного з кредитуванням спрямовані на встановлення прозорих, недискримінаційних правил поведінки банків, страховиків, інших заінтересованих осіб в процесі надання банком кредитів, укладання та подальшого виконання позичальником та страховиком договорів страхування, за якими банк є вигодонабувачем, та визначає правила та механізми

налагодження ефективної співпраці між банками та страховиками [9].

Перелік банків та страхових компаній, які підписали Правила співробітництва банків та страховиків, пов'язаних з кредитуванням узагальнено в табл. 1.

Іпотечні кредитори на сьогодні в якості обов'язкової вимоги визначають різні види страхування [5]. Такими основними, зокрема, є страхування нерухомості, страхування життя позичальника, страхування від втрати позичальником працездатності та роботи, страхування прав власності на предмет іпотеки. Слід зазначити, що страхові послуги за іпотечними кредитами в різних банках як за асортиментом, так і за ціною суттєво різняться.

Таблиця 1

Перелік банків та страхових компаній, які підписали Правила співробітництва банків та страховиків, пов'язаних з кредитуванням [9]

Банківські установи	Страхові компанії
ПАТ «Альфа-Банк»; ПАТ «Банк «Фінанси та кредит»; ПАТ «БАНК ФОРУМ»; ПАТ «ОТП Банк»; ПАТ КБ «Приватбанк»; ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» в частині окремих бізнес-ліній, а саме: роздрібний бізнес, мікробізнес; ПАТ «УкрСиббанк»; ПАТ АКБ «Правекс-банк»; АТ «ФОРТУНА-БАНК».	ПуАТ СК «Українська страхова група»; ПрАТ «АСКО-Донбас Північний»; ПрАТ СК «БРОКБІЗНЕС»; ПрАТ «Компанія страхування життя «БРОКБІЗНЕС»; ПрАТ СК «БУСІН»; ПуАТ УСК «ГАРАНТ-АВТО»; ПрАТ СК «Гарант-Система»; ПрАТ СК «ГРАВЕ УКРАЇНА»; ЗАТ СК «Інгосстрах»; ПрАТ Страховий дім «Європейський світ»; ПрАТ СК «Кардіф»; НАСК «ОРАНТА»; ПрАТ СК «ПЗУ Україна»; ПрАТ СК «ПЗУ Україна страхування життя»; АТ «ПРОСТО-страхування»; ПАТ СК «СКАЙД» ВАТ «Українська пожежно-страхова компанія»; ПрАТ «Українська екологічна страхова компанія»; ПрАТ «Українська охоронно-страхова компанія»; ПрАТ «Українська транспортна страхова компанія»; ПуАТ СК «Українська страхова група»; ПрАТ СК «УНІКА»; ПрАТ СК «УНІКА Життя».

«Кредобанк», наприклад, при видачі іпотечного кредиту вимагає наступні види обов'язкового страхування [13]:

- страхування інвестором ризику неотримання квартири з вини забудовника (до моменту введення новозбудованої квартири в експлуатацію);
- страхування нерухомості від випадкового псування, пошкодження та знищення (після введення новозбудованої квартири в експлуатацію);
- страхування життя позичальника - після досягнення 50-ти річного віку протягом дії кредитного договору.

Тобто Кредобанк надає перевагу комплексному виду іпотечного страхування, ставка якого становить 1,2% від суми кредиту.

Вартість страхових послуг при отриманні іпотечного кредиту у «Universal Bank» складається: із

страхування заставного майна (квартира, котедж, окремих будинок) від вогню, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб та інших ризиків - 0,5 % від оціночної вартості нерухомості; із страхування життя і працездатності позичальника - 0,3 % від суми кредиту, а разом з попереднім видом ризику – 0,7%; по страхуванню титулу - 0,4 % від суми кредиту [12].

Таким чином, кожний банк взаємодіє зі страховою компанією так, щоб кредитування іпотеки було оптимальним і для банку, і для позичальника.

Розглянемо як взаємодія даних банків та страхової компанії відбувається на практиці, на конкретному прикладі СК «Українська страхова група». Розглянемо ситуацію, коли декілька банків звернулися до компанії з питань страхування іпотечного кредиту. Умови договорів узагальнено в табл. 2.

Таблиця 2

Умови кредитування іпотеки банками-партнерами СК "Українська страхова група" за III кв. 2013 р.

Банк - Партнер	Сума іпотеки, грн.	Перший внесок, %	Сума необхідного кредиту, грн.	Тип іпотеки	Місце знаходження	Термін кредиту, міс.	Ставки, %	
							Річна ставка	Одноразова комісія
Кредобанк	760300	30	532210	будинок	м. Чернівці	120	15%	0,99%
Universal Bank	1461600	40	876960	квартира	м. Київ	120	16,59%	1,25%
Правекс-банк	1135400	45	624470	будинок	передмістя м. Київ	120	17,00%	1,25%

Отже, страховій компанії надійшло три договори кредитування іпотеки з метою запиту умов страхування. СК «Українська страхова група» пропонує страхові тарифи по попередньо узгодженим з банками видам страхування. При розрахунку даних тарифів компанія здійснює врахування таких чинників, як: початковий внесок, сума іпотеки, місце знаходження предмета іпотеки, вік позичальника,

статус позичальника, тип іпотеки тощо. Визначені страхові тарифи пропонуються кредиторам, який в свою чергу на підставі них може визначити рівень LTV (LTV - співвідношення розміру іпотечної позики до вартості нерухомості, адекватним вважається рівень в 50-75% від оцінної вартості квартири), який за рахунок страхування зменшується. Занижений рівень LTV сприяє коригуванню процентних ставок

на кредит, що дозволяє банку конкурувати на ринку кредитних продуктів. Недоліком даної схеми є значний термін кредитування. Якщо терміни іпотечного кредитування тривалі, то амортизація тіла кредиту відбувається повільніше, і тому високий LTV зберігається довше, тобто ризик кредитора

знижується повільніше [7, с. 278]. В даному випадку вивчається імовірність дострокового погашення на основі оцінки статусу позичальника. Отже, розглянемо як банки змінили ставки за кредитами в залежності від вибору позичальником того чи іншого виду страхування (табл. 3).

Таблиця 3

Взаємодія СК «Українська страхова група» та банків партнерів при іпотечному страхуванні
[розраховано автором]

Вид страхування	Кредобанк	Universal Bank			Правекс-банк	
	комплексне	страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування	страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування та страхування життя і працездатності позичальника	комплексне	страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування	комплексне
Сума іпотеки, грн.	760300	1461600	1461600	1461600	1135400	1135400
Перший внесок, грн.	228090	584640	584640	584640	510930	510930
Сума кредиту, грн.	532210	876960	876960	876960	624470	624470
Ставка річна, %	15	16,59	16,50	14,5	17,00	15,80
Одноразова комісія, %	0,99	1,25	0	1	1,25	1
Ставка страхування, %	1,20	0,50	0,70	1,20	0,60	1,20
Сума страхових платежів, грн.	91236,0	73080,0	102312,0	175392	68124,0	136248,0
Сума кредитних платежів, грн.	1020597,3	1683141,3	1705433,4	1681945,7	1226045,8	1249221,1
Абсолютна сума подорожчання кредиту, грн.	502779,78	824451,3	838704,6	831294,5	616194,1	644620,6
Ефективна ставка за кредитом, %	94,5	94,0	95,6	94,8	98,7	103,2
Річна сума страхового платежу, грн.	9123,6	7308,0	10231,2	17539,2	6812,4	13624,8
Місячна сума страхового платежу, грн.	760,3	609,0	852,6	1461,6	567,7	1135,4

Розглянемо кожний договір страхування запропонований банками партнерами окремо.

В зв'язку з тим, що Кредобанк пропонує найнижчі ставки по кредитуванню іпотеки (річна ставка 15%, одноразова комісія 0,99%) він вимагає лише страхування іпотеки за комплексним полісом. В даному випадку страховий тариф СК «Українська страхова група» складає 1,2% від вартості квартири, при чому розподіл між видами страхування здійснюється рівними частинами. При комплексному страхуванні, сума отриманих страхових платежів за 10 років терміну кредитування складатиме 91236,0 тис.грн., тобто місячний платіж включається в суму кредитного платежу і становить 760,3 грн. При чому

ефективна ставка кредитування у разі погашення суми протягом всього терміну становитиме 94,5%.

Universal Bank пропонує дещо вищі ставки кредитування, зокрема річна ставка 16,59%, а одноразова комісія 1,25%. Тому даний банк в змозі коригувати кредитні ставки в залежності від розрахованого рівня LTV. При виборі програми лише обов'язкового майнового страхування банк пропонує стандартизовані ставки по кредиту іпотеки, при чому ефективна ставка за 10 років становитиме 94%.

У разі застосування додаткового страхування життя і працездатності позичальника, банк зменшує річну кредитну ставку за кредитом до 14,5%, та не здійснює одноразової комісії. Проте ефективна ставка в даному випадку складає 95,6%. За цими умовами

страхування договір кредитування вигідний позичальнику у разі дострокового погашення. Тому, що банк реально зменшив річну ставку на 0,1% (на залишок), при чому страховий тариф збільшився на 0,1% (від вартості квартири). Тобто в даному випадку кредит дорожчає за рахунок розрахунку суми страхування від вартості заставного забезпечення та зменшується за рахунок здешевлення кредитної ставки, що застосовується на залишок по кредиту, при чому позичальник отримує додаткове страхування життя на випадок втрати працездатності чи смерті. Місячна сума страхового платежу становить 852,6 грн., тобто на 243,6 грн. більше ніж за умови лише обов'язково страхування майна як предмета іпотеки. Саме дані умови і сприяють збільшенню ефективної ставки до 95,6%.

У разі комплексного полісу страхування при тарифній ставці 1,2% кредитна ставка Universal Bank зменшується до 14,5% та застосовується одноразова комісія в розмірі 1%. В даному випадку сума страхових платежів буде складати 175392,0 грн. за весь період дії договору, а місячний платіж страхування – 1461,6 грн. Проте за рахунок зниження кредитних ставок банку ефективна процентна ставка по даному кредиту складатиме 94,8%. Саме тому позичальник-страхувальник обрав комплексну програму страхування, оскільки страхуються всі ризики, а ефективна ставка збільшується тільки на 0,8% або на 7015,8 грн. за 10 років. При чому розподіл між видами страхування є нерівномірним: майнове – 0,3%, особисте – 0,5%, титульне – 0,4%.

Правекс-банк вимагає два види іпотечного страхування: обов'язкове страхування предмета іпотеки та комплексний поліс страхування іпотеки.

При застосуванні обов'язкового страхування СК «Українська страхова група» по даному кредитному договору запропонувала 0,6% від вартості будинку щорічно, оскільки місце знаходження за межами міста є більш ризикованими за класифікаційними ознаками компанії [15]. При застосуванні даного виду страхування ефективна кредитна ставка складатиме 98,7%, при чому сума щомісячного страхового платежу становитиме 567,7 грн. В разі застосування комплексної програми страхування банк зменшив річну ставку на 1,2 %, та одноразову комісії встановив в розмірі 1%. За таких умов ефективна кредитна ставка зросла до 103,2%, тобто збільшилася порівняно з попереднім варіантом. Згідно таблиці 2.3 позичальник обрав лише страхування майна, що зумовить отримання СК «Українська страхова група» річну страхову премію у розмірі 6812,4 грн.

Отже, вдалим прикладом для оцінки взаємодії СК «Українська страхова група» є співпраця з Universal Bank, яка передбачає будь-яке компонування страхових продуктів при кредитуванні іпотеки. З метою дослідження залежності динаміки суми подорожчання кредиту та суми страхових платежів побудуємо графік на рис. 3.

З рис. 3 видно, що при збільшенні суми страхування абсолютна сума подорожчання кредиту зменшується. Необхідно відмітити, що чим більший рівень зменшення останнього показника, тим співпраця банків та страхових компаній є ефективнішою. Дану тенденцію можна підтвердити на графіку кореляції кредитної ставки та страхового тарифу (рис. 4).

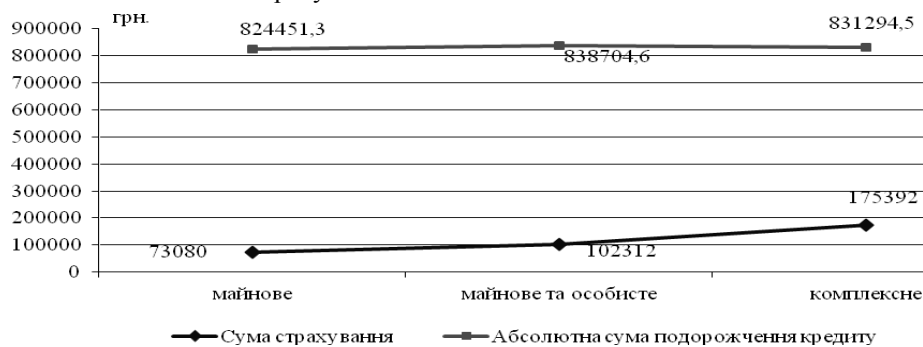


Рис. 3. Взаємозалежність кредитних та страхових тарифів при іпотеці на прикладі СК "Українська страхова група" та Universal Bank



Рис. 4. Кореляційний зв'язок кредитної ставки банку та страхового тарифу страхової компанії

Коефіцієнт кореляції досліджуваних величин становить $-0,97$, тобто кредитна ставка за кредит та страховий тариф знаходяться в оберненому взаємозв'язку: при збільшенні страхового тарифу – кредитна ставка зменшується, оскільки зменшується фінансовий ризик для банку. Крім того, в даних тенденціях зацікавлений позичальник, оскільки при умові отримання кредиту доцільніше сплатити більшу суму страховій компанії, яка покриває

імовірність настання тих чи інших ризиків, а ніж комісій банку, які є лише банківським прибутком, що не приносить позичальнику будь-яких економічних вигод.

Розглянемо як отримані страхові платежі по укладеним договорам розподіляться між видами страхування для СК «Українська страхова група» та розрахуємо фактичну суму отриманих страхових премій по даним договорам (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл страхових платежів СК «Українська страхова група» за видами страхування
[розраховано автором]

Показники	Кредобанк	Universal Bank	Правекс-банк
Вид страхування	комплексне	комплексне	страхування предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення
Тарифна ставка страхування, %	1,2	1,2	0,6
страхування заставного майна (квартира, котедж, окремих будинок) від вогню, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб та інших ризиків, %	0,4	0,3	0,6
страхування життя і працездатності позичальника, %	0,4	0,5	0
титульне страхування, %	0,4	0,4	0
Річний страховий платіж, грн.	9123,6	17539,2	6812,4
страхування заставного майна (квартира, котедж, окремих будинок) від вогню, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб та інших ризиків	3041,2	4384,8	6812,4
страхування життя і працездатності позичальника	3041,2	7308	0
титульне страхування	3041,2	5846,4	0
Місячний платіж, грн.	760,3	1461,6	567,7
страхування заставного майна (квартира, котедж, окремих будинок) від вогню, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб та інших ризиків	253,4	365,4	567,7
страхування життя і працездатності позичальника	253,4	609,0	0
титульне страхування	253,4	487,2	0
Термін страхування у звітному періоді	10 міс. 10 дн.	6 міс. 18 дн.	4 міс. 25 дн.
Фактична сума отриманих страхових премій по іпотечному страхуванню за 2013 рік, грн.	7848,3	9618,3	2728,6
страхування заставного майна (квартира, котедж, окремих будинок) від вогню, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб та інших ризиків	2616,1	2404,6	2728,6
страхування життя і працездатності позичальника	2616,1	4007,6	0
титульне страхування	2616,1	3206,1	0

З табл. 3 видно, що страхові платежі по договору страхування з Кредобанком розподілені рівномірно і складають 253,4 грн./міс по кожному виду страхування. Фактична сума отриманих страхових премій по іпотечному страхуванню за підсумками 2013 році складатиме 7848,3 грн.

Щодо Universal Bank, то тут страхові платежі будуть поділені в наступних сумах: страхування життя і працездатності позичальника – 609,0 грн. страхування заставного майна (квартира, котедж, окремих будинок) від вогню, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб та інших ризиків 365,4 грн., страхування титулу 487,2 грн. Таким чином, місячний платіж складає 1461,6 грн., а фактична сума

страхових премій у звітному періоді становитиме 9618,3 грн.

За рахунок страхування кредитного договору по іпотеці від Правекс-банку СК «Українська страхова група» збільшить обсяг премій із страхування заставного майна (квартира, котедж, окремих будинок) від вогню, стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб та інших ризиків на 2728,6 тис.грн. у звітному періоді.

Отже, страхові премії розподіляються між видами іпотечного страхування залежно від імовірності отриманого ризику в майбутньому зі сторони банку.

Якщо розглядати ефективність даних фінансових відносин для суб'єктів іпотечного страхування, то для

кожного учасника є свої переваги, але зазвичай вони не збігаються в одному варіанті:

1. Для позичальника було б вигідніше взяти кредит в банку Кредобанк, оскільки там найменша ефективна ставка, навіть за умови застосування комплексної програми іпотечного страхування.

2. Для страховика було б вигіднішим комплексне страхування ризику непогашення кредиту від Universal Bank, оскільки отримана страхова сума є найбільшою.

3. З точки зору страхувальника, то найвигідніші умови у Universal Bank по програмі страхування заставного майна від випадків випадкового знищення та страхування життя і працездатності позичальника при іпотечному кредитуванні, так як ставка по кредиту зменшується на 0,09%, порівняно з кредитною ставкою у випадку обов'язкового страхування майна, проте ризик непогашення кредиту в результаті непрацездатності позичальника банк уже уникає, перекладаючи його на страхову компанію.

ВИСНОВКИ

Банківські установи та страхові компанії зайшли ефективний механізм взаємодії, що сприяє розвитку ринку нерухомості. Наявність іпотечного страхування дозволяє банкам диверсифікувати фінансові ризики. В результаті зменшення ризикованості довгострокових кредитів банки знижують процентні ставки, що в свою чергу створює реальні умови для виплати таких кредитів позичальником. Апробація різних моделей страхових систем у вітчизняних умовах розвитку ринку іпотеки дозволить визначити найбільш ефективні з них, які в подальшому можуть успішно використовуватися при поширенні іпотечних механізмів у дедалі ширші сфери суспільних відносин.

Література

1. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 № 898-IV, Верховна Рада України (поточна редакція від 04.08.2013).
2. Борисюк К. Страхування іпотечної діяльності в Україні очима вітчизняних експертів / К. Борисюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/024.htm.
3. Волосович С. Особливості і тенденції формування системи іпотечного страхування в Україні / С. Волосович // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 7 (185). – С. 19-24.
4. Коваленко М.Є. Взаємодії суб'єктів банківського та страхового ринків / М.Є. Коваленко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: library.svpurst.crimea.ua
5. Кравець Т.С. Сучасні проблеми страхування іпотеки / Т.С. Кравець, К.В. Беляєва // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31589.doc.htm
6. Марченко А.Ю. Готовність України до введення системи іпотечного страхування / А.Ю. Марченко // Наукові праці. – 2010. – Вип. 96 – С. 76-82.
7. Марченко А.Ю. Фактори ризику, що впливають на страхування іпотечних ризиків / А.Ю. Марченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2009. - Вип. 25. - С. 275-282.
8. Носенко М.С. Безпека страхового ринку в контексті захисту майнових інтересів учасників іпотечних відносин / М.С. Носенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С.300-310.
9. Правила співробітництва банків та страховиків, пов'язаного з кредитуванням // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: insurancebiz.org/news/rules.php.
10. Савич В. Сучасні проблеми страхування іпотеки / В. Савич // Вісник КНТЕУ. – 2006. – №81-82. – С. 41-45.
11. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/zakonodavstvo>.
12. Офіційний сайт «Universal bank» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universalbank.com.ua>.
13. Офіційний сайт ПАТ «Кредобанк» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kredobank.com.ua>.
14. Офіційний сайт ПАТ «Правекс-банк» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravex.com.ua/rus/main>.
15. Офіційний сайт СК «Українська страхова група» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukringroup.com.ua/ukr>.

ОГІЙ

Ольга Сергіївна
O_Helga@ukr.net

УДК 336.714

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНДЕКСНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT OF INDEX FUNDS IN UKRAINE

Студентка 2 курсу
магістратури

Інститути спільного інвестування є одними із ключових суб'єктів на фондовому ринку. Останнім часом все більшої популярності серед інвесторів набувають індексні фонди. Дана стаття присвячена дослідженню проблеми функціонування індексних фондів як різновиду інститутів спільного інвестування.

Институты совместного инвестирования являются одними из ключевых субъектов на фондовом рынке. В последнее время среди инвесторов становятся популярными индексные фонды. Даная статья посвящена исследованию проблемы функционирования индексных фондов как разновидности институтов совместного инвестирования.

Mutual funds are one of the key players in the stock market. Recently popularity of index funds has increased. This article focuses on the index funds as a type of mutual investment institutions.

Ключові слова: інвестиції, інститути спільного інвестування, біржові фонди, індексні фонди

Ключевые слова: инвестиции, институты совместного инвестирования, биржевые фонды, индексные фонды

Keywords: investments, mutual funds, exchange traded funds, index mutual funds

ВСТУП

Розвиток інвестиційних процесів в Україні та світі зумовлюють необхідність дослідження інститутів спільного інвестування (ІСІ) як одних із ключових суб'єктів.

Дослідження тематики функціонування ІСІ знайшло відображення у працях таких українських вчених як Вергун В.А., Науменкова С.В., Унінець-Ходаківська В.П., Фурдичко Л.Є. та інші.

Вітчизняні законодавчі зміни, що відбулися 1 січня 2014 року актуалізують дану тему, підкреслюючи необхідність подальшого вивчення світового досвіду функціонування ІСІ в цілому та індексних фондів зокрема, а також дослідження перспектив їх розвитку на вітчизняному фінансовому ринку.

МЕТА РОБОТИ

Мета роботи полягає у визначенні сутності індексних фондів як учасників процесу спільного інвестування, аналізі їх діяльності та подальших перспектив розвитку в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові праці, матеріали періодичних видань, інтернет-ресурси офіційних фінансових сайтів та нормативно-правова база України.

У процесі було використано загальнонаукові методи пізнання – для аналізу сутності та історії виникнення ІСІ, методи статистичного аналізу – для аналізу тенденцій та особливостей розвитку індексних фондів як складової ринку ІСІ.

РЕЗУЛЬТАТИ

Стрімкий розвиток фінансових ринків зумовлює появу нових інструментів та механізмів здійснення інвестиційної діяльності.

Згідно досвіду розвинених країн, одним із ефективних механізмів залучення таких фінансових потоків є спільне інвестування. Під ним розуміють особливу сферу економічних відносин, яка охоплює діяльність з приводу акумулювання коштів індивідуальних інвесторів та подальшого їх розміщення за участю професійних учасників фінансового ринку.

На думку багатьох вчених, саме США є батьківщиною ІСІ. Вчені виділяють декілька періодів у історії становлення та розвитку американського ринку ІСІ. Перший період припадає на початок – середину 70-х рр. XIX ст.

Другий період, середина 70-х рр. XIX ст. до 1929 року, характеризується зростанням інвестиційної активності населення. У цей час з'являються нові різновиди ІСІ, набуваючи різних організаційно-правових форм: корпорація, партнерство, траст. У 1928 році був створений Vanguard Wellington Fund – перший пайовий фонд спільного інвестування, який 10% своїх коштів вкладав у акції та облігації. До цього часу фонди віддавали перевагу прямому інвестуванню коштів у торгівлю чи виробництво.

Третій період, 1929 – 1940 рр., припадає на економічну кризу в США, під час якої викриваються значні зловживання на фондовому ринку, у тому числі з боку ІСІ. Як наслідок, приймається ряд

законів про державне регулювання фондового ринку, основним серед яких є Закон «Про інвестиційні компанії» (1940 р.)

Четвертий етап, 1940 -1970 рр., характеризується активним розвитком ІСІ. У 60-х роках ХХ ст. у США почали розвиватись фонди агресивного зростання, у 1971 р. був створений перший індексний фонд.

П'ятий етап, 1970 рік – до сьогодні, відзначається утворенням взаємних фондів

грошового ринку. ІСІ визнаються «альтернативною» банківською системою США [4, с. 10-11].

В міжнародній практиці в останні роки зростає роль біржових фондів (Exchange Traded Fund – ETF). Дані установи можуть створюватись у вигляді відкритих ІСІ або юніт-трастів, а їх акції торгуються на фондових майданчиках (рис. 1).

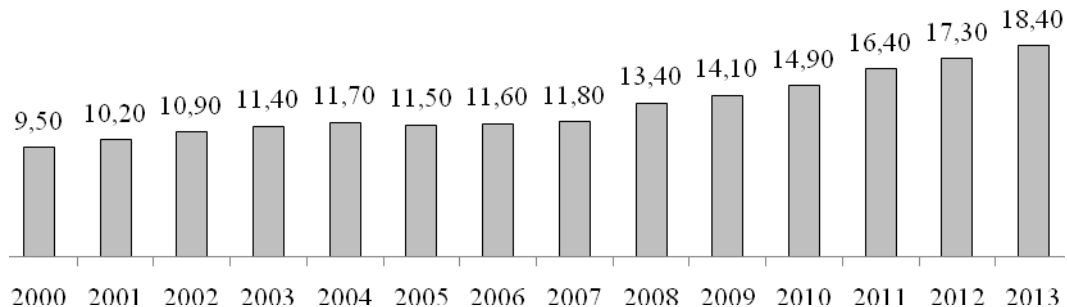


Рис. 1. Динаміка частки активів ETF у загальних активах ІСІ, % [10]

Інвестор, вкладаючи кошти в ETF, має змогу обирати варіанти інвестиційного портфелю в залежності від типу стратегії – активної чи пасивної. У США, чия частка активів ІСІ у загальносвітових складає 50%, дедалі популярнішими стають фонди з пасивною стратегією - індексні.

Установи даного типу на світових фінансових ринках виникли відносно нещодавно у порівнянні з іншими різновидами ІСІ. Перші індексні фонди були створені у 1976 році, а їх творцем називають американця Джона Богля. Вони являють собою портфель цінних паперів, який є аналогічним до кошика акцій певного ринкового індексу [3]. Згідно положень Комісії по цінним паперам США (далі SEC) індексні фонди є різновидом фонду акцій (рис. 2).

В Україні ІСІ виникли значно пізніше, на відміну від європейських країн чи США, що зумовлено

історичними аспектами розвитку нашої держави. Проте, володіючи значним потенціалом, на сьогодні дані установи відіграють важливу роль на вітчизняному фінансовому ринку.

Перший поштовх до утворення ІСІ дав Указ Президента України від 19.02.1994 р. «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії». Проте тогочасні вітчизняні інвестиційні фонди суттєво відрізнялись від класичних, оскільки більшість з них створювалась з метою забезпечення проведення сертифікатної приватизації [7]. Важливим поворотом у діяльності ІСІ стало прийняття Закону України від 15.03.2001 «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Даний Закон ініціював виникнення нових українських ІСІ, які відповідали міжнародним стандартам діяльності інституційних інвесторів.

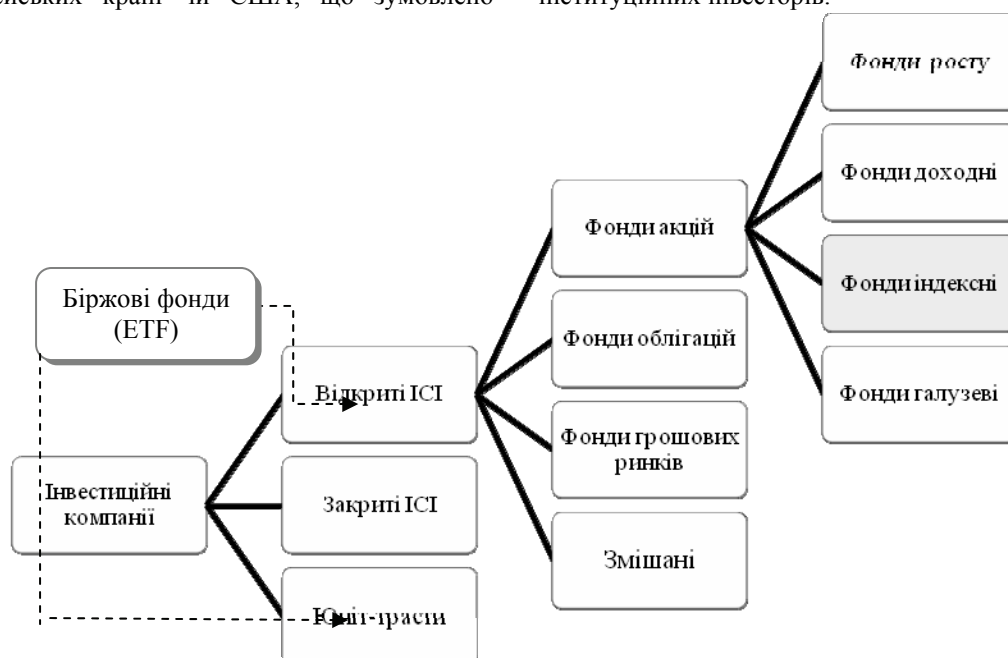


Рис.2. Класифікація інвестиційних компаній згідно SEC [11]

Вітчизняне законодавство визначає ІСІ як корпоративний або пайовий фонд, що провадить діяльність, пов'язану з об'єднанням грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери, корпоративні права та нерухомість.

Корпоративний інвестиційний фонд (КІФ) – юридична особа, яка утворюється у формі акціонерного товариства і провадить виключно діяльність із спільного інвестування. Пайовий інвестиційний фонд (ПІФ) – це активи, що належать інвесторам за правом спільної часткової власності, перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) та обліковуються нею окремо від результатів її господарської діяльності. Він не є юридичною особою і його функціонування регулюється виключно регламентом, тобто працює без статуту [5].

Станом на 01.01.2014 в Україні функціонувало 1250 ІСІ з активами у обсязі 194.6 млрд. грн., поступившись лише банкам, активи яких склали 1 278 млрд. грн [9].

Нова редакція Закону України «Про інститути спільного інвестування» (Закон) від 05.07.2012 стала важливим етапом у розвитку вітчизняного ринку

спільного інвестування. На законодавчому рівні були деталізовані порядок та умови створення індексних фондів. Одним із важливих нововведень Закону стало визначення біржових ІСІ, що сприяло приведенню до відповідності вітчизняного законодавства міжнародній практиці. Відповідно до вітчизняного законодавства ETF створюються у формі відкритого спеціалізованого інвестиційного фонду, що відноситься до класу індексних фондів або фондів банківських металів [5].

На фондовому ринку України перші індексні фонди з'явилися раніше, ніж були визначені законодавством. Наприклад закритий індексний фонд «Амадеус – Індекс ПФТС» почав функціонувати з березня 2007 року. Фонд інвестував у кошик акцій, що входили до індексу ПФТС [1].

Аналог ETF, закритий недиверсифікований пайовий інвестиційний фонд «Індекс Української Біржі» (тікер KUBI), з'явився у 2011 році [8]. Структура фонду майже повністю повторює склад індексного кошика Української біржі (УБ), який складається з акцій кращих українських компаній (табл. 1).

Таблиця 1

Структура фонду ЗНПІФ «Індекс Української біржі» та індексу Української біржі UX станом на 16.12.2014 [8]

Назва ц/п (активу)	Індекс UX		ЗНПІФ «Індекс Української Біржі»	
	Код	Частка в кошику	Код	Частка в кошику
Грошові кошти				2,78%
Алчевський металургійний комбінат	ALMK	1,82%	ALMK	1,62%
Авдіївський коксохімічний завод	AVDK	2,68%	AVDK	2,39%
МК Азовсталь	AZST	13,92%	AZST	12,38%
Райффайзен Банк Аваль	BAVL	11,96%	BAVL	10,4%
Центренерго	CEEN	20,16%	CEEN	22,56%
Донбасенерго	DOEN	12,37%	DOEN	11,01%
Єнакієвський металургійний завод	ENMZ	1,98%	ENMZ	1,76%
Крюківський вагонобудівний завод	KVBZ	8,15%	KVBZ	7,26%
Мотор Січ	MSICH	21,44%	MSICH	22,7%
Укрнафта	UNAF	5,80%	UNAF	5,14%

До складу кошика фонду також входять і грошові кошти, тоді як індекс представлений виключно акціями.

Доходність індексних фондів у сучасних умовах може конкурувати із такими напрямками інвестування як банківські депозити чи нерухомість (рис. 3).

Протягом перших двох кварталів 2014 року доходність індексу УБ була значно вищою, ніж за

депозитними вкладками у гривнях та за вкладеннями у нерухомість. Проте варто відмітити, що у 3 кварталі вона впала до рівня -12.9%, тоді як доходність за депозитами підвищилась на 14 п.п. Якщо розглядати середню доходність за період, то вона складатиме 7% для індекса УБ, 5% для депозитів у гривнях, 3% для фондів акцій та (-4%) для нерухомості.

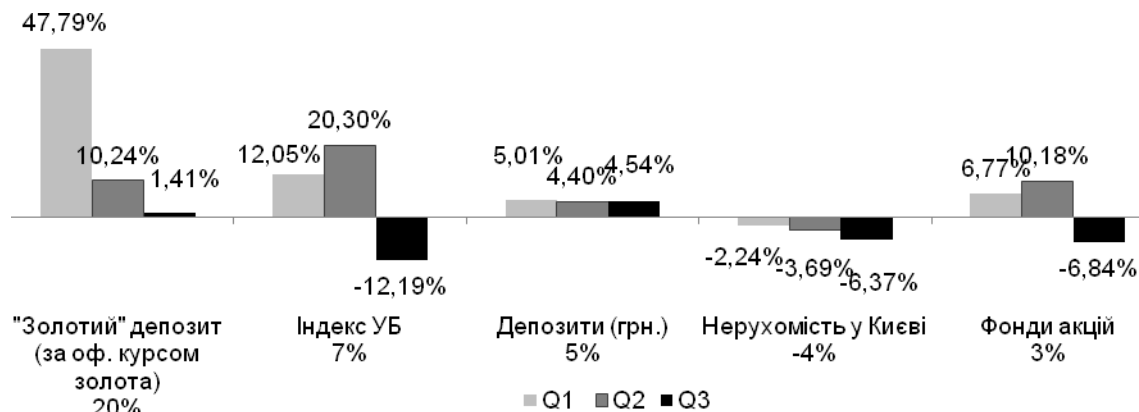


Рис. 3. Динаміка дохідності альтернативних варіантів інвестування протягом перших трьох кварталів 2014 року [9]

Таким чином депозити в національній валюті є помірнішим варіантом інвестування у порівнянні із інвестиціями в індексні фонди, проте в довгостроковій перспективі останні забезпечують значно вищу дохідність.

Дохідність нерухомості як одного із альтернативних напрямків інвестування мала помірну спадну тенденцію протягом перших трьох кварталів 2014 року. Проте протягом перших двох кварталів індекс УБ мав значно вищу дохідність, забезпечуючи таким чином вищу дохідність індексного фонду.

Вітчизняні індексні фонди інвестують не лише в біржові індекси такі як ПФТС чи UX, але й у власні індекси, які розробляються аналітиками фондів. Це зумовлено високою чутливістю біржових індексів до стану вітчизняного фондового ринку, і, як наслідок, їх високою волатильністю.

Згідно світового досвіду у середньо та довгостроковій перспективі фінансові інвестиції у інструменти фондового ринку зазвичай забезпечують вищу дохідність, ніж за банківськими депозитами. Також індексні фонди заробляють найвищі прибутки на зростаючих ринках. Інвестування у такий вид фондів має ряд наступних переваг як для інституційних, так і для приватних інвесторів:

- вкладення у індексні фонди відносять до пасивного типу інвестування, таким чином винагорода керуючого фондом у порівнянні з іншими стратегіями буде нижчою;
- широка диверсифікація та зниження ризиків, оскільки інвестор стає власником одразу цілого портфеля найліквідніших акцій;
- структура фонду є чітко визначеною.

До переваг індексних фондів можна також додати різноманітність можливих інвестиційних стратегій, доступність та ліквідність, адже сертифікати таких фондів можна придбати через брокера та продати на біржі [2, с.212].

Серед ризиків, пов'язаних з інвестуванням в ETF, потрібно виділити ринковий ризик та ризик ліквідності [6, с.12]. До недоліків також можна віднести великий часовий проміжок між інвестиціями та майбутніми доходами, відсутність фонду

гарантування вкладів та високу чутливість до змін як економічних, так і політичних.

ВИСНОВКИ

Вітчизняний ринок ІСІ є досить молодим, а тому незважаючи на його стрімкий розвиток, йому притаманна значна кількість проблем. Серед них можна назвати: низький рівень обізнаності населення про переваги такого варіанту інвестування коштів, слабка інфраструктура та низька ліквідність фондового ринку, що безпосередньо впливає на розвиток ІСІ.

Український ринок спільного інвестування відіграє важливу роль у вітчизняній фінансовій сфері, володіючи значним потенціалом. За обсягом активів ІСІ поступаються лише банківському сектору. Проте вітчизняні ІСІ досить гостро реагують на зміни на фондовому ринку. Будь-які негативні тенденції, такі як, наприклад, падіння цін на акції, мають безпосередній вплив на ІСІ. Висока волатильність цін на акції зумовлює зниження інвестиційної ефективності фондів.

Індексні фонди як різновид ІСІ стали досить популярними у світі в останні роки. Їх стратегія є довгостроковою та в більшості випадків орієнтована на зростаючі ринки.

Незважаючи на те, що індексні фонди в Україні почали з'являтися ще в 2007 році, на законодавчому рівні ці установи були визначені лише Законом, що набув чинності у 2014 році. На сьогоднішній день індексні фонди складають досить малу частку від загальної кількості ІСІ, проте є перспективним напрямком розвитку інвестиційної галузі та фондового ринку в Україні. Стратегія інвестування в індексний фонд є простою та зрозумілою як для інвестора юридичної особи, так і для фізичної особи. Дохідність індексних фондів може значно перевищувати доходи від альтернативних варіантів вкладень.

На сьогодні для розширення діяльності інвестиційних фондів необхідна виважена політика з боку держави щодо розвитку фінансових інститутів такого типу та захисту їхньої діяльності від негативного зовнішнього впливу в умовах фінансової глобалізації.

Література

1. «Амадеус - Индекс ПФТС» [Електронний ресурс] // КУА «Амадеус» [сайт]. – Режим доступу: <http://www.amadeusua.com/documents.php?lan=0&mp=22>
2. Дема Д.І. Ринок фінансових послуг: навч. Посібник [текст] / Д.І. Дема, І.В. Абрамова, І.А. Шубенко, Л.В. Недільська, В.М. Трокоз. – Житомир: «Рута», 2010 – 382 с.
3. Джек Богль – засновник індексних фондів та кумир інвесторів [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [сайт]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/075.htm. – Назва з екрану.
4. Железов О.Є. Становлення та розвиток інститутів спільного інвестування в країнах Західної Європи, США і Україні (історико-правовий аспект): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата юрид. наук: спец. 12.00.01 «Теорія та історія держави і права; історія політичних і правових вчень» / Железов Олександр Євгенович: Харківський національний університет внутрішніх справ. – Х., 2012. – 20 с.
5. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 5 липня 2012 року № 5080-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>. – Назва з екрана.
6. Іванов П. Індексні фонди для інституційних та приватних інвесторів // Фінансовий ринок України. – 2009. – № 10. – С. 12–13.
7. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: навчальний посібник [Електронний ресурс] // Підручники онлайн [сайт]. – Режим доступу: http://libfree.com/114965342-finansirinok_finansovih_poslug_naumenkova_sv.html
8. Офіційний сайт Української фондової біржі [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ux.ua/>. – Назва з екрану.
9. УАІБ: Аналітичний огляд ринку спільного інвестування [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу [сайт]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html. – Назва з екрану.
10. Investment Company Institute [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ici.org/> – Назва з екрану.
11. U.S. Securities and Exchange Commission [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.sec.gov/investor/pubs/inwsmf.htm/>. – Назва з екрану.