

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто історичні передумови становлення кредиту та трансформацію функцій кредиту. Головними функціями кредиту виділено перерозподільну та заміщення готівки кредитними операціями. Окреслено інші функції кредиту, зокрема акумулюючу функцію кредиту, функцію утворення додаткової купівельної спроможності, функцію капіталізації вільних грошових доходів (заощадження фізичних та юридичних осіб), функцію грошового обслуговування обігу капіталу в процесі його відтворення, функцію прискорення концентрації та централізації капіталу, обслуговування інноваційного процесу кредитом, зростання ефективності грошового обігу та їх взаємозв'язок між собою та рівнем розвитку економіки. Наведено порядок отримання кредиту. Окреслено характерні ознаки кредитних відносин. Розглянуто форми кредиту та наведено їх залежність вартості відповідних кредитних ресурсів від зростання темпів інфляції. Звернуто увагу на трансформацію функцій кредиту в умовах зростання тіньової економіки та вплив комерційних банків з іноземним капіталом на вітчизняну економіку в умовах економічної кризи.

Окреслено актуальні проблеми кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств, що зумовлено розвитком вітчизняної економіки, стану та очікувань темпів інфляції, процедури отримання кредиту. Головною проблемою вітчизняного кредитування виступає недовіра населення до комерційних банків, висока вартість кредитних ресурсів та неоднозначний вплив комерційних банків з іноземним капіталом на банківську систему України та вітчизняну економіку.

Ключові слова: комерційний банк, кредит, кредитор, позичальник, інфляція.

Постановка проблеми. В ринкових умовах кредит виступає каталізатором господарської діяльності. Водночас вітчизняна практика кредитування юридичних та фізичних осіб відіграє неоднозначну роль. Безперечно, кредит сприяє розширенню виробництва та реструктуризації економіки, однак додаткові умови кредитування та високі ставки кредитів трансформують вітчизняну практику кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств. Неоднозначність ситуації посилюють високі показники тіньової економіки, спекулятивність окремих операцій, наявність корупційних схем щодо отримання кредитів для фіктивних операцій тощо. В умовах тривалої економічної, особливо інвестиційної, кризи в Україні кредит повинен сприяти відновленню діяльності підприємств, проте досвід фінансової кризи 2008 років свідчить про доведення до банкрутства підприємств окремих галузей через високі ставки чи зміну валютного курсу. Більше того, необґрунтоване кредитування виступає прихованою формою рейдерського захоплення підприємств та ефективним методом доведення стратегічно важливих підприємств до банкрутства.

Кредит повинен виступати опорою сучасної економіки, невід'ємним елементом економічного розвитку, натомість залишається елементом лобювання фінансових інтересів окремих осіб іноземних держав, що здійснюють негативний вплив на діяльність вітчизняної економіки. Окремої уваги вимагають питання кредитування фінансово-господарської діяльності в умовах інфляції, що зумовили актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головні проблемні аспекти кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств у своїх дослідженнях розглядали вітчизняні економісти, зокрема А.А. Воронков, В.М. Березовик, О.А. Кириченко, Т.В. Калашнікова, Н.В. Бондаренко, В.І. Волохов, Г.О. Минкіна, С.М. Онисько, А. В. Сомик, О. Чорнобай та ін. Подальший розвиток вітчизняної та світової економіки зумовлює актуальність подальших досліджень кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств.

Мета статті передбачає окреслення актуальних проблем кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств України шляхом узагальнення функцій кредиту та аналіз вітчизняної практики кредитування в умовах галопуючої інфляції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В питанні кредитування, стабільність економіки визначає доступність тих чи інших джерел формування кредитних ресурсів

банківських установ для надання кредитів. Важливу роль відіграє нормативне регулювання захисту майнових прав кредитора та позичальника, національних інтересів держави, додатковий контроль за фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання тощо. Важливу роль відіграє рівень інфляції, що впливає на перерозподіл доходу між кредитором та позичальником, що включається до методики розрахунку відсотків за кредит.

Кредит виник на певному етапі розвитку людського суспільства спочатку як явище випадкове, зумовлене особливими взаємовідносинами між товаровиробниками: коли продавцю потрібно було продавати товар, а в покупця не було грошей, щоб його купити (тому що він ще не виготовив свій товар або виготовив, але не продав його), виникала потреба у передачі продавцем покупцеві товару з відстрочкою платежу, в кредит. У цьому і полягає найбільш загальна причина необхідності в кредиті [12,с.362].

Кредит необхідний для ефективного функціонування товаровиробників, однак більша потреба у залученні кредитних ресурсів притаманна підприємствам, що тільки починають господарську діяльність, але не мають для цього власних коштів. Для одержання кредиту потрібно, щоб той, хто його надає, довіряв тому, хто хоче ним скористатися. Звідси і термін «кредит», що походить від латинського *credo*, що означає «вірю». У загальному випадку кредитування (від лат. *creditum* - позичка) - це надання в борг на певний строк грошових коштів (за умови їх повернення) або товарів та послуг (з поверненням або відстрочкою оплати) зі сплатою відсотків [10]. Коли ж однієї довіри недостатньо, оскільки існує великий ризик щодо своєчасного та повного повернення кредиту, необхідні певні гарантії того, хто має відповідні кошти – гаранта (інше підприємство або держава), або страхової компанії.

З розвитком товарного виробництва, особливо коли воно набуває загального характеру, кредит стає обов'язковим атрибутом господарювання. Пояснюється це тим, що внаслідок спеціалізації виробників на виготовленні певних товарів і спричиненого нею кооперування суспільне виробництво перетворюється у величезний замкнений ланцюг тісно пов'язаних між собою ланок. Найменше порушення в будь-якій з цих ланок може зупинити нормальний обмін товарами між окремими виробниками. Саме в цьому полягає абстрактно-теоретична можливість кризи збуту товарів у суспільстві, котра стає реальною, якщо подібні порушення набувають масового характеру. Кредит допомагає уникнути кризових явищ, безперервно здійснювати виробництво товарів та обмін ними [6,с.170].

Відповідно до кредитора кредитних ресурсів розрізняють [10]:

кредитування, як різновид розрахунків, тобто розрахунків з відстрочкою платежів за поставлені товари - комерційний кредит;

кредитування діяльності суб'єктів господарювання у формі прямої видачі грошових позичок - фінансовий кредит (фінансовий кредит - це позиковий капітал банку в грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, терміновості, платності та цільового характеру використання).

Ключовими факторами у наданні фінансового чи комерційного кредиту виступає оцінка кредитоспроможності (можливість погашення кредиту у визначеному обсязі та визначений строк). При цьому використовують як загально прийняті методики визначення кредитоспроможності, що передбачають розрахунок показників ліквідності, фінансової незалежності, фінансової стійкості в переважній більшості для надання комерційних кредитів. Відповідні розрахунки здійснюють на основі фінансової звітності підприємства. Для надання фінансового кредиту, в переважній більшості банківськими установами, розробляють власні методики оцінки кредитоспроможності підприємства, що дозволяє уніфікувати процес прийняття рішення щодо надання кредиту, визначення відсотків з урахуванням розподілу ризиків, надійності позичальника, врахування кредитної історії підприємства, суми та строків надання кредиту, наявності застави чи поручителя та інші фактори. Відповідна методика становить комерційну таємницю банківської установи та дозволяє зменшити витрати пов'язані з прийняттям рішення щодо надання комерційного кредиту.

При отриманні фінансового кредиту передбачено порядок укладання кредитного договору. Для одержання кредиту позичальник здійснює наступні операції:

- подає в банк (кредитодавцю) заявку де зазначає мету одержання кредиту, суму і термін, на який береться кредит;
- кількість та види необхідних документів встановлюються конкретним банком-кредитодавцем. Серед них обов'язково мають бути установчі документи, картка зі зразками підписів та печатки, а також баланс;
- проходить процедуру оцінки кредитоспроможності і платоспроможності;
- укладає кредитну угоду (договір), який містить вид кредиту, суму і термін, на який видається кредит, розрахунки відсотків і комісійних винагород банку за його витрати, пов'язані з видачею кредиту, вид забезпечення кредиту, форму передачі кредиту позичальнику.

Кредитні відносини мають ряд характерних ознак, які констатують їх як окрему самостійну економічну категорію - кредит. До них відносять наступні [12,с.372-373]:

- 1) учасники кредитних відносин повинні бути економічно самостійними: бути власниками певної вартості і вільно нею розпоряджатися; функціонувати на основі самодостатності та самоокупності; нести економічну відповідальність за своїми зобов'язаннями;
- 2) кредитні відносини є добровільними та рівноправними. Тільки за таких умов вони будуть взаємовигідними і зможуть розвиватися по висхідній;
- 3) кредитні відносини не змінюють власника цінностей, з приводу яких вони виникають. Кредитор залишається власником переданої в борг вартості, а позичальник одержує її лише у тимчасове розпорядження, після чого повинен повернути власникові;
- 4) кредитні відносини є вартісними, оскільки виникають у зв'язку з рухом вартості (грошей чи матеріальних цінностей), що переміщується на зворотних засадах, тобто після певного періоду ці кошти повертаються назад у висхідне положення.
- 5) кредитні відносини не є еквівалентними, тому що кожне переміщення вартості не супроводжується зустрічним рухом відповідного еквівалента. Це значно посилює в механізмі їх реалізації роль чинника платності, за яким позичальник повертає власникові більшу масу вартості, ніж сам одержує від нього. Така плата називається процентом.

Важливою характеристикою кредиту, крім форми і виду, є його функції. Зокрема перерозподільна та заміщення готівки кредитними операціями.

Із сутності кредиту випливає, що за його допомогою відбувається перерозподіл вартості на засадах повернення. Отже, кредит виконує перерозподільну функцію, яка полягає у тому, що тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб за допомогою кредиту передаються у тимчасове користування підприємств, господарських товариств і населення для задоволення їхніх виробничих або особистих потреб [6,с.177] Вона властива всім формам та видам кредиту.

Виконання перерозподільної функції кредиту передбачає перерозподіл не тільки грошові, але й товарні ресурси. У товарній формі виражаються комерційний й лізинговий кредити, частково споживчий та міжнародний.

Процес перерозподілу вимагає взаємозв'язку окремих учасників економіки та належного нормативно-правового регулювання, а саме: 1) кошти, вивільнені в одних ланках процесу відтворення, спрямовуються в інші ланки, що прискорює оборот капіталу, сприяє розширенню виробництва; 2) вільні кошти через кредит спрямовуються у ті ланки суспільного виробництва, на продукцію яких передбачається зростання попиту, а отже - одержання вищих прибутків. Це створює можливості для оновлення технічного оснащення підприємства, впровадження інновацій та зменшення собівартості виробництва продукції.

Розвиток перерозподільної функції, удосконалення практичного механізму її реалізації має ключове значення для підвищення ролі кредиту, для швидкого подолання економічної кризи і забезпечення економічного зростання країн [12,с.399].

Інша важлива функція кредиту - функція заміни готівкових коштів безготівковими розрахунками, що сприяє прискоренню швидкості обертання грошей, економії затрат

грошового обігу, дозволяє впроваджувати прогресивні системи розрахунків і коригувати необхідну кількість грошей в обігу та забезпечувати купівельну стабільність грошової одиниці, а також забезпечує контроль за джерелами надходження та напрямками використання фінансових ресурсів.

Вище наведена функція кредиту пов'язана зі специфікою сучасної організації грошового обігу, його функціонування переважно в безготівковій формі. Відомо, що основна частина надання кредиту здійснюється через банки. Зростає частка кредитування небанківськими установами, однак ключовим фактором такого кредитування виступає цільове використання кредиту або приналежність до відповідної установи (кредитна спілка) чи галузі економіки. Вкладаючи та зберігаючи гроші у банку, клієнт тим самим вступає у кредитні відносини з ним. Одночасно створюються умови для заміщення готівки в обігу кредитними операціями у вигляді записів по банківським рахункам. Виникає можливість надання позики у безготівковому порядку та розвиток безготівкових розрахунків. Безготівкові операції являються кредитними, тому що строки відвантаження продукції та її оплата, як правило, не співпадають. В залежності від того, що передує у часі - отримання товару чи грошей - або постачальник кредитує одержувача, або одержувач - постачальника. За цих умов, мікрокредитування виступає невід'ємною частиною розрахунків між товаровиробником або продавцем та покупцем.

В залежності від рівня регулювання банківської системи, рівня розвитку економіки та нормативного регулювання виділяю інші функції кредиту.

Питання про функції кредиту є найбільш дискусійним у теорії кредиту. Різні погляди з приводу кількості та змісту функцій обумовлено не тільки відмінностями у трактуванні сутності кредиту, але і у відсутності єдності у визначенні методологічних підходів до їх аналізу. Деякі автори вважають за доцільне виділяти такі функції кредиту, які охоплюють частину кредитних відносин і властиві окремим стадіям єдиного кредитного процесу. До них відносяться акумулююча функція кредиту, функція утворення додаткової купівельної спроможності, функція капіталізації вільних грошових доходів (заощадження фізичних та юридичних осіб), функція грошового обслуговування обігу капіталу в процесі його відтворення, функції прискорення концентрації та централізації капіталу, обслуговування інноваційного процесу кредитом, зростання ефективності грошового обігу та ін. [3, с.295-296].

Грошову (емісійну) функцію виконує тільки банківський кредит. Саме методами кредитної експансії (розширення кредиту) та кредитної рестрикції (звуження кредиту) регулюється кількість грошей в обігу. Однак вилучення грошей з обігу за допомогою кредиту досягається значно важче, ніж їх випуск в обіг [6, с.178]. Неврегульованість окремих аспектів банківської діяльності, щодо відкриття та функціонування комерційних банків дозволило різко збільшити кількість комерційних банків як з вітчизняним капіталом, а також іноземним. Важливої уваги вимагає діяльність комерційних банків з вітчизняним капіталом та належністю контрольного пакету акцій опосередковано через інші комерційні банки та підприємства східним сусідам. Наявна ситуація дозволила здійснити значний вплив на підвищення попиту на міжбанківському валютному ринку та дестабілізувати валютний курс, призвести до різкого зростання валютного курсу, зменшити валютні запаси НБУ без задоволення валютного попиту вітчизняних підприємств.

Ще однією передумовою зростання кількості комерційних банків виступає забезпечення неконтрольованого утворення додаткової купівельної спроможності через механізм грошового мультиплікатора без належних фінансових забезпечень. У підсумки, за даними НБУ [8]: станом на 01.01.2014р. існувало 180 КБ з них 49 з іноземним капіталом натомість станом на 01.04.2015р існує 148 КБ з них 46 з іноземним капіталом, проте обсяг наданих кредитів за вказаний період збільшився на 27% з них 17,7% - прострочена заборгованість за кредитами. Наявна ситуація призвела до дисбалансу банківської системи, недовіри населення до банківських установ, зупинку діяльності окремих підприємств через процедури ліквідації ряду комерційних банків та неможливість використання коштів, які

зберігались на банківських рахунках відповідних підприємств. Наведені фактори негативно впливають на економіку України через втрату контролю НБУ за змінами грошової маси.

Окремі дослідники визнають також контрольну функцію кредиту, вбачаючи сутність її в тому, «що в процесі кредитування забезпечується контроль за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди». Проте наявність такої функції кредиту багато хто заперечує, посилаючись на те, що контроль властивий не тільки кредитним відносинам, а й багатьом іншим - фінансовим, страховим, торговельним тощо, тобто він не є суто родовою ознакою кредиту [12,с.401]. На жаль, високі показники тіньової економіки та лобіювання інтересів окремих осіб нівелюють контроль функцію кредиту та ведуть до кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств з метою легалізації доходів або встановлення контролю над підприємством.

В Україні активізувалися інвесткомпанії, які за запитом клієнтів - закордонних фондів скуповують так звані distressed assets (проблемні активи). Звичайно об'єктами скуповування стають гарні підприємства, але з відсутністю обігового капіталу або великих обсягів непублічної заборгованості - кредитів, облігацій, кредиторської заборгованості, векселів. Фонди пропонують взяти борги на себе, але за це віддати їм якийсь відсоток акцій. Від рейдерства така операція відрізняється тим, що для угоди обов'язково потрібна згода самого підприємства, тому що після цього потрібна переуступка частки в компанії. Банк може продати проблемні активи оптом. У Росії є фонди, які купують роздрібні проблемні кредити, які вже пройшли першу або навіть другу стадію колекторів. Вони скуповують такий портфель по 5% номінал [4].

Всі вказані функції важливі для практики в банківській чи іншій сфері фінансово-господарської дії, але мало пов'язані з економічною сутністю кредитного процесу. Їх використання штучно обмежує масштабність перерозподільної функції кредиту та функції заміни готівкових коштів безготівковими розрахунками та, фактично, стає гіршим їх виразом [3, с.297].

Виконання додаткових функцій кредиту впливає на швидкість кредитування та розрахунок вартості кредитних ресурсів.

У своїй перерозподільній функції кредит, який характеризується високою мобільністю, активно впливає на всі процеси суспільного відтворення. Насамперед, кредит відіграє значну роль в організації грошових розрахунків - готівкових та безготівкових. Особливо значна роль кредиту в задоволенні тимчасових потреб у коштах, обумовлені сезонністю виробництва та реалізації продукції. Надзвичайно важливою є роль кредиту у використанні досягнень науково-технічного прогресу: в технічному переоснащенні або реконструкції діючих підприємств і впровадженні прогресивної техніки на нових підприємствах, що вимагає значних коштів. Особливо це стало відчутним в умовах переходу до ринкової економіки. Механізм безповоротного виділення на капітальні вкладення бюджетних чи відомчих асигнувань відійшов у минуле. Головним інструментом у таких умовах може бути тільки кредит, особливо так званий ризиковий (венчурний), що функціонує переважно з державною допомогою. Велику роль відіграє кредит у становленні ринкової інфраструктури: організації і функціонуванні фондових та товарних бірж, бірж нерухомого майна та результатів інтелектуальної праці, посередницьких контор, торгових домів лізингових і факторингових компаній [2,с.86].

В залежності від форми кредиту та його направленості: державний кредит (направлений на регулювання економіки та підвищення виробничих потужностей держави), комерційний кредит (направлений на придбання товарів та послуг), споживчий кредит (направлений на кредитування фізичних осіб), лізинговий кредит (направлений на прискорення реалізації продукції виробництва, підтримка розвитку науково-технічного прогресу, розширення можливостей розвитку матеріально-технічної бази підприємства. Проте лобіювання інтересів окремих осіб веде до кредитування фіктивних підприємств, кредитування на особливих умовах тощо, що негативно впливає на технічний розвиток вітчизняних підприємств.

Вирішенням ситуації виступає існування приватних фондів направлених на фінансування грантових програм наукових розробок молодих науковців та іноземні грантові програми.

Відсотки за надані кредити виступають основним джерелом отримання прибутку комерційними банками, зумовлює тісну взаємозалежність між зростанням вартості кредитних ресурсів та витратами останніх на поточну діяльність, залучення ресурсів, капіталізацію комерційних банків та обов'язкове резервування вкладів. Важливу роль відіграють темпи інфляції та очікування стабільності національної валюти.

Відповідно до даних Міністерства фінансів, у 2014 році мала місце інфляція у розмірі 24,9%, станом на 01.05.2015р – 14%, при цьому прогнольні показники на темпи інфляції у 2015 році становлять 39%. За цих умов зростає перерозподіл доходу між кредитором та позичальником, що ставить завдання перед комерційними банками встановлення відсоткових ставок вище прогнозних даних темпів інфляції, або надання кредиту в іноземній валюті. За високих темпів інфляції використання кредиту для вітчизняних підприємств виступає економічно необґрунтованим. За цих умов актуальності набуває комерційних кредит, здійснення бартерних операцій, що посилює тінізацію економічної діяльності господарюючих суб'єктів.

Висновки. Кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств України направлене на досягнення двох функцій: забезпечення дохідності кредитних операцій для комерційних банків та економічне обґрунтування для вітчизняних підприємств. Проте в умовах високих темпів інфляції, тінізації економіки, лобювання інтересів прямих та опосередкованих іноземних власників комерційних банків кредит не виконує свої основні функції, щодо стимулювання розвитку економіки, оновлення виробництва, зниження собівартості продукції. В ряді випадків, кредитування виступає методом рейдерського захоплення стратегічно-важливих підприємств.

В економічних процесах кредит функціонує у різних формах. Залежно від суб'єктів кредитних відносин, їх організації та цільового призначення позичок кредит поділяється на ряд видів: банківський, державний, міжгосподарський (комерційний); виробничий; споживчий; лізинговий; міжнародний. Однак безпосередній вплив на економіку кредит здійснює завдяки своїм функціям. В умовах високих темпів інфляції, тінізації економіки має місце викривлення функцій кредиту, що дозволяє виділити наступні проблеми кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств: економічно необґрунтована вартість залучення кредитних ресурсів через високі темпи інфляції, надання кредитів фіктивним підприємствам та підприємствам з метою доведення до банкрутства, надання кредитів в іноземній валюті, вплив комерційних банків з прямим та опосередкованим підпорядкуванням іноземним державам, збільшення кількості бартерних операцій на противагу кредитуванню, активізація кредитування вітчизняних та іноземних фондів (надання грантів). За цих умов доцільним виступає зміна підходів до державної кредитної політики з метою посилення контролю та попередження кредитування фіктивних операцій, надання економічно необґрунтованих кредитів, гармонізація вітчизняного та зарубіжного законодавства в частині отримання та звітування виконання грантових програм.

Список використаних джерел:

1. Болгар Т.М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання / Т.М. Болгар // *Бізнес інформ* – 2014. – №1. – с.248-255
2. Гринченко О. *Гроші та грошово-кредитна політика*. - К.: Основи, 1996. - 180с.
3. Івасів Б.С. *Гроші та кредит: підручник*. - Тернопіль, К.:КоңДор,2008. - 528 с.
4. Лямець С. *Банки продадуть проблемні кредити [Електронний ресурс]*. / С. Лямець // *Фінанси.юа*. Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/~165777>
5. Матвієнко О.С. *Шляхи підвищення прибутковості банківської діяльності в Україні* / О.С. Матвієнко // *Молодий вчений*. – 2014. - № 6(09) - с. 169-172
6. Мороз А.Н. *Банковские операции*. К.: «Лібра», 2004. - 336с.
7. *Офіційни сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс]*. Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
8. *Офіційни сайт Національного банку України [Електронний ресурс]*. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
9. Русінаю О., Ліпінська Д. *Прибуток як складова фінансової стійкості комерційного банку* / О. Русінаю, Д. Ліпінська // *Вісник КНУТД* – 2014. – №3. –с. 96-102

10. Селезньова В.В. Основи ринкової економіки України: Посібник. - К.: А.С.К., 2006. - 688 с
<http://pidruchniki.com/15281113/ekonomika/kredituvannya>
11. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств. В 4 томах. Т. 1 : монографія / за ред. О. А. Паршиной. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – 374 с.
12. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции – 4-е изд.. - Ленинград., 2014. – 328с.

Rosoha M., Voitenko G. Current issues of loaning company's financial and business activity. The article discloses the historical preconditions of the origin of loans and transformation of their functions. The main functions of a loan are as follows: redistributive and replacement of cash by loan transactions. Other features of a loan have been outlined, in particular accumulating function, the function of the formation of additional purchasing power, function of accumulating free money (savings of individuals and legal entities), the function of accelerating the concentration and centralization of capital, the increase of money circulation and its relationship to the level of economic development. The process of getting a loan has been described. The characteristic features of credit relations have been outlined. Forms of credit have been disclosed as well as their dependence on the related credit resources and rising inflation has been shown. Attention is paid to the transformation of the functions of credit in terms of growth of the shadow economy and the impact of commercial banks with foreign capital on domestic economy during the economic crisis.

Current issues of loaning company's financial and economic activity have been outlined which appeared as a result of the development of the national economy, the state and expectations of inflation, the procedure for obtaining loans. The main problem of domestic crediting is the distrust of the population to commercial banks, high cost of credit resources and the mixed impact of commercial banks with foreign capital on the banking system of Ukraine and the domestic economy.

Keywords: commercial bank, loan, lender, borrower, inflation.

ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Банківський прибуток є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку та його стійкості. Формування та використання прибутку комерційного банку направлені на забезпечення відповідності отриманого прибутку та його розподілу, негативним явищем виступає як не достаток так і надлишок прибутку, що виступає свідченням неефективного управління комерційним банком. Збалансованість показників формування та використання прибутку вітчизняних комерційних банків залежить від ефективного управління банком, зокрема: управління ліквідністю та прибутковістю; підвищення рівня капіталізації; оптимізацію управління активами та зобов'язаннями; скорочення персоналу; ефективне функціонування організаційних підрозділів; формування позитивного іміджу; проведення стрес-тестування; забезпечення реорганізації неплатоспроможних банків; використання бенчмаркінгу та аутсорсингу. Вибір тих чи інших методів нівелювання негативного впливу зовнішніх факторів на діяльність комерційного банку визначає прийняття відповідних управлінських рішень направлених на зміну формування та використання прибутку. В умовах інтеграції банківської системи України та світу обов'язковим виступає використання міжнародного досвіду запровадження інформаційних технологій у діяльність комерційних банків, надання світових банківських послуг, використання міжнародних платіжних систем, дотримання основних вимог Базельського комітету, забезпечення прозорості діяльності комерційного банку.

Ключові слова: антикризове управління, банкрутство, комерційний банк, ліквідність, прибуток.

Постановка проблеми. Розвиток інформаційних технологій ставить перед банківськими установами нові завдання щодо розробки нових послуг, трансформації існуючих. Зменшення операційних витрат та зростання конкурентної боротьби за клієнтів між банківськими та небанківськими установами, недовіра до банківської системи через банкрутство ряду комерційних банків вимагає розробки нових підходів до питань формування та розподілу прибутку комерційного банку. Стабільність банківських установ, стабільність економіки та захист інтересів кредиторів, і насамперед, вкладників банку залежать від прибутковості та ліквідності банківської установи. Питання формування та розподілу прибутку комерційних банків виступає ключовим у функціонуванні комерційних банків та виступає гарантом врахування сучасних викликів до збільшення вимог до статутного капіталу, протидії коливанням вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти формування та розподілу прибутку комерційних банків у своїх дослідженнях розглядали вітчизняні економісти, зокрема Ковбасюк М.Р., Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М., Сало І.В., Криклій О.А., Маслак Н.Г., Косова Т.Д., Груздевич У.Я., Радковська Н.П., Рибалка О.О. та ін. Подальший розвиток вітчизняної та світової економіки зумовлює актуальність подальших досліджень формування і використання прибутку комерційних банків.

Мета статті передбачає окреслення взаємозв'язку напрямів управління комерційним банком та формування і використання комерційного банку, що відбувається в умовах запозичення зарубіжного досвіду, значних економічних коливань вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток є головною метою діяльності банків. Саме він забезпечує формування фондів і резервів на випадок непередбачуваних збитків, можливих у банківській справі; стимулює діяльність управлінського персоналу щодо вдосконалення роботи банку, зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності.

Значення прибутку загально визнане, але значення банківського прибутку значно ширше, ніж прибуток інших учасників процесу відтворення, оскільки в ньому зацікавлені значні групи населення, підприємства та держава. Так, держава зацікавлена у збільшенні частини прибутку, яка оподатковується. Акціонери банку зацікавлені в прибутку як нормі

доходу на вкладений капітал. Працівники банку зацікавлені в збільшенні прибутку, що дасть можливість банку спрямовувати додаткові ресурси на матеріальне заохочення, соціальні виплати, соціальний розвиток. Позичальники не прямо зацікавлені в достатності банківського прибутку: кредитна діяльність банку залежить від достатності капіталу, а прибуток, у свою чергу, є основним внутрішнім джерелом його поповнення. Обсяг прибутку в цілому по банківській системі забезпечує її надійність, гарантує безпеку вкладів і наявність джерел кредитування, від яких залежать споживачі банківських послуг.

Банківський прибуток є одним із найважливіших показників ефективності функціонування банку та його стійкості. Він необхідний для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, скорочення витрат і збільшення капіталу, який дає змогу збільшити обсяги і поліпшувати якість наданих послуг. Оскільки прибуток являє собою джерело формування капіталу, то чим вищий рівень його генерування в процесі діяльності банку, тим менші потреби в залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел. За рахунок цього наявний вищий рівень самофінансування, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентних позицій банку на ринку [8, с.98].

Непередбачуваність ситуації, високий темп змін, нові управлінські проблеми, з якими раніше банкам не доводилося мати справу, – це лише частина негативних явищ для банківських установ України в сучасних умовах. Трансформувалися і цілі діяльності банків: якщо раніше банки були орієнтовані на ефективність діяльності, стабільність та прибутковість, то сьогодні все важливішим стає питання виживання та стабілізації фінансового стану банківських установ [2, с. 107].

Джерелами доходів комерційного банку є різні види бізнесу. До елементів банківського бізнесу можна віднести: позичковий бізнес; дисконт-бізнес; охоронний бізнес; гарантійну діяльність банку; бізнес з цінними паперами; бізнес, заснований на прийомі внесків і здійсненні операцій з доручення вкладників; на кореспондентських відносинах з іншими банками; на наданні нетрадиційних банківських послуг [7, с.126].

Ключовим у питанні формування та використання прибутку комерційного банку виступає збалансованість цих показників. Відповідно існує прямий зв'язок між заходами направленими на управління банківською діяльністю та необхідними обсягами прибутку та напрямками його використання.

Зокрема, концепція «високорентабельної банківської діяльності», у країнах з розвинутою ринковою економікою, базується на трьох «китах» [5, с.169]:

I) максимізації доходів (від наданих кредитів та операцій із цінними паперами, а також підтримка гнучкої структури активів, яка пристосована до змін процентної ставки);

II) мінімізації витрат (через оптимізацію структури пасивів, зменшення витрат від безнадійних позичок, жорсткий контроль за накладними витратами;

III) грамотному та ефективному менеджменті.

Виходячи з даної концепції, цей зарубіжний досвід можна адаптувати до українських банків з метою підвищення рентабельності діяльності українських банків, яка передбачає максимізацію доходів, мінімізацію витрат та формування високоефективного менеджменту банку. В зв'язку з цим можна запропонувати основні напрямки зростання доходів комерційного банку [5, с.169-170]:

1. Загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід, для чого банк повинен, по-перше, залучати більше позичальників і при цьому ретельно аналізувати їх фінансовий стан, по-друге, нарощувати свій кредитний потенціал за рахунок збільшення обсягу ресурсів, що залучаються. Це можливо при проведенні зваженої маркетингової та процентної політики.

2. Рациональне та ефективне розміщення коштів банку для забезпечення його фінансової стійкості. Виконання цієї умови дозволить позбавитися суперечностей між ліквідністю, надійністю та прибутковістю комерційного.

3. Фінансове планування, як один з резервів збільшення прибутку і раціонального його використання. Багато витрат несуть банки внаслідок неузгоджених дій різних управлінь між собою. Фінансовий план дозволяє спрогнозувати доходи, витрати і прибуток банку на рік. І хоча в умовах, які склалися в нашій країні, через нестабільність, інфляцію реальні дані можуть суттєво відрізнятись від запланованих але пропорції залишаються практично незмінними. Банківська установа повинна реально бачити перспективи свого розвитку і цілі на поточний рік.

4. Зміна загального рівня процентної ставки по активних операціях банку. Теоретично більш високий рівень процентної ставки повинен принести банку якомога більший дохід. Проте, в сучасних умовах банки рідко вдаються до таких дій. В умовах конкурентної боротьби вони найчастіше знижують ставку з метою залучення якомога більшої кількості позичальників. Зниження середньозваженої ставки проценту по Україні є свідомим фактом цього. Працюючи в цьому напрямку банки намагаються збільшити рівень процентної ставки по активних операціях, тобто тут спрацьовує принцип будь-якого комерційного підприємства: «дешевше купити, дорожче продати». З іншого боку, в умовах жорсткої конкуренції між кредитними установами та боротьби за розширення обслуговування ринків банкам дуже важко це робити. Таким чином, щоб отримати більший дохід, банк повинен враховувати крім специфічних факторів, що визначають розмір процента по активних операціях (облікова ставка, рівень інфляції, термін позики, її розмір, ризик, характер забезпечення, витрати по оформленню позики, контроль та інші), також попит на кредитному ринку і ставки конкуруючих банків та інших фінансово-кредитних установ.

5. Зміна структури портфелю доходних активів. Відомо, чим вищий дохід, тим більший ризик в сфері банківської діяльності. Тому головне завдання банку – визначення ступеню допустимості та виправданості того чи іншого ризику. Сутність банківського управління полягає в гнучкому співвідношенні протилежних вимог ліквідності і прибутковості. Загалом фахівці вважають, що частка доходних активів у загальних активах банку повинна бути на рівні 0,75–0,85. Зменшення частки доходних активів нижче 0,7 свідчить про можливі проблеми в діяльності банку.

6. Нарощення власних коштів банку, що сприятиме зростанню ресурсної бази банку і відповідно їх інвестиційного потенціалу. Це буде однією з передумов залучення іноземних інвестицій, стимулюватиме інтеграційні процеси, забезпечить незалежність банку і створить умови для виживання банківської системи України в період посиленої конкуренції з боку іноземних банків.

7. Систематичне і всебічне вивчення кредитних ризиків та приймання заходів по їх пониженню. З цією метою необхідно організувати відділи управління кредитними ризиками.

8. Формування достатніх страхових резервів та резервних фондів. Оскільки основна причина банківських банкрутств – неповернення раніше виданих кредитів, то формування цих фондів сприятиме зміцненню надійності й стабільності банку, а отже, і банківської системи України, зменшенню можливих фінансових ризиків у кредитній діяльності. Створення цих резервів гарантуватиме покриття рахунків у діяльності банку, сприятиме підтримці його ліквідності на необхідному рівні.

9. Забезпечення зростання непроцентних доходів, а саме приділення більшої уваги доходам від надання послуг «небанківського» характеру, оптимізація пасивів, зменшення загально адміністративних витрат, зменшення витрат на створення банківської послуги, що дасть змогу знизити її ціну. Це означає збільшення комісійних, торговельних, інших банківських операційних доходів, інших доходів. Перш за все, збільшення доходів від розрахунково-касового обслуговування, шляхом надання більш якісного обслуговування, збільшення обсягу та спектру послуг, що надаються суб'єктам господарювання, впровадження нових банківських продуктів, розвиток «зарплатних проектів», збільшення обслуговування клієнтів по системі «Клієнт-Банк», впровадження системи «Інтернет-Банкінг», що дасть змогу більш оперативного обслуговування клієнтів. Треба приділяти

більш уваги доходам, які банки можуть отримувати від надання послуг «небанківського» характеру – консультаційних, аудиторських, а також доходам від проведення факторингових і лізингових операцій, доходів від надання поручительств гарантій. Але проблемою є те, що всі ці доходи, в першу чергу залежать від розширення клієнтської бази банку. Застосовування таких інструментів в банківській діяльності, які дозволяють як планувати, так і одержувати додатковий прибуток. Мова йде про ф'ючерси, опціони, форвардні операції з валютою ті інші форми діяльності, які відповідають умовам ринкових відносин.

10. Покращення рівня професіоналізму – від політики банку, майстерності, грамотної побудови управлінських і функціональних структур.

Вище наведені приклади свідчать про зростання ролі запровадження інформаційних технологій у діяльність комерційних банків, трансформацію форми надання звичних банківських послуг, формування супутніх послуг пов'язаних з дистанційним управлінням даними клієнтів. Водночас діяльність комерційного банку залежить від впровадження нових видів послуг, нових методів конкурентної боротьби та вимагає належної відповідності.

В сучасній практиці застосовується безліч різноманітних методів управління прибутковістю для забезпечення стійкого фінансового стану банку. Але, насамперед, з метою підвищення рівня прибутків необхідно здійснювати комплексний аналіз доходів та витрат, виявляти фактори впливу на них, збільшувати резерви діяльності. Також увагу потрібно надавати аналізу структурних компонентів прибутку, співвідношенню активів і пасивів, доходів та витрат для прогнозування фінансового стану комерційного банку [8, с.100].

Банкам необхідно поступово адаптуватися до нових вимог Базельського комітету, в даному контексті оптимізація процесу управління власним капіталом передбачає [6,с. 12]:

1) постійне нарощення капітальної бази, зважаючи на обсяги активних операцій та прийнятті ризику;

2) активне проведення рекапіталізації прибутку;

3) розроблення внутрішньої методики щодо розрахунку мінімального обсягу регулятивного капіталу з урахуванням ризикового профілю.

Нестабільність вітчизняної економіки негативно впливає на формування та використання прибутку, нових викликів до вітчизняної банківської системи, що вимагає розробки антикризового управління.

Розглянемо детальніше напрями забезпечення антикризового управління банком, зокрема [3, с.87-92]:

1. Політика управління ліквідністю та прибутковістю комерційного банку. Стратегічне завдання передбачає попередження як дефіциту, так і надлишку ліквідних коштів. Дефіцит призводить до виникнення ризику втрати ліквідності банку, а надлишок ліквідних коштів є наслідком нераціонального розміщення коштів і прямим чинником втрати банком майбутнього прибутку. Для мінімізації ризику незбалансованої ліквідності, комерційні банки приймають ряд заходів направлених на підтримку оптимального співвідношення між рівнем ліквідності та прибутковості. Для досягнення цього завдання банк має систематично та жорстко контролювати вартість залучених ресурсів, розміщувати ресурси за ставками, що відшкодували б їх вартість та достатню для утримання і розвитку банку відсоткову маржу, а також дотримуватися розроблених із власної ініціативи системи лімітів, що обмежують рівень прийнятих ризиків.

2. Підвищення рівня капіталізації шляхом: стабільного генерування чистого прибутку, що передбачає ефективне управління з боку банку спредом, контроль за витратами, підвищення операційної ефективності, залучення коштів за найоптимальніших умов; залучення коштів на умовах субординованого боргу; розроблення планів реінвестування дивідендів; створення програми щодо купівлі акцій службовцями банку.

3. Оптимізація управління обсягами активів та зобов'язань комерційного банку, що передбачає мінімізацію відсоткового ризику шляхом застосування банками найбільш перспективних методів: аналізу дюрацій; методу сек'юритизації; періодичного бек-

тестування прогнозних даних щодо величини відсоткового ризику; стрес-тестування для оцінки величини максимальних втрат від зміни процентних ставок за певний період. Зокрема, для розширення можливостей сек'юритизації активів, створення механізму нагляду за здійсненням даних угод, слід внести певні зміни у законодавство: розширити перелік видів фінансових активів; зменшити правові ризики, пов'язані з продажем; урегулювати діяльність емітента цінних паперів під час сек'юритизації.

4. Скорочення персоналу з метою оптимізації витрат банківських установ. Запорукою позитивного результату від кадрового скорочення виступає визначення кадрової структури банку, з урахуванням специфіку банківської установи та причин скорочення. Необхідно зберегти ядро кадрового потенціалу організації. Тут заходом може бути і зменшення тривалості робочого часу. Запорукою позитивного результату таких заходів виступає поступове зменшення. Спочатку можна скоротити тривалість робочого дня, а потім – тижня. Також доцільним є проведення переконтрактації персоналу – переукладання контрактів з урахуванням специфіки подальшої їх необхідності. Перевагу потрібно надавати контрактам на строк 3–6 місяців. Оптимізація роботи комерційного банку в даному випадку має на меті передбачати вдосконалення організаційних аспектів для забезпечення максимальної чіткості повноважень даних підрозділів та методів щодо високоякісного управління ліквідністю, прибутковістю, активами й пасивами банку.

5. Управління проблемними активами повинен брати участь у плануванні й реалізації ефективної кредитної та інвестиційної політики; розробити стратегію, визначити принципи та методи діяльності банку щодо роботи з проблемними активами; забезпечувати розробку та реалізацію відповідних схем протермінованої заборгованості; вивчати та впроваджувати новітні методи щодо уникнення чи мінімізації ризику виникнення проблемних активів. Підрозділ ризик-менеджменту належним чином має визначати рівень і межі допустимого ризику, а також обов'язково виконувати наступні функції: визначити політику управління ризиком; забезпечити управління ризиком на стратегічному та операційному рівнях; нагромаджувати історичні дані для порівняльного аналізу; ідентифікувати порушення лімітів ризику.

6. Комплекс маркетингових заходів, спрямованих на формування позитивного іміджу банку. Особливу роль у цьому комплексі слід відвести рекламним заходам як інструменту комплексного інформаційного впливу на настрої в суспільстві щодо банків. Для формування іміджу банку в сучасних умовах важливе значення потрібно приділяти соціально-значимим аспектам діяльності банків взагалі і кожного конкретного банку зокрема. Чим більша частина суспільства зрозуміє не тільки економічну, а й соціальну значимість банківської системи, тим швидше буде відновлене позитивне уявлення про значення банків і, тим швидше буде відновлена довіра до банків.

7. Реорганізація неплатоспроможних банків шляхом злиття, приєднання, виділення, перетворення та реструктуризації. Вітчизняна практика розкриває багато випадків злиття вітчизняних та зарубіжних комерційних банків. Для реалізації цього передусім потрібне створення правової бази з точки зору їх сутності, класифікаційних форм, видів і рівнів. З цих позицій необхідно: провести оцінку перспектив діяльності банків на ринку корпоративного контролю; сформувати організаційно-методологічну базу, інформаційно-аналітичний інструментарій і рекомендації з підвищення ефективності реорганізації та реструктуризації в банківському секторі; провести аналіз нормативно-правового забезпечення участі вітчизняних неплатоспроможних банків у реорганізації та реструктуризації у порівнянні з країнами розвинутого фінансового ринку; визначити принцип максимізації вартості капіталу критерієм ефективності діяльності банків у конкурентному середовищі; оцінити переваги реорганізації та реструктуризації з позиції максимізації вартості діяльності банківських установ; виявити й оцінити головні чинники, що визначають напрями, форми, методи й інтенсивність процесів реорганізації та реструктуризації банків; визначити умови, які впливають на ефективність реорганізації та реструктуризації, що проводять банківські установи.

8. Методика стрес-тестування дозволяє спрогнозувати кількісної оцінки ризику на основі шокової величини зміни зовнішнього фактора з метою обґрунтування формування додаткових резервів в розмірі частини прибутку комерційного банку. Стрес-тестування банків включає кількісні та якісні складові аналізу. Кількісний аналіз спрямований на ідентифікацію можливих сценаріїв розвитку подій та визначає масштаби можливих змін ринкової кон'юнктури, коливань основних її компонентів, що впливають на результат діяльності банку та рівень його економічної безпеки. За допомогою якісного аналізу оцінюється спроможність капіталу банку покривати можливі збитки та визначається комплекс заходів для зниження рівня ризику, мінімізації можливих втрат і збереження та захисту капіталу

9. Бенчмаркінг, як це альтернативний метод стратегічного планування, у якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Технологія бенчмаркінга об'єднує в єдину систему розробку стратегії, галузевий аналіз і аналіз конкурентів. Бенчмаркінг у банківській системі являє собою мистецтво виявляти те, що інші банки роблять краще, а також вивчати їхню роботу. В основу бенчмаркінга покладена ідея порівняння діяльності не тільки банків-конкурентів, але і передових фірм інших галузей. Практика показує, що використання передового досвіду конкурентів і успішних компаній дозволяє скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати вибір стратегії діяльності банку.

10. Аутсорсинг або зовнішній підряд. Сфера аутсорсингу в банках може охоплювати найрізноманітніші сфери – від допоміжних (прибирання офісів і територій, охорона, бібліотека, санаторний комплекс, медичне обслуговування, автопарк) до основних (залучення клієнтів, підбір персоналу, оцінка кредитних заявок, розробка стратегії, інформаційні технології, маркетингові заходи). Аутсорсинг може застосовуватись як елемент ефективної банківської політики в тому сенсі, що він може допомогти банку сконцентрувати увагу і наявні ресурси на основній діяльності, перекласти частину ризиків на компанії аутсорсери, спростити організаційну структуру й підвищити керованість, скоротити видатки обслуговування бізнес-процесу і відповідно підвищити прибутковість бізнесу. Аутсорсинг може приносити вигоду коротко- або довготривалого характеру. Іноді співпраця вигідна для банку лише певний час, а потім потрібно або повна відмова від такого рішення, або вибір іншого постачальника.

Антикризові методи управління допомагають попередити критичні показники ліквідності, прибутку та витрат, що ведуть до банкрутства комерційного банку. Яскравим прикладом виступає сучасна ситуація коливань валютного курсу та впровадження санаційного управління на окремих вітчизняних комерційних банках, зокрема КБ «Надрабанк», КБ «Дельтабанк», БК «Брокбізнесбанк» та ін., що перебувають на стадії ліквідації.

Ефективна організація управління проблемними кредитами банку набуває на даний час особливо важливого значення та необхідності розробки нових методологічних підходів до визначення оцінки проблемних кредитів як важливого елементу системи управління проблемними кредитами банку [1, с.254]. Ключовими методами управління проблемними кредитами виступають реструктуризація (продлонгація, кредитні канікули, зміна схеми погашення кредиту, рефінансування, зниження відсоткової ставки, повне або часткове скасування фінансових санкцій) та ліквідація проблемних кредитів (претензійно-позовна робота, передача проблемних кредитів в управління третій особі, передача або продаж проблемних кредитів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу, факторинг, списання проблемного кредиту за рахунок резервного фонду, погашення боргу за рахунок відшкодування страховою компанією, та ін.).

Вибір того чи іншого методу боротьби з проблемними кредитами визначає відстрочення отримання прибутку або понесення додаткових витрат від списання такого кредиту.

Висновки. Формування та використання прибутку комерційного банку направлені на забезпечення відповідності отриманого прибутку та його розподілу, негативним явищем виступає як не достаток так і надлишок прибутку, що виступає свідченням неефективного управління комерційним банком.

В умовах інтеграції банківської системи України та світу обов'язковим виступає використання міжнародного досвіду запровадження інформаційних технологій у діяльність комерційних банків, надання світових банківських послуг, використання міжнародних платіжних систем, дотримання основних вимог Базельського комітету, забезпечення прозорості діяльності комерційного банку.

Різкі коливання вітчизняної економіки, зміна підходів до встановлення валютного курсу, збільшення обсягів проблемних кредитів вимагають розробки антикризового управління, що дозволяє змоделювати очікуваний вплив зовнішніх факторів на діяльність комерційного банку та прийняття відповідних управлінських рішень направлених на зміну формування та використання прибутку.

Список використаних джерел:

1. Болгар Т.М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання / Т.М. Болгар // Бізнес інформ – 2014. – №1. – с.248-255
2. Гавловська Н. І. Антикризовий менеджмент банківських установ України / Н.І. Гавловська, С.М. Рудніченко, О.В. Белтська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. – С. 107–110
3. Євченко Т. І. Напрями антикризового управління банком // Вісник НУБіП. – 2011. - №3. – С. 87 – 93
4. Кутуєва Д.З. Аутсорсинг: нова концепція в проектуванні бізнес – процесів компанії [Електронний ресурс] / Д.З. Кутуєва // Проблеми сучасної економіки. – №1 (21). –Режим доступу: <http://www.m-ecopomy.ru/number.php3>
5. Матвієнко О.С. Шляхи підвищення прибутковості банківської діяльності в Україні / О.С. Матвієнко // Молодий вчений. – 2014. - № 6(09) - с. 169-172
6. Михайлюк Р.В. Механізм управління фінансовою стійкістю комерційних банків: автореферат дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Р. В. Михайлюк; Тернопільський нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2008. – 20 с.
7. Молотко І.П. Операції комерційних банків / Молотко І.П. -К.: Алерта. -2006. –500 с.
8. Русінаю О., Ліпінська Д. Прибуток як складова фінансової стійкості комерційного банку / О. Русінаю, Д. Ліпінська // Вісник КНУТД – 2014. – №3. –с. 96-102

Sidor N., Fetko S. Profits of commercial banks. Profit is one of the most important indicators of the efficiency of the bank and its stability. Formation and use of the profits of commercial banks are aimed at their effective allocation. In case there is shortage or surplus of profit it evidences of ineffective management of commercial bank. The balance of indicators of profit allocation in domestic commercial banks depends on the effective bank management, in particular: liquidity and profitability management; improvement of the level of capitalization; effective management of assets and liabilities; staff reduction; effective functioning of organizational units; goodwill; stress testing; reorganization of insolvent banks; benchmarking and outsourcing. The choice of effective methods for leveling the negative impact of external factors on the activity of commercial banks determines sound decision-making aimed at improving profit allocation.

Integration of the banking system of Ukraine calls for the use of international experience in terms of introducing information technology into the activity of commercial banks, provide global bank services, the use of international payment systems, follow Basel Committee requirements, ensure transparency of the performance of commercial banks.

Keywords: crisis management, bankruptcy, commercial bank, liquidity, profit.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто практику вітчизняних фінансових установ надання фінансових послуг в умовах електронного бізнесу та окреслено передумови трансформації фінансових послуг з використанням інформаційних технологій. Окреслено ключові переваги поширення електронного бізнесу для продавців та покупців. Наведено відмінність між електронним бізнесом та електронною комерцією. Запропоновано визначення поняття «фінансова електронна послуга». Охарактеризовано системи електронного бізнесу. Наведено основні сегменти міжнародного ринку фінансових інтернет послуг, зокрема інтернет банкінг, електронні гроші та міжнародні платіжні системи в інтернеті, брокерські послуги, інтернет-страхування, корпоративні платіжні системи, процесинг платежів. Особливу увагу звернуто на інтернет-банкінг та поширення мобільного банкінгу.

Звернуто увагу, що відсутність значних інвестицій у розробку нових фінансових продуктів вітчизняними підприємствами та комерційними банками, недосконале нормативне регулювання здійснення фінансових послуг з використанням інформаційних технологій зумовлює залежність вітчизняного ринку фінансових послуг від міжнародних платіжних систем та провідних банківських установ.

Ключові слова: інтернет-банкінг, інформаційно-комп'ютерні мережі, електронний бізнес, електронна комерція, фінансові послуги.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкурентної боротьби за клієнта серед фінансових установ постає необхідність розширення спектра своїх послуг, які базуються на впровадженні нових високотехнологічних інструментів з використанням сучасних інформаційних технологій. Серед основних послуг, які надаються банківськими установами дистанційно, не тільки відкриття та обслуговування поточних і депозитних рахунків у національній та іноземній валютах, а також надання кредитів, операції з цінними паперами, надання страхових послуг, випуск і обслуговування банківських платіжних карток міжнародних платіжних систем, таких як Visa, Master Card та інші.

Розвиток електронної комерції, як метод купівлі-продажу продукції, послуг та інформації через інформаційно-комп'ютерні мережі, зумовило появу електронного бізнесу. Він стимулює зміни в організації діяльності підприємств на основі інтеграції систем і процесів, що взаємодіють при створенні вартості. Моделі електронного бізнесу, включаючи в себе електронну комерцію та охоплюючи всі внутрішні процеси компанії, зокрема, на внутрішніх процесах учасників і забезпечують їх мобільність. Наявна ситуація вимагає надання відповідних фінансових послуг через інформаційно-комп'ютерні мережі для функціонування електронного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику формування і розвитку ринку фінансових послуг розглянуто у дослідженнях Ю.О. Борисової, О.Д. Василика, В.В. Вітлінського, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, В.М. Кравця, А.І. Кредісова, В.І. Міщенко, О.М. Мозгового, А.М. Мороза, С.В. Науменкової, Ю.М. Пахомова, М.І. Савлука, А.С. Савченка, В.С. Стельмаха, В.П. Страхарчук, М.Ф. Тимчука, А.С. Філіпенка, Г.В. Юрчук та інших. Подальший розвиток електронного бізнесу, зростання запитів мобільності фінансових послуг клієнтів вимагає подальших досліджень фінансових послуг в системі електронного бізнесу.

Мета статті передбачає ідентифікацію фінансових послуг в системі електронного бізнесу та окреслення напрямків подальшого розвитку фінансових послуг з метою отримання конкурентних переваг на вітчизняному ринку фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток фінансових послуг пов'язаний з етапами розвитку суспільства, причому націленість на задоволення потреб клієнтів, що визначає напрямок їх розвитку та розробку нових фінансових інструментів і технологій. Це дозволить розширити клієнтську і ресурсну базу фінансових установ. Яскравим прикладом виступає досвід впровадження платіжних карток, як першого етапу технологічної революції

на ринку фінансових послуг, яка призвела до структурної перебудови і стрімкого зростання сегмента роздрібних послуг банків, сприяла створенню нових технологій і виробництв [7, с.2]. В умовах широкого доступу до безпроводних інформаційно-комп'ютерних мереж виникає потреба забезпечення дистанційного здійснення ряду фінансових послуг через інформаційно-комп'ютерні мережі з метою відповідності запитів клієнтів фінансових послуг.

Новітні технології поступово трансформують основні принципи традиційної ринкової економіки, в т. ч. у фінансово-банківській сфері. З кінця ХХ ст. технологічною основою розвитку ринку фінансових послуг і одним із головних факторів глобалізації фінансових ринків стала міжнародна інформаційна мережа Інтернет. Результати активного і різнобічного використання можливостей Інтернет провідними банками та іншими фінансовими установами світу свідчать, що з впровадженням інтернет-технологій розпочався новий етап розвитку ринку фінансових послуг, який характеризується надзвичайно високою динамікою фінансових потоків. Характерною тенденцією став активний вихід на ринок високотехнологічних фінансових послуг нефінансових установ, що призводить до загострення конкуренції та перерозподілу клієнтської бази [7, с.2].

Використання інтернет-технологій в цілому та зокрема при отриманні фінансових послуг забезпечує ряд переваг клієнтам-юридичним особам та клієнтам фізичним особам.

До основних конкурентних переваг, які одержують компанії завдяки участі в системах електронної комерції, належать[4]: широкий доступ до комерційної інформації; скорочення термінів підготовки та реалізації угод на основі онлайн-переговорного процесу та систем захищеного документообігу; розширення «географії» товарних ринків; розширення можливостей вільного входу та виходу на ринок; інтенсифікація товарообігу та збільшення його обсягів; оптимізація використання оборотних коштів учасників електронної комерції; підвищення рівня обслуговування на основі персоніфікованого сервісу; зменшення операційних витрат.

Необхідною умовою отримання позитивного результату від фінансових послуг з використанням інтернет-технологій виступає комплексність їх надання, зокрема здійснення платежів, передача прав власності, обмін документами, гарантійне забезпечення тощо.

Послуги для організації е-комерції в мережі інтернет — послуги зі створення та обслуговування різних типів бізнес-систем для організації е-комерції в мережі Інтернет. До головних типів бізнес-систем для організації е-комерції в мережі Інтернет належать такі системи [4]:

- intranets — внутрішньофірмова система для забезпечення бізнес-процесів на основі використання внутрішніх мереж;
- B2B (business-to-business — "бізнес для бізнесу") — міжфірмова система для забезпечення міжкорпоративних бізнес-процесів;
- B2C (business-to-consumer — "бізнес для споживача") — система для здійснення електронної роздрібною торгівлі, орієнтованої на кінцевого споживача;
- C2C (consumer-to-consumer — аукціонна, або «споживач — споживач») — система для здійснення аукціонної торгівлі в Інтернеті за участю як кінцевих споживачів, так і фірм;
- B2G (business-to-government — тендерна, або «бізнес для держави») — система для укладання угод між компаніями та урядовими організаціями;
- E2E (exchange-to-exchange) — система інтеграції онлайн-бірж для отримання учасниками торгів доступу одразу до багатьох бірж з єдиної точки;
- B2E (business-to-employee) — внутрішньо корпоративна система для забезпечення участі в бізнес-процесах географічно віддалених співробітників на основі створення різноманітних мереж.

Найбільшим за обсягами послуг у системі електронної комерції є сектор B2B («бізнес для бізнесу»), що базується на використанні Інтернету для забезпечення міжкорпоративних бізнес-процесів. Одним із головних призначень систем електронної комерції типу B2B є розв'язання проблем збуту і матеріально-технічного постачання. Основними типами B2B-комерції є [4]: електронна дистрибуція; електронні ринки; електронні закупівлі.

За кількістю трансакцій лідирують системи електронної дистрибуції, а за темпами зростання — електронні ринки. Електронні закупівлі мають стрімкі темпи розвитку, але цей вид електронної комерції становить певний інтерес для великих компаній, які домінують у цьому сегменті [4].

Функціональними складовими систем B2B, призначених для забезпечення між корпоративних бізнес-процесів на основі використання Інтернету, є [4]:

— корпоративний сайт компанії, який використовується для презентації компанії в системі Інтернет, розміщення маркетингової інформації та забезпечення інформаційної взаємодії фірми з партнерами та контрагентами;

— інтернет-магазин (on-line store), призначений для збуту продукції (послуг) компанії (може бути вбудований у корпоративний сайт або існувати окремо);

— інформаційні сайти та портали (вертикальні), які надають інформацію про галузь та основні компанії, забезпечують оперативний огляд подій у галузі та суміжних і конкурентних з нею;

— служба закупівель або постачання (buy site), яка дає змогу компанії вирішувати завдання матеріально-технічного постачання безпосередньо зі свого інтернет-сайту;

— брокерські системи, що забезпечують отримання та обробку замовлень і їх розміщення для виконання;

— електронні торговельні майданчики (ETM), призначені для безпосередньої організації діяльності он-лайн служб збуту та постачання різних компаній;

— електронні біржі, які за своїми функціональними можливостями близькі до торговельних майданчиків, але діяльність на біржі здійснюють не самі компанії, а їх агенти (брокери);

— інтегровані комплекси, що забезпечують пряму взаємодію внутрішньо корпоративних систем управління із зовнішньою системою е-комерції — торговельним майданчиком і є найповнішим рішенням серед систем B2B е-комерції.

Ведення електронного бізнесу є ширшим поняттям, аніж використання інтернет технологій, та включає створення електронних систем у межах одного підприємства, об'єднання груп підприємств, глобальної мережі Internet. Прикладом першого випадку виступає інтернет-провайдинг, контент-провайдинг і сервіс-провайдинг. У випадку застосування груп підприємств до другої яскравим прикладом є постачання програмно-технічних засобів, Web-дизайн, програмування і надання Web-сервісів. Результатом використання глобальної мережі інтернет у сфері електронного бізнесу виступає реклама, електронні магазини, електронні аукціони, електронні платіжні системи, електронний маркетинг, електронна комерція, електронні ЗМІ тощо [3, с.41].

Головною метою надання фінансових послуг в електронному бізнесі виступає скорочення операційних та адміністративних витрат, проте це виходить за рамки звичного копіювання звичних фінансових послуг та потребує формування відповідних систем обслуговування. Помилковим є ототожнення фінансових послуг в умовах електронного бізнесу як такі, що надаються через мережу інтернет.

Нагадаємо, що чинне законодавство України, зокрема Закон України про «Фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг», фінансова послуга - операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, - і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [1, ст.1].

Відповідно під фінансовою електронною послугою слід розглядати послугу, яка (або частина якої) надається через мережу Internet у режимі on-line, використовуючи особливості комунікаційного середовища нового покоління, а саме: можливість одночасного забезпечення інформаційної взаємодії провайдера послуги з великою кількістю клієнтів, забезпечення доступності інформації незалежно від місцезнаходження клієнта та часу доби, глобальність і персоніфікованість послуг, можливість оперативного прийняття рішень у процесі взаємодії між системою і користувачами тощо.

Основні сегменти міжнародного ринку фінансових Інтернет послуг [2, с. 12]: інтернет банкінг (e-banking); електронні гроші та міжнародні платіжні системи в Інтернет (e-money, e-payment); брокерські послуги (e-brokerage); інтернет-страхування (e-insurance); корпоративні платіжні системи (corporate payment systems); процесинг платежів (electronic payments processing).

Дедалі більшого поширення набуває internet-банкінг (система надання банківських послуг клієнтам, що забезпечує можливість здійснювати стандартні банківські операції через Internet), що вже стала обов'язковою складовою будь-якого комерційного банку України.

Дослідження особливостей організації інтернет-банкінгу свідчать, що ця форма обслуговування клієнтів є логічним розвитком інших систем «домашнього банкінгу» (телефонного, РС-банкінгу, відеобанкінгу), які також дозволяють клієнтам дистанційно управляти своїми рахунками. Але інтернет-банкінг, завдяки можливості забезпечити високу надійність, оперативність і доступність послуг, став одним із найбільш рентабельних продуктів більшості провідних банків світу [6].

З метою виходу на нові фінансові ринки і надання комплексних послуг провідні фінансові корпорації (Citigroup, Barclays тощо) модернізують свої бізнес-процеси, інвестуючи у високотехнологічні рішення у партнерстві з технологічними компаніями [6]. Поштовхом до активного розвитку інтернет-банкінгу виступає впровадження мобільного банкінгу, що передбачає поєднання платіжної картки і мобільного засобу зв'язку.

Сучасний M-banking – це система, яка дає можливість отримувати інформацію і управляти засобами на банківському рахунку за допомогою мобільного телефону або планшетного комп'ютеру. Найбільш використовуваними представниками дистанційного обслуговування є SMS-банкінг і встановлення Java-додатку [5, с.54].

Важливу роль у розвитку електронного бізнесу виступають фінансові послуги пов'язані із інтернет-трейдингом (надання фінансовим інститутам через інтернет можливості здійснення ефективних операцій з фінансовими інструментами на фінансових ринках).

Інтернет-трейдинг дозволяє фінансовим посередникам надавати клієнтам широкі можливості оперування активами на валютних і фондових ринках, перетворює інформацію у товар, змінює характер і динаміку ринків, що проявляється у різкому зростанні кількості операцій і швидкості обороту капіталу, скороченні часу прийняття рішень і реакції учасників на зміни ринкової ситуації. Системи інтернет-трейдингу уможливили вихід на ринки маси дрібних інвесторів, сприяли зростанню ліквідності ринку, створили принципово нове конкурентне середовище та активізували створення нових торгових майданчиків і брокерських систем, фінансових інструментів і технологічних стандартів [6].

Аналіз послуг провідних компаній (Merrill Lynch, Charles Schwab) свідчить, що інтернет-трейдинг призвів до подальшої глобалізації фінансових ринків і перегляду ключових концепцій їх функціонування, трансформував бізнес традиційних інвестиційно-брокерських компаній і реструктуризував усі його види (поставка інформації, послуги брокерів, клірингових, платіжних і депозитарних систем) та вивів на ринки молоді технологічні компанії, які запропонували повний пакет фінансових послуг. На ринку почали домінувати класичні та дисконтні онлайн-брокери (в т. ч. банки), які надають послуги в режимі реального часу [6].

Особливістю розвитку фінансових послуг в електронному бізнесу вітчизняними комерційними банками є використання існуючих зарубіжних розробок. Вітчизняне законодавство не відповідає сучасним викликам захисту нематеріальних прав учасників ринку електронного бізнесу та не передбачає належного регулювання відповідних фінансових послуг з використання інформаційних технологій. Високі затрати на впровадження новітніх розробок зумовлює підміну надання фінансових послуг в умовах електронної комерції вітчизняними фінансовими установами та обслуговування зарубіжних систем електронного бізнесу. Порядок наслідування міжнародної практики надання фінансових послуг без власних розробок сприяє залежності банківської системи України від міжнародних платіжних систем та провідних світових банків.

Висновки. За результатами проведеного дослідження стану фінансових послуг в умовах електронного бізнесу можна зробити висновки щодо передумов трансформації фінансових послуг з використанням інформаційних технологій, зокрема розвиток економіки та розвиток інформаційних технологій, що забезпечують зберігання та захист прав власності, посилення конкуренції на ринку банківських послуг, зростання запитів клієнтів та залежність від діяльності міжнародних розрахункових систем.

Електронний бізнес забезпечує скорочення операційних та адміністративних витрат, мінімізація витрат часу на здійснення фінансових операцій. Слід відрізнити електронний бізнес та електронну комерцію, як складу систему та один з елементів, що забезпечує її функціонування.

Найбільш поширеною системою електронного бізнесу є міжфірмова система для забезпечення міжкорпоративних бізнес-процесів B2B. Прикладами фінансових послуг в мережі інтернет виступає інтернет-банкінг, міжнародні платіжні системи, інтернет страхування, брокерські послуги.

Відсутність значних інвестицій вітчизняними підприємствами та комерційними банками у розробку нових фінансових продуктів та недосконале нормативне регулювання здійснення фінансових послуг з використанням інформаційних технологій зумовлює залежність вітчизняного ринку фінансових послуг від міжнародних платіжних систем та провідних банківських установ.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг в Україні» від .07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс] зі змінами та доповненнями станом на 01.01.2014 Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html
2. Какорін М. Фінансова глобалізація та її вплив на розвиток ринку електронних фінансових послуг / М. Какорін // Вісник КНТУ ім. Т. Шевченка. – 2006. – №85– с.11-14
3. Кляп М.М. Напрямки вдосконалення фінансових послуг в системі електронного бізнесу / М.М. Кляп // Молодий вчений. – 2014. - № 3(06) - с. 41-43
4. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. Рекомендовано МОН [Електронний ресурс]/ Науменкова С.В., Міщенко С.В. — К., 2010. — 532 с. Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/100409-rozdl-13-elektronn-fnansov-poslugi.html>
5. Сербина О.Г. Тенденції розвитку мобільного банкінгу в Україні / О.Г. Сербина, В.В. Пономар // Молодий вчений. – 2014. - № 3(06) - с. 53-55
6. Страхарчук А.Я., Інформаційні системи і технології в банках: Навч. посіб., [Електронний ресурс] / А.Я. Страхарчук, В.П. Страхарчук – К., 2010. – 515с. Режим доступу: http://pidruchniki.com/14350120/bankivska_sprava/elektronni_finansovi_poslugi
7. Юрчук Г.В. Розвиток фінансових послуг на основі систем електронного бізнесу Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Г.В. Юрчук; Укр. акад. банк. справи. - Суми, 2003. - 19 с.

Stoyka V., Palosh M. Development of financial services in the system of e-business. The article overviews the practice of national financial institutions in terms of rendering financial services in e-business as well as describes the transformation of financial services using information technologies. The key advantages of e-business for sellers and buyers have been outlined. The difference between e-business and e-commerce has been shown. Definition of "electronic financial services" has been suggested. Systems of e-business have been characterized. The basic segments of the international market of financial Internet services have been presented, including internet banking, electronic money and international payment systems in the Internet, brokerage services, online insurance, corporate payment systems, payment processing. Special attention is paid to Internet banking and mobile banking. It has been noticed that lack of significant investments by national businesses and commercial banks into the development of new financial products and inadequate regulation of financial services using information technologies causes the dependence of national market of financial services on international payment systems and major banking institutions.

Keywords: Internet banking, information and computer networks, e-business, e-commerce, financial services.

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ

В статті розглянуто основні напрямки та завдання програмно-цільового планування розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні, зазначено основні розділи та етапи формування цільової тематичної програми.

Ключові слова: управління та розвиток рекреаційних регіонів, модель ефективного управління, державне регулювання, ринкове регулювання.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день регіональний розвиток став предметом не лише економічним, але й політичним. Розвиток регіонів – найактуальніше питання сучасної державної політики України. Необхідність і достатність виділення регіону як об'єкту, в рамках якого можлива розробка програми розвитку рекреації та туризму, обумовлюється двома моментами. По-перше, програмні документи, що розробляються для загальнодержавного рівня передбачають лише планування і виконання рамкових умов для розвитку рекреації та туризму, незалежно від специфіки конкретної території. По-друге, на рівні регіональних та муніципальних утворень, планування розвитку рекреації та туризму і формування відповідних програм обмежені потенціалом даної території – організаційним, кадровим, фінансовим та ін. [1].

Методична і практична важливість врахування регіонального аспекту полягає в тому, що програма реалізовуватиметься на конкретних територіях, де природні, економічні і соціальні компоненти утворюють цілісну систему. І за цих умов принциповим залишається положення про необхідність дотримання пріоритетів загальнодержавного значення розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню теоретичних аспектів програмно-цільового планування розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні присвячені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців: Горлачука В.В., Полякової І.В., Любовеця О.М., Січка С.М., Каланчова А.О., Фоменка Н.В. та інші.

Мета статті. Головним завданням дослідження стають питання визначення цілей. Ми виділяємо наступні цілі:

- детальний розгляд основних напрямків та завдань програмно-цільового планування розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні;
- аналіз та визначення основних розділів та етапів формування цільових програм розвитку рекреаційно-туристичних регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. При застосуванні програмно-цільового методу, в основі процесу планування полягає визначення й постановка цілей і лише потім підбираються шляхи їхнього досягнення.

1. Визначення цілей розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні. Система «рекреаційно-туристичний регіон» складається із взаємозв'язаних підсистем і елементів, які споживають ресурси і виробляють в результаті рекреаційно-туристський продукт, що розглядається як сукупність речових (предмети споживання) і нематеріальних (послуги) споживчих вартостей, необхідних для повного задоволення потреб рекреанта чи туриста, що виникли в період його подорожі і викликаних саме цією подорожжю.

Ефективність функціонування рекреаційно-туристичного регіону оцінюється рівнем конкурентоспроможності регіонального рекреаційно-туристичного продукту в рамках національного і світового ринків. Під конкурентоспроможністю рекреаційно-туристичного продукту розуміється його здатність забезпечувати відносно високу прибутковість на вкладений капітал при стійкому використанні ресурсів, постійній орієнтації на попит, що змінюється, збереженні і поліпшенні позиції на ринку щодо конкурентів.

Оскільки створення конкурентоспроможного рекреаційно-туристичного продукту пов'язане з наявністю відповідних ресурсів, рекреаційно-туристичний регіон як система є сукупністю упорядкованих підсистем і їх елементів, функціонування яких зорієнтовано на досягнення певного рівня конкурентоспроможності регіонального рекреаційно-туристичного продукту [8]

Підсистема «природно-рекреаційний потенціал» розглядається як первинна основа розвитку рекреації та туризму в регіоні. Природними рекреаційними ресурсами можуть бути рекреаційні ландшафти, біокліматичні умови, гідромінеральні ресурси. В процесі рекреаційно-туристичної діяльності робляться спроби пристосувати ці ресурси під рекреаційно-туристичні потреби, зробити їх доступнішими і комфортнішими, проте слід пам'ятати, що вони придатні для розвитку рекреації та туризму лише за умови екологічно сприятливого стану природного середовища.

Підсистема «культурно-історична спадщина» представлена об'єктами матеріальної і духовної культури, які є важливою частиною рекреаційно-туристичних ресурсів, формують історико-культурний потенціал регіону і виступають основою пізнавального туризму. Із зростанням рівня освіти і пізнавальної потреби населення, ці ресурси набувають усе більшого значення. До об'єктів матеріальної і духовної культури можна віднести пам'ятники археології, культову і громадянську архітектуру, малі і великі історичні міста, типові сільські поселення, музеї, театри, виставкові зали й інші об'єкти соціокультурної інфраструктури, об'єкти етнографії, народні промисли і ремесла, центри декоративно-прикладного мистецтва, технічні комплекси і споруди.

Підсистема «об'єкти рекреаційно-туристичної інфраструктури» включає систему транспортного забезпечення, комунікаційні системи, системи торгівлі і побутового обслуговування, телекомунікаційних зв'язків, а також місця розміщення та харчування рекреантів та туристів.

Без відповідної рекреаційно-туристичної інфраструктури неможливе ефективне освоєння рекреаційно-туристичних ресурсів. Крім того, що вона бере участь в обслуговуванні рекреантів та туристів і сприяє рекреаційно-туристичному освоєнню території, інфраструктура використовується і місцевим населенням, що забезпечує його зайнятість, і відповідно її розвиток спричиняє створення великого числа робочих місць.

Отже, конкурентоспроможність рекреаційно-туристичного регіону багато в чому залежить від якості його рекреаційно-туристичної інфраструктури, від того, наскільки ефективно здійснюється взаємодія готельного комплексу, транспортних підприємств, сфери торгівлі й інших галузей сфери обслуговування.

Підсистема «рекреаційно-туристичні організації» включає організації, пов'язані з формуванням рекреаційно-туристичного продукту, які представлені підприємствами і фірмами різних форм власності і різної організаційної структури управління. Рекреаційно-туристичні організації формують певні характеристики рекреаційно-туристичного продукту, що обумовлено необхідністю формування таких видів рекреаційно-туристичної діяльності, для яких склалися сприятливі передумови і умови, тобто можлива реалізація принципу «витрати – вигоди».

Підсистема «нормативно-правова база» є сукупністю різних нормативних актів, положень і тому подібне, що визначають рамки формування рекреаційно-туристичного продукту і якість їх характеристик.

Всі об'єкти рекреаційно-туристичної індустрії, а також діяльність всіх рекреаційно-туристичних організацій підлягає певній стандартизації, тому якість даного процесу зумовлює рівень конкурентоспроможності регіонального рекреаційно-туристичного продукту в аспекті різних сегментів споживачів рекреаційно-туристичних послуг.

Підсистема «фінанси» передбачає взаємодію різних агентів сфери рекреації та туризму, взаємини між якими опосередковують рухом фінансових ресурсів. При цьому виділяються власні кошти агентів, позикові і залучені.

Підсистема «статистика і моніторинг» дозволяє кількісно оцінити стан різних елементів сфери рекреації та туризму відповідно до сформованих критеріїв і отримати інформацію для прогнозування життєвого циклу регіонального рекреаційно-туристичного продукту.

Об'єктами обліку і контролю виступають споживачі туристичних послуг, організації різного роду, муніципальні утворення і регіон в цілому.

Підсистема «безпека» є сукупністю різноманітних елементів, пов'язаних з механізмом нівеляції різних ризиків (природних, антропогенних, криміногенних та ін.) перебування на рекреаційно-туристичних об'єктах.

Підсистема кадрового потенціалу є сукупністю груп і підгруп рекреаційно-туристичних кадрів, зайнятих в різноманітних організаціях, пов'язаних з рекреаційно-туристичною діяльністю. Крім того, в цю підсистему входять учбові заклади, що займаються підготовкою і перепідготовкою кадрів для рекреаційно-туристичної сфери.

Підсистема «взаємовідношення і зайнятість» займає особливе місце, оскільки з нею пов'язана реалізація регіонального рекреаційно-туристичного продукту в аспекті гостинності. Гостинність базується на створенні необхідних умов для персоналу, який повинен забезпечити якісний сервіс (ергономічність робочих місць, підвищення кваліфікації персоналу і тому подібне). Специфічним елементом даної підсистеми є гостинність з боку місцевого населення, що дозволяє створювати атмосферу доброзичливості і формувати позитивні враження, які можна розглядати як неформальний елемент специфічної «рекламної діяльності» рекреантів та туристів. Дуже складним елементом даної підсистеми є професійна діяльність службовців рекреаційно-туристичних організацій щодо мотивації позитивної поведінки самих клієнтів в процесі рекреаційно-туристичного обслуговування.

Підсистема «управлінські дії» є сукупністю принципів, методів, форм і засобів дії на суб'єктів, пов'язаних з формуванням конкурентоспроможного регіонального рекреаційно-туристичного продукту. До основних принципів цієї підсистеми можна віднести принцип партнерства, субсидіарності, мобільності і адаптивності, а також виділеної компетентності.

Під методами розуміється сукупність прийомів і засобів дії на господарюючі суб'єкти сфери рекреації та туризму. Виділяються методи прямого (безпосереднього) і опосередкованого впливу. Безпосередня ціль цієї підсистеми при реалізації регіонального рекреаційно-туристичного продукту полягає в отриманні якомога більших великих доходів від представлення рекреаційно-туристичного продукту в рамках відношення ціна –якість.

2. Визначення шляхів досягнення цілей розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні.

Після визначення й постановки цілей, при розробці цільової програми розвитку рекреації та туризму в регіоні, підбираються шляхи їхнього досягнення. При цьому в зазначеній програмі доцільно виділяти наступні основні розділи:

- 1) сучасний стан рекреації та туризму в регіоні;
- 2) завдання розвитку рекреації та туризму в регіоні;
- 3) напрям формування і реалізації конкурентоспроможного регіонального рекреаційно-туристичного продукту;
- 4) механізми формування і реалізації конкурентоспроможного регіонального рекреаційно-туристичного продукту.

Перш за все необхідно отримати картину розвитку рекреаційно-туристичної сфери в регіоні. Як мета розвитку системи «рекреаційно-туристичний регіон» визначена прибутковість, у зв'язку з чим аналіз вхідних до складу даної системи підсистем, елементів і взаємозв'язків між ними проводиться з погляду обсягу внеску рекреації та туризму в економіку регіону і виявлення моментів, стримуючих реалізацію встановленої мети або сприяючих цьому. Далі формулюється комплекс завдань розвитку рекреації та туризму в руслі виходу на певний рівень розвитку. Наприклад, задається певне зростання рівня прибутковості до деякого конкретного терміну. Відповідно до сформульованих завдань розвитку регіональної рекреаційно-туристичної сфери визначаються стратегічні напрями

формування і реалізації регіонального рекреаційно-туристичного продукту. Потім розглядаються механізми, що забезпечують виконання завдань в намічених напрямках.

Висновки. В Україні виникає необхідність багаторівневої системи розробки цільових комплексних програм розвитку регіонів, оскільки вони є потужним інструментом активізації резервів економічного та соціального росту регіонів. Їх впровадження дозволить розв'язати регіональні проблеми, обумовлені станом фінансових труднощів. Програма дає можливість забезпечити комплексне вирішення найгостріших проблем регіонів та досягнути збалансованого стану національної економіки.

Розробка програми розвитку регіонів надасть необхідні орієнтири, які дозволять визначити домінуючі тенденції, орієнтовні кількісні параметри соціально-економічного і екологічного розвитку, своє місце в міжрегіональному розподілі праці, намітити і скорегувати в прогнозованій динаміці загальнодержавного і регіональних ринків власні регулюючі впливи на економічні та соціальні процеси. А реалізація програм розвитку регіону допоможе забезпечувати підвищення ефективності функціонування регіональної економіки, використання природних, рекреаційно-туристичних, трудових ресурсів та науково-виробничого потенціалу, геополітичного становища, поліпшення якості життя населення регіонів, досягнення стабільного соціально-економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Даниленко Н.Н., Думова И.И., Липнягова Р.Р., Николаев А.Д. «Концепция развития туризма в регионе: основные положения». // Регион -2003, №4. – с. 37-46.
2. Дишловий І.М. «Програмно-цільовий метод як інструмент управління розвитком рекреаційно-туристичних регіонів». – Економічні інновації – 2010, Випуск № 41. – с. 77-89.
3. Науменко В., Панасюк Б. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки. К: Глобус, 2003. – 198 с.
4. Лескин В.Н. Программы решения региональных проблем. -М., 2000. – 348 с.
5. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної програми охорони та відтворення довкілля Азовського і Чорного морів» № 2333-III від 22.03.2001 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, №28, ст.135.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку Криму як цілорічного загальнодержавного та міжнародного курортно-рекреаційного і туристичного центру» №133 від 29.01.2003 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=133-2003-%EF>
7. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» № 1602-III в редакції від 23.03.2000 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1602-14>
8. Воробйова О.А., Дишловий І.М., Харічков С.К. Проблеми природокористування та сталого розвитку в рекреаційно-туристичній сфері: Монографія. –Одеса: ППРЕД НАН України, 2009. –374 с.
9. Abstract Dishlovoy I.M. Program-target method as a tool for managing the development of recreational and tourist regions.

Chychkalyuk T. The use of program-target method as an effective management tool of the development of recreational and tourist region. In the article the main directions and objectives of the program-target planning of recreational and tourism industry development in the region are reviewed, the main sections and stages of the development of the target program are identified.

Keywords: management and development of recreational regions, the model of an effective management, public regulation, market regulation.

Д.В. Щербатих

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДТРИМКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

У статті досліджується сутність та роль фінансової безпеки страхової компанії. Визначені основні напрями підтримки фінансової безпеки страховика. Подано послідовну характеристику збереження необхідного рівня платоспроможності, підтримку фінансової стійкості та ефективного управління фінансовими ресурсами страховика.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансова незалежність, фінансова стійкість, платоспроможність страховика, управління фінансовими ресурсами страховика.

Постановка проблеми. Ситуація перехідного періоду, характерна для України на сьогоднішній момент, визначає специфіку відносин між учасниками страхового ринку України та особливості їх діяльності. Страхові компанії приймають правила гри ринкової економіки, яка передбачає конкуренцію, боротьбу за місце на ринку, тому роль фінансової безпеки страхової діяльності як елемента управління компанією суттєво зростає.

Страхові компанії мають певні особливості, які слід враховувати при оптимізації їхньої фінансової безпеки. Звичайно, для конкретної компанії повинен бути окремий підхід, залежно від видів страхування, які входять до її страхового меню, від зовнішніх та внутрішніх факторів її функціонування та від її короткострокових і довгострокових цілей. Проблемою номер один для будь-якої страхової організації в умовах ринкового середовища є проблема виживання, забезпечення неперервності розвитку та підвищення її фінансової безпеки.

Метою дослідження є виділення основних напрямів, які забезпечують високий рівень підтримки фінансової безпеки страхової компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню фундаментальних основ фінансової безпеки на мікрорівні, у тому числі й на рівні страхових компаній, приділяли Н.В. Ткаченко, А.М. Єрмошенко, С.С. Кучерівська, С.М. Ілляшенко, Л.В. Шірянін, І.С. Іванюк, О.О. Шевчук та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український ринок страхових послуг в даний час відчуває період стагнації, а експерти не очікують відновлення ринку в найближчий час. Зростає ймовірність банкрутства страховиків внаслідок безконтрольного зростання судових витрат, падіння курсу гривні і подорожчання страхових послуг. Якість врегулювання збитків у порівнянні з кризовим періодом 2008 року регулюється більш жорстко, таким чином підвищується ризик добровільної відмови деяких страховиків від ведення бізнесу. Такий стан ринку збільшує рівень невизначеності і кількість загроз при прийнятті управлінських рішень. Таким чином, забезпечення фінансової безпеки стає запорукою успішного функціонування страховиків і збереження позицій в конкурентній боротьбі.

Фінансова безпека розглядається як важлива складова ланка економічної безпеки, і її забезпечення повинно бути нерозривно пов'язане з підтриманням економічної безпеки в цілому. У загальному випадку під економічною безпекою прийнято розуміти певну систему, що забезпечує захист і попереджує різні загрози, спрямовані на дотримання економічних інтересів господарюючого суб'єкта та утримування організації від критичного збитку.

Фінансово безпечна компанія - це компанія, яка виважено і оптимально підходить до використання і управління своїми фінансовими ресурсами, здійснює їх чіткий контроль, оперативно реагує на будь-які загрози, внутрішні чи зовнішні, з метою їх мінімізації або уникнення без шкоди для загальної діяльності. [1, с.46]

Важливим чинником у забезпеченні фінансової безпеки страхової компанії, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання, є законодавчо закріплений обов'язок інститутів влади

створювати механізми захисту національних фінансово-економічних інтересів і протидіяти впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. [2, с.51]

Економічна безпека - це стан підприємства, при якому забезпечується стабільність його функціонування, фінансову рівновагу і регулярне отримання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до подальшого розвитку і вдосконалення.

Збереження фінансової безпеки не повинно йти врозрід з цілями системи економічної безпеки в цілому. Слід особливо виділити основні з них:

- забезпечення фінансової незалежності;
- підтримання належного рівня ефективності роботи страхової компанії;
- збереження фінансової стійкості;
- забезпечення ефективного функціонування організаційної системи і регулювання виконання управлінських функцій страховика;
- захист всіх ресурсів і аспектів роботи господарюючого суб'єкта: інформаційних, правових, технологічних та ін.

Характер діяльності страхової організації відповідатиме середовищу, коли страховик реалізовуватиме потрібну даному ринку послугу і при цьому результат його діяльності відповідатиме сподіванням керівництва. Цей стан забезпечується якісним і своєчасним виконанням усіх управлінських функцій: прогнозування, планування, організації, мотивації, координації і контролю, а також відповідним рівнем складових потенціалу: кваліфікації спеціалістів, матеріально-технічної бази, технології страхування тощо. У разі порушення відповідності сподіваний результат не буде досягтися і, відповідно, страхова організація зазнаватиме збитків як матеріальних, так і у вигляді зниження довіри до неї. [3, с.139]

Можна виділити три основні напрямки підтримки фінансової безпеки страховика:

- підтримання фінансової стійкості;
- збереження необхідного рівня платоспроможності;
- ефективне управління фінансовими ресурсами.

Виходячи з того, що фінансова безпека спрямована на забезпечення сталого розвитку підприємства, її необхідно описувати за допомогою певного набору показників (кількісних і якісних). Сукупність даних показників повинна відображати якість управління по кожному з трьох вищеназаних основних напрямків. Для кожного коефіцієнта необхідно визначити порогові значення, виходячи з даних минулих років, а також зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на роботу організації.

Для визначення рівня фінансової безпеки в першу чергу необхідно оцінювати фінансову безпеку і фінансову стійкість страхової компанії. У цих цілях необхідно використовувати:

1. Показники достатності капіталу, такі як:

- частка власного капіталу в пасив, який визначає загальний рівень фінансової стійкості страхової компанії;
- рівень покриття страхових резервів-нетто власним капіталом, який визначає достатність власного капіталу по відношенню до об'єму прийнятих страховою компанією на себе ризиків, виражених у вигляді страхових резервів-нетто;
- достатність фактичного розміру маржі платоспроможності, який визначає достатність фактичного розміру маржі платоспроможності по відношенню до об'єму прийнятих страховою компанією на себе ризиків;
- рівень боргового навантаження, який оцінює, наскільки істотна частка запозичених грошових коштів та кредитів у власному капіталі.

2. Показники платоспроможності, такі як:

- поточна платоспроможність-нетто, який показує, наскільки перестраховані страхові виплати-нетто покриваються перестрахованими страховими преміями-нетто;
- поточна ліквідність, показує, наскільки страхова компанія може виконувати свої зобов'язання за рахунок реалізації ліквідних активів в зв'язку пред'явлення до неї вимог по всім зобов'язанням.

3. Показники ділової активності, такі як:

- зміна активів за поточний період, який визначає загальну динаміку розвитку бізнесу страхової компанії;
- зміна сукупного об'єму надходжень страхових премій за звітній період, який визначає загальну динаміку розвитку страхових операцій на протязі останніх 12 місяців;
- зміна сукупного розміру страхових резервів у звітному періоді, який визначає загальну динаміку страхової компанії по договорах страхування в періоді який аналізується.

4. Показники збитковості страхових операцій, такі як:

- показник рівня виплат по видам страхування, крім страхування життя, який визначає загальний рівень виплат у відсотках (з участю перестраховиків у виплатах) по відношенню до об'єму зібраних страхових премій за період (без врахування фактів подальшого перестраховування ризиків);
- показник збитковості-нетто, крім страхування життя, який визначає рівень збитковості власних страхових операцій без врахування участі перестраховиків в отриманих преміях та здійснених виплатах;
- показник рівня витрат, який визначає рівень витрат по страховим операціям по відношенню до об'єму зароблених премій за мінусом перестрахових та чим нижчий рівень витрат, тим вище запас стійкості страхової компанії.

5. Показники рентабельності, такі як:

- рентабельність страхової діяльності, крім страхування життя, який визначає відношення прибутку від звичайної діяльності по ризиковим видам страхування до загального об'єму доходів зі страхової, інвестиційної та фінансової діяльності (крім страхування життя) у звітному періоді;
- рентабельність власного капіталу, який визначає відсоток участі прибутку у власному капіталі.

6. Показник достатності інвестицій, такий як:

- рівень покриття інвестиційними активами страхових резервів-нетто, який визначає ступінь розміщення засобів, за рахунок яких покривається зобов'язання страхової компанії, в інвестиційних активах та у вигляді грошових засобів на банківському рахунку та в касі. Сума об'єму інвестиційних активів та грошовий коштів на банківському рахунку та в касі повинна відповідати або перевищувати розмір страхових резервів.

7. Показники оцінки перестрахових операцій, такі як:

- частка перестраховиків в страхових резервах, який визначає ступінь залежності страхової компанії від перестраховиків на певну дату;
- частка страхових премій переданих на перестраховування, крім страхування життя, який визначає частку страхових премій, переданих перестраховикам в період який аналізується та визначає ступінь залежності страхових компаній від перестраховиків.

8. Показники, які корегують загальну бальну оцінку, такі як:

- показник сумарного об'єму ризиків на власному утриманні по десяти договорам страхування з найбільшим власним утриманням, який оцінює ризиковість політики страхової компанії по збереженню страхових ризиків на власному утриманні, ступінь концентрації таких ризиків та потенційну вразливість фінансового положення при необхідності зробити великі виплати;
- частка трьох найбільших перестраховиків в пере страховому портфелі, який показує наскільки концентровані ризики в пере страховому портфелі на одного чи декількох перестраховиків;
- частка перестраховиків з рейтингом в загальній сумі пере страхового портфелю, який показує якість пере страхового портфелю та впевненість у можливості отримання страхового відшкодування по переданим в перестраховування ризикам в зв'язку виникнення обставин або ризиків, які будуть страховими.

На другому етапі забезпечення високого рівня фінансової безпеки необхідно зберігати високий рівень платоспроможності.

Платоспроможність означає безумовну здатність виконати зобов'язання по виплаті страхової суми або страхового відшкодування страхувальникові або застрахованій особі по договорах страхування. Платоспроможність страхової компанії є головним об'єктом контролю з боку державних органів страхового нагляду. Контроль здійснюється шляхом перевірки фінансової звітності й дотримання встановлених показників, що характеризують фінансову стійкість страховиків. Зобов'язання страховика складаються з 2 груп:

- зовнішні зобов'язання (перед страхувальниками, фінансовими установами, перестраховальниками, бюджетом і т.д.);
- внутрішні зобов'язання (перед засновниками, представництвами, філіями, співробітниками). [4, с. 308]

Коли вивчаються показники платоспроможності, мається на увазі, що страхова компанія знаходиться в деякому стійкому середовищі, що при цьому всі інші параметри також відомі і, що особливо важливо, стабільні. Проте страховик бере зобов'язання на майбутнє, керуючись минулим досвідом. Тому найточніше прогнозування не може бути вірним на 100%. Більш того, страховик бере на себе зобов'язання, виконання яких повинно відбутися або через досить великий проміжок часу (при страхуванні на дожиття або пенсійне страхування), або термін і розмір яких невідомі і які визначаються за допомогою теорії ймовірності (страхування від нещасних випадків, автотранспортних засобів і т.п.). Іншими словами, якщо будь-яке інше підприємство знає, коли і скільки йому потрібно платити своїм діловим партнерам, або в якому розмірі і в які терміни воно має погасити кредит та сплатити за ним відсотки, то страховику терміни і розміри своїх зобов'язань перед страхувальниками відомі з вельми великим ступенем допуску.

В умовах ринку страхова організація також активно включена в інвестиційний процес, бере участь у різноманітних фінансово-кредитних відносинах. Отже, вона повинна бути фінансово стійка по відношенню не тільки до страхового ризику, а й до інвестиційних, фінансових та інших ризиків. [5, с.8]

Зобов'язання, пов'язані із страховим ризиком, теоретично повинні виконуватися за рахунок коштів страхового фонду, оскільки розрахунок страхових тарифів базується на принципі рівності зобов'язань (поворотності коштів, призначених на виплати). Однак, враховуючи при розрахунку тарифу страхові фактори, страховик не може з такою ж точністю передбачити вплив ринкових факторів. Внаслідок цього можливі ситуації, коли навіть при бездоганному з технічних позицій розрахунку тарифу страховику знадобляться додаткові кошти для виконання своїх зобов'язань. Наприклад, за рахунок страхових внесків не можуть бути покриті:

- несподіване для страховика значне підвищення збитковості страхової суми (хоча слід зазначити, що деякі страхові компанії формують спеціальний резерв на випадок посилення збитковості);

- зміну ринкової ситуації, яке веде до зниження вартості інвестицій і доходів по них. Відомо, що в країнах з розвинутою економікою страхові організації мають найчастіше негативний результат по страхових операцій, який покривається за рахунок інших видів діяльності. В таких умовах різке зниження інвестиційного доходу може поставити страхові організації в скрутне становище;

- передаючи частину ризиків у перестраховування, первинний страховик потрапляє у певну залежність від перестраховальника.

У всіх цих випадках страховик може гарантувати безумовне виконання своїх зобов'язань тільки власним капіталом. Тобто, власний капітал виступає як додаткова фінансова гарантія фінансової стійкості страховика. Такою гарантією є резерв платоспроможності, який за економічним змістом являє собою вільні від зобов'язань кошти страхової організації.

Тому на етапі оцінки фінансової безпеки слід оцінити достатність фактичного розміру маржі платоспроможності.

За допомогою даного показника визначається, чи достатня скоригована величина власного капіталу для погашення ризиків, прийнятих на себе страховиком. Оптимально, коли даний показник знаходиться в межах інтервалу 100-200%.

На заключному етапі оцінюється якість управління фінансовими потоками страховика. Фінансовий потік являє собою сукупність рухів фінансових ресурсів в рамках певного часового інтервалу, пов'язаних з формуванням і використанням капіталу та отриманням кінцевого результату від його використання.

Основними завданнями аналізу будь-яких фінансових потоків є виявлення причин їх незбалансованості (надлишку або нестачі фінансових ресурсів), а також пошук джерел їх надходження і витрачання. У систему аналізу також можливе включення показників ефективності та ліквідності грошових потоків, а також коефіцієнти варіації і синхронізації позитивного і негативного грошового потоків.

Прийнято вважати, що збереження фінансової безпеки можливо шляхом виконання всього трьох умов:

- рівень оборотного капіталу повинен перевищувати встановлений мінімальний норматив в тому ж періоді;
- власний капітал повинен становити не менше 30% рівня страхових резервів;
- динаміка зміни чистого грошового потоку повинна бути позитивною.

Висновки. Основою фінансової безпеки є перевищення оборотного капіталу над його нормативом, що являє собою запас фінансової стійкості підприємства. Таким чином, знижуються ризики втрати платоспроможності при впливі негативних зовнішніх факторів. Ситуація дефіциту оборотних коштів викликає необхідність коригування бюджету доходів і витрат, інвестиційного плану, пошуку додаткових джерел фінансування, а також зміни планових нормативів.

Таким чином, забезпечення фінансової безпеки є першочерговим завданням для економічної безпеки організації в цілому, а також для збереження незалежності, прибутковості та фінансової стійкості страховика.

Список використаних джерел:

1. Єрмошенко А.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій. /А.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки № 4, - 2004 р. - с.46
2. Перепечаєнко Ю. Оккупація страху // Бізнес № 8, - 2006 р. - с.51
3. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній. / О.О. Шевчук // Регіональна економіка № 1, - 2005 р. - с.139
4. Осадець С.С. Страхування: Підручник / Кер. авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – КНЕУ, 2002. - с.308
5. Шірінян Л.В. Фінансова стійкість страхових компаній та шляхи її забезпечення (Електронний ресурс) : автореферат дис. к.е.н.: 08.00.08 // Харків, 2007. с.8

Shcherbatyh D. Areas of ensuring support of financial security insurance company. In this article the nature and role of financial security of the insurance company is investigated. The main areas of support and financial security of the insurer. Consistent characteristic of preserving the required level of solvency support financial stability and effective financial management of the insurer is given.

Key words: financial security, financial independence, financial stability, solvency of the insurer, the insurer's financial management.

КОМПЕТЕНТІСНА СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЇ ДОКУМЕНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

В статті визначено місце бухгалтерського обліку в соціально-економічному середовищі суспільства. Виділено основні компетенції, які необхідно мати бухгалтеру для організації документування в розрізі обліково-інформаційного та обліково-аналітичного процесів. Визначено фактори, які впливають на ефективність організації праці облікового персоналу. Запропоновано структуру посадової інструкції працівника бухгалтерської служби.

Ключові слова: компетентність, компетенція, документування, організація обліку, праця облікового персоналу.

Постановка проблеми. Для ефективної організації праці облікового персоналу необхідно визначити характерні особливості бухгалтерської професії, зміст та перелік компетенцій, якими повинен володіти фахівець в галузі бухгалтерського обліку. В сучасних умовах господарювання підтвердженням професійної компетентності бухгалтера є надання зацікавленим користувачам якісної, достовірної та своєчасної інформації, як про діяльність підприємства в ретроспективі, так і в рекомендаціях на покращення цієї діяльності в перспективі. Формування саме якісної інформації в обліковому процесі можливе лише при ефективній організації бухгалтерського обліку, головними складовими якої є: організація документування господарських операцій, бухгалтерська звітність та запровадження системи вимог та критеріїв щодо ведення бухгалтерського обліку паперовими та комп'ютерними формами обліку. Наявність проблем розвитку соціально-економічних відносин, необхідність удосконалення моделей облікового процесу відповідно до сучасних інформаційних потреб вимагають розробки нових підходів до організації праці облікового персоналу.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Питання організації праці облікового персоналу висвітлені в науковій літературі досить детально. В умовах інформаціології суспільства самим головним елементом організації бухгалтерського обліку, який сприяє виконанню його соціальної функції, є організація документування господарських операцій. Ще видатний італієць Лука Пачолі, автор першої книги з бухгалтерського обліку, виданої у 1494 році, писав: «...ніхто не спроможний вести свої справи, якщо не захоче дотримуватися належного порядку в записях, та при цьому душа його буде в постійній тривозі» [1]. А в 1603 р. іспанський спеціаліст Б. Солозано зазначив, що: «Бухгалтерський облік стоїть вище всіх наук та мистецтв, так як всі мають потребу в ньому, а він не має потреби ні в кому; без бухгалтерського обліку світ був би некерованим і люди не змогли б розуміти один одного» [2, с. 81].

Питання компетентнісного підходу висвітлюються в працях В. Андрущенко, Ю. Афанасяса, В. Бондаренко, Г. Васяновича, С. Гаркуші, Д. Джоли, О. Дубасенюка, І. Зязюна, В. Кременя, М. Михальченка, П. Сауха та ін.

Мета статті полягає у подальшому дослідженні переліку компетенцій, якими повинен володіти працівник облікової служби для ефективної організації документування господарських операцій в умовах інформаціології суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжні дослідники М. Р. Метьюс та М. Х. Перера виділили ряд особливостей, що має бухгалтерська професія:

- 1) професія припускає дотримання певних правил і стандартів, які відносяться не тільки до професійних знань, вмінь і навиків, але й того, як практики забезпечують свою відповідність цим нормам;
- 2) компетентність повинна поєднуватися з професійною чесністю;
- 3) діяльність професіонала, що протікає у взаєминах з людьми, покладає на нього особливі обов'язки;
- 4) професія не ставить собі за мету отримання прибутку. У цьому контексті має значення

рівень обслуговування та якість виконуваної роботи;

5) чим більше праця є професійною, тим більша відповідальність покладається на працівника;

6) з соціальної точки зору професія являє собою організовану групу, яка сформована в постійній взаємодії з суспільством; виконує соціально значимі функції за допомогою системи формальних і неформальних відносин; створює свою субкультуру, як передумову успіху в кар'єрі [3].

При цьому, зарубіжні вчені, виділяючи характерні особливості бухгалтерської професії, акцентують увагу на понятті компетентність, яка, на думку багатьох експертів, є більш емним поняттям порівняно з компетенцією. Компетентність – це володіння компетенцією, що виявляється в ефективній діяльності і включає особисте ставлення до предмету і продукту діяльності, а компетентним можна стати опановуючи певні компетенції і реалізуючи їх у досвіді конкретної діяльності [4, с. 24]. При цьому ми погоджуємося з точкою зору А. Тупчії відносно того, що розв'язання проблеми професійної компетентності спеціаліста в галузі бухгалтерського обліку, зараз має важливе економічне, соціальне і наукове значення [5, с. 44].

Вважаємо, що саме бухгалтерський облік є невіддільною частиною інтерактивного інформаційного середовища не лише на рівні підприємства, але і держави та глобальної економіки, забезпечуючи інформаційну комунікацію між окремими зацікавленими користувачами облікової інформації, та в цілому соціального та економічного середовища за допомогою належної системи документування (рис. 1).

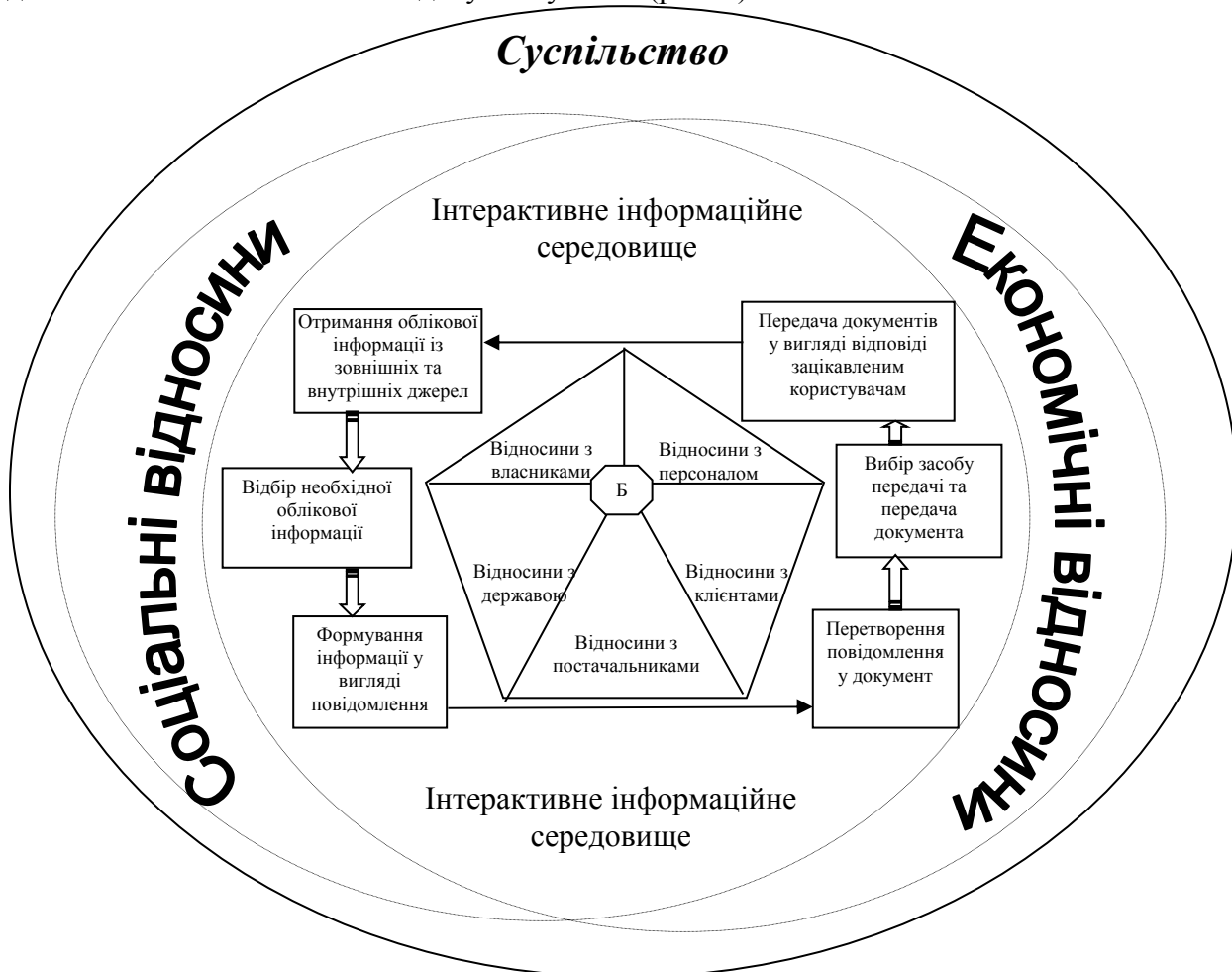


Рис. 1. Місце бухгалтерського обліку в соціально-економічному середовищі суспільства

При правильній організації саме системи документування бухгалтерський облік здатний відображати ті суспільні відносини, які виникають на перетині соціальних та економічних відносин.

В таких умовах професія бухгалтера набуває дихотомічного характеру, з одного боку бухгалтер повинен виступати надійною підтримкою і рушійною силою ефективного функціонування і розвитку підприємства, а з іншого – ефективного функціонування та розвиток підприємства сприятиме зміцненню локальної економіки, а зміцнення локальної економіки, в свою чергу, сприятиме вирішенню глобальних завдань розвитку суспільства. Ефект професійної поліфонії передбачає, що в разі об'єднання в одній професії декількох самостійних напрямів діяльності проявляється системний ефект, який впливає на предмет праці облікового персоналу.

Для ефективної організації документування господарських операцій, яка дозволить вдосконалити документообіг, обробку інформаційних даних у бухгалтерському обліку, ефективно використовувати робочий час облікових працівників, здійснювати точний, своєчасний і дієвий облік за найменших витрат сил і коштів на його ведення, забезпечить узгоджену ритмічну працю на всіх етапах облікового процесу, бухгалтер повинен володіти комплексом спеціальних компетенцій. При цьому одна група компетенцій необхідна при організації документування в обліково-інформаційному процесі, а інша в обліково-аналітичному, які, мають різну структурну побудову з боку кінцевого продукту.

Основні компетенції, які необхідно мати бухгалтеру для організації документування в розрізі обліково-інформаційного та обліково-аналітичного процесу наведено на рис. 2.

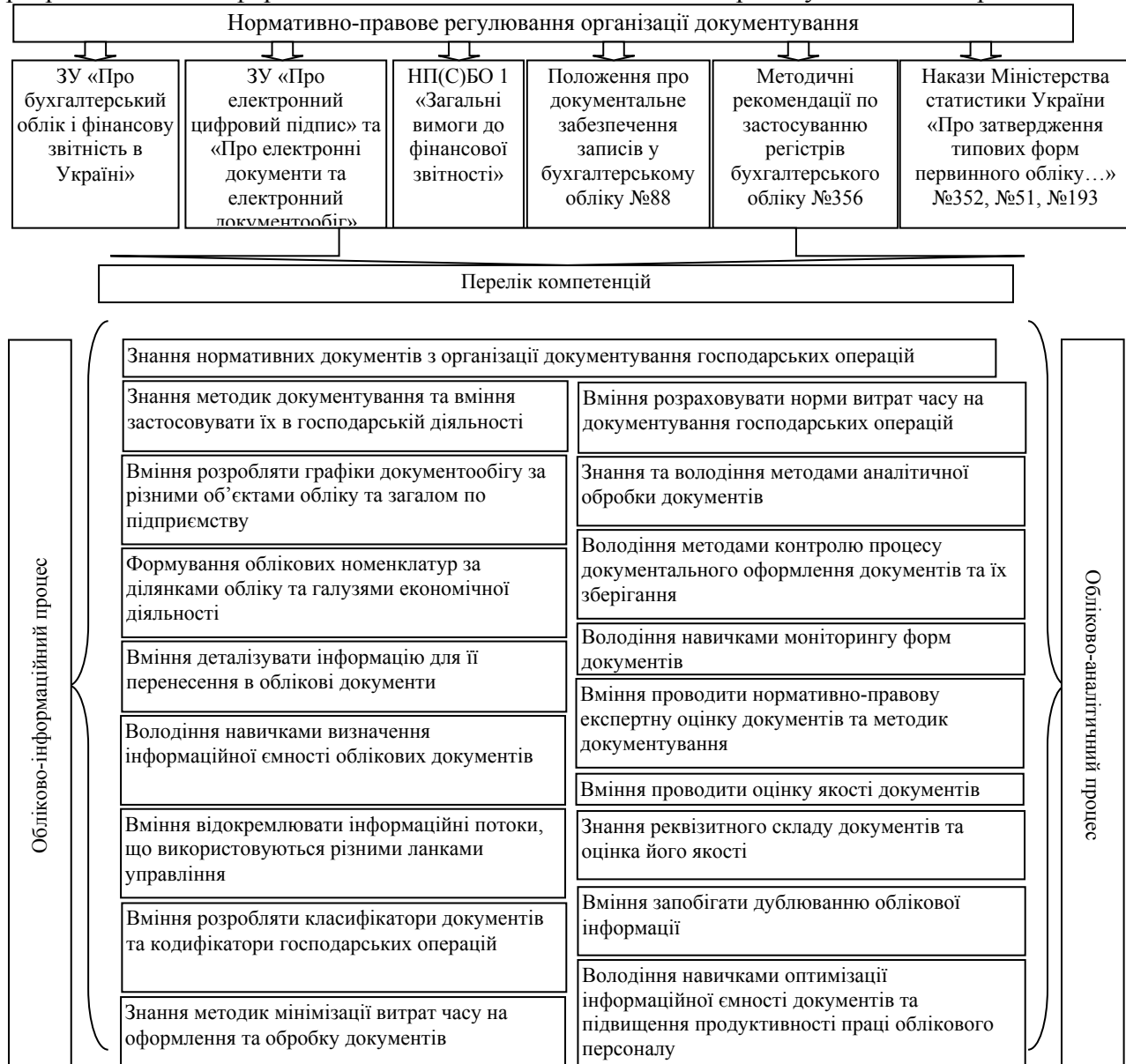


Рис. 2. Компетентнісна структура організації документування господарських операцій

Для якісного виконання обов'язків з організації та використання системи документування на підприємстві повинні бути розроблені та затверджені положення про бухгалтерію з визначенням обов'язків, прав, відповідальності та взаємовідносин бухгалтерії з іншими підрозділами підприємства, а також посадові інструкції головного бухгалтера та інших працівників бухгалтерії в яких повинні бути визначені не тільки обов'язки, права та відповідальність, але і кваліфікаційні вимоги до спеціалістів бухгалтерського обліку та перелік необхідних компетенцій, якими повинен володіти бухгалтер тієї чи іншої ділянки обліку.

Висновки. Обліковий процес може бути дієвим лише у тому випадку, коли вся облікова і звітна праця та її організація буде строго продумана, обґрунтована і пов'язана у всіх своїх частинах і деталях, а обліковий апарат підприємства буде економічним, злагодженим і гнучким. Застосування ж комп'ютерної техніки вносить значні зміни до організації бухгалтерського обліку, причому з допоміжного засобу обчислювальна техніка перетворюється на визначний фактор організації обліку. Без оцінки кваліфікації, досвіду і здібностей трудових ресурсів неможливо визначити економічну ефективність виробництва, оскільки недостатній рівень кваліфікації робітників не дозволить максимально використовувати можливості сучасних технологій, а неефективний менеджмент і нерациональна організація праці призведе до збитковості будь-якого інвестиційного проекту. Тому для забезпечення найкращої організації трудового процесу, доцільно використати всі фактори, які впливають на продуктивність і якість праці облікового персоналу: кваліфікація та компетентність працівників, якість первинної документації, насиченість технічними засобами, раціональний документообіг і взаємозв'язок між відділами підприємства, організація праці та її оплати, інструктаж.

Список використаних джерел:

1. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли ; под ред. проф. М. И. Кутера. – М.: Финансы и статистика; Краснодар: Просвещение - Юг, 2009. – 308 с.
2. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учебн. пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. Метьюс М. Р. Теория бухгалтерського учета / М. Р. Метьюс, М. Х. Перера ; пер. с англ. Э. И. Гогия, Я. В. Молотюк, И. А. Смирноваю – М. : Юнити, 1999 р. – 663 с.
4. Головань М.С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду // Вища освіта України. – 2008. – № 3. – с. 23-30
5. Тупчій А. Професійна компетентність сучасного фахівця з бухгалтерського обліку / А. Тупчій. // Імідж сучасного педагога. – № 1-2 – 2005. – С. 44.

Yanchev A. Competence constituent of the organization of economic organizations documentation business transactions. The place of accounting in social-economic environment of the society is determined. The main constituents, which an accountant should have for the organization of documentation within accounting-informational and accounting-analytical processes, are emphasized. The factors influencing the effectiveness of the labor organization of the accounting personnel are specified. The structure of an employee's job instructions of the accounting service is proposed.

Key words: *expertise, competence, documentation, organization of accounting, accounting personnel labor.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Безп'ята І.В.** – к.е.н., доцент, докторант, Миколаївський національний аграрний університет
- Брицький Р.М.** – Національний авіаційний університет
- Войтенко Г.В.** – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів Карпатського інституту підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Дида Т.М.** – студентка 5 курсу спеціальності «Облік і аудит» Інституту економіки та менеджменту Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Доценко І.О.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи, Хмельницький національний університет
- Дудченко Н.В.** – к.е.н., доцент кафедри фінансів, Черкаський державний технологічний університет
- Єрмоленко В.А.** – к.е.н., доцент, Черкаський державний технологічний університет
- Засанський В.В.** – д. е. н. професор, Національний авіаційний університет
- Захаров О.І.** – к.е.н., професор, директор навчально-наукового інституту менеджменту безпеки Університету економіки та права „КРОК”
- Зачосова Н.В.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
- Зоря П.С.** – аспірант, Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»
- Кирилюк Є.М.** – д.е.н., професор кафедри економічної теорії, інноватики та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
- Кирилюк І.М.** – аспірант, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
- Клочан В.В.** – д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту організації та права, Миколаївський національний аграрний університет
- Кондратюк М.Ф.** – ст. викладач кафедри обліку і аудиту та фінансів Карпатського інституту підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Коценко К.В.** – к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Київський міжнародний університет
- Кулик Я.О.** – старший викладач, Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»
- Курузенкова Л.А.** – к.е.н., доцент, Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»
- Літвінова І.М.** – к.хім.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства та прикладної статистики Інституту хімічних технологій Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Рубіжне
- Матвійчук Л.О.** – к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету
- Мігус І.П.** – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
- Олійник Л.Г.** – к.е.н., завідувач кафедри обліку і аудиту Вінницького кооперативного інституту
- Палош М.І.** – ст. викладач кафедри обліку і аудиту та фінансів Карпатського інституту підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

- Палчей А.М.** – студентка 5 курсу спеціальності «Облік і аудит» Інституту економіки та менеджменту Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Прокопенко В.Ю.** – д.е.н., доцент, професор кафедри соціально-економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ
- Ревак І.О.** – к.е.н., доцент, професор кафедри інформаційних технологій у діяльності ОВС та економічної безпеки, Львівський державний університет внутрішніх справ
- Росоха М.М.** – студентка 5 курсу спеціальності «Фінанси і кредит» Рівненський інститут Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Сідор Н.В.** – студентка 5 курсу спеціальності «Фінанси і кредит» Рівненський інститут Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Стойка В.С.** – студентка 5 курсу спеціальності «Фінанси і кредит» Рівненський інститут Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Таран В.В.** – магістрант, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
- Фетько С.В.** – ст. викладач кафедри обліку і аудиту та фінансів Карпатського інституту підприємництва Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»
- Чен Н.О.** - Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»
- Чичкалюк Т.О.** – доцент кафедри економіки і землекористування, Чорноморський державний університет імені Петра Могили
- Шаргут В.І.** – Національний авіаційний університет
- Щербатих Д.В.** – к.е.н., Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет»
- Янчев А.В.** – к.е.н., доцент, Докторант кафедри фінансів, Харківський державний університет харчування та торгівлі
- Яцко М.В.** – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ЗМІСТ

Дида Т.М., Кондратюк М.Ф. Фінансова звітність підприємства: методика складання	3
Доценко І.О. Грошово-кредитна безпека як складова фінансової безпеки держави	9
Дудченко Н.В. Принципові основи оцінювання системи економічної безпеки банківських установ з урахуванням впливу державного регулювання	13
Єрмоленко В.А. Україна на початку III тисячоліття: глобалізаційні ризики та загрози	20
Засанський В.В., Шаргут В.І., Брицький Р.М. Забезпечення економічної безпеки європейських держав за умов дії соціально-економічних загроз	25
Захаров О.І. Узгодження функцій суб'єктів системи забезпечення економічної безпеки підприємства	30
Зачосова Н.В. Обґрунтування необхідності змістовно-понятійного трактування наукової категорії економічної безпеки фінансових установ	35
Кирилюк Є.М. Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні	46
Кирилюк І.М. Категоріальний апарат сучасних досліджень у сфері якості та його еволюція	54
Клочан В.В., Безп'ята І.В. Досвід інвестування аграрного сектора економіки в зарубіжних країнах	60
Кощенко К.В. Конкурентна розвідка як засіб забезпечення стратегії підприємства: призма іноземного досвіду	65
Кулик Я.О., Чен Н.О. Вітчизняний та закордонний досвід управління персоналом	70
Курузенкова Л.А., Зоря П.С. Критерії ефективності управління екологічно чистим виробництвом	76
Літвінова І.М. Стратегічний контролінг як елемент системи інформаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства	82
Матвійчук Л.О., Олійник Л.Г. Податкова політика як інструменті оптимізації фінансової безпеки підприємства	86
Мігус І.П., Таран В.В. Вплив чуток на розвиток бізнесу та забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання	91
Палчей А.М., Яцко М.В. Особливості бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у зарубіжних країнах	97
Прокопенко В.Ю. До питання визначення ринкової ціни на нерухомість	103
Ревак І.О. Мультиаспектність поняття «інтелектуальна безпека держави»	107
Росоха М.М., Войтенко Г.В. Актуальні проблеми кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств	114
Сідор Н.В., Фетько С.В. Формування і використання прибутку комерційного банку	121
Стойка В.С., Палош М.І. Розвиток фінансових послуг в системі електронного бізнесу	128
Чичкалюк Т.О. Застосування програмно-цільового методу як ефективного інструменту управління розвитком рекреаційно-туристичного регіону	133
Щербатих Д.В. Напрями забезпечення підтримки фінансової безпеки страхової компанії	137
Янчев А.В. Компетентнісна складова організації документування господарських операцій	142
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	146

CONTENTS

Dyda T.M., Kondratiuk M.F. <i>Company's financial statements: methods of preparation</i>	3
Dotsenko I.O. <i>Money-and-credit safety as constituent of financial safety of the state.</i>	9
Dudchenko N. <i>The principal basis of an assessment system of economic security of banking institutions with the influence of state regulation</i>	13
Yermolenko V. <i>Ukraine in the beginning of 3rd century: globalization risks and dangers</i>	20
Zasansky V., Sharhut V., Brytsky R. <i>Economic security european countries under of socio - economic threats</i>	25
Zakharov O.I. <i>Matching of functions for subjects of system of economic security provision</i>	30
Zachosova N. <i>Argumentation of the need of meaningful conceptual interpretation of scientific category of economic security of financial institutions</i>	35
Kyrylyuk E. <i>Agricultural development exchange trading sale in Ukraine</i>	46
Kyrylyuk I. <i>Categorical apparatus current research in the quality and its evolution</i>	54
Klochak V., Bespyata I. <i>Investment experience agricultural sector in foreign countries</i>	60
Koshchenko K. <i>Competitive intelligence as a mean of providing of enterprise strategy: through foreign experience</i>	65
Kulik Y., Cheng N. <i>Domestic and international experience of personnel management</i>	70
Kuruzenkova L., Zorya P. <i>Performance criteria for management of ecologically clean production</i>	76
Litvinova I. <i>Strategic controlling as system of dataware element of innovative development enterprise</i>	82
Matviichuk L., Olijnyk L. <i>Taxation policy as optimization instrument of enterprise's financial security</i>	86
Mihus I., Taran V. <i>Influence rumors on business development and economic security undertakings</i>	91
Palchei A., Jatsko M. <i>Peculiarities of accounting for receivables in foreign countries</i>	97
Prokopenko V. <i>About determination of market prices of real estate</i>	103
Revak I.O. <i>Multiple aspects of the notion "intellectual security of the state"</i>	107
Rosoha M., Voitenko G. <i>Current issues of loaning company's financial and business activity</i>	114
Sidor N., Fetko S. <i>Profits of commercial banks</i>	121
Stoyka V., Palosh M. <i>Development of financial services in the system of e-business</i>	128
Chyckalyuk T. <i>The use of program-target method as an effective management tool of the development of recreational and tourist region</i>	133
Shcherbatyh D. <i>Areas of ensuring support of financial security insurance company</i>	137
Yanchev A. <i>Competence constituent of the organization of economic organizations documentation business transactions</i>	142
ABOUT AUTHORS	146

ВІСНИК ЧЕРКАСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія «Економічні науки»

№ 12 (345) 2015

Відповідальний за випуск

Мігус І.П.

Підписано до друку 12.02.2015. Формат 60x84/16. Гарнітура Таймс
Папір офсет. Ум. друк. арк. 6,0. Тираж 300 пр. Зам. № 8757

Видавець видавничий відділ
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Адреса: 18000, м.Черкаси, бул.Шевченка, 81, кімн. 117,
Тел. (0472) 37-13-16, факс (0472) 37-22-33,
e-mail: vydav@cdu.edu.ua, <http://www.cdu.edu.ua>

Свідоцтво про внесення до державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК №3427 від 17.03.2009 р.