

ВІСНИК

Київського національного
торгівельно-економічного
університету

Науковий журнал
Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

№ 1⁽⁸¹⁾ 2012

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного
торгівельно-економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

ГЕРАСИМЕНКО Г.	Соціально відповідальні державні закупівлі в Україні	5
ШУЛЬГА О.	Формування ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні	13

ПІДПРИЄМНИЦТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С.	Методика дослідження якості обслуговування на туристичних підприємствах	24
ПОЖАРСЬКА Л.	Економічна сутність та класифікація нематеріальних активів підприємств телебачення	33

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ШУЛЬГА Н., МЕЛЬНИЧУК М.	Організаційне забезпечення ризик-менеджменту в банках України	44
АВАНЕСОВА І.	Постулати захисту прав споживачів фінансових послуг	56
ТКАЧЕНКО Н.	Аутсорсинг продажу страхових продуктів через брокерів	66
ПИЛЬТЯЙ О.	Фінансовий інструментарій державної підтримки публічно-приватного партнерства	77

СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

ЯНЧЕВА Л., БОЧУЛЯ Т.	Реалізація проектів формування інформаційно-аналітичних ресурсів у АСУ	90
ВАСИЛЕВСЬКА А.	Управління проектами підприємства із використанням інформаційних технологій	99

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

ВІТЛІНСЬКИЙ В., СЕРЕДЮК В.	Застосування інструментарію нечіткої логіки при формуванні кредитного портфеля	106
СИНГАЄВСЬКИЙ Є., ДЕМІДОВ П.	Задачі та моделі автоматизованого управління корпоративними фінансами	118

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;

ГУЛЯЄВА Н.М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В.,

НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СМОЛІН І.В., СУСІДЕНКО В.Т.,

ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії з економічних наук; **ІВАНОВА Н.В.,**

КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є., СТАСЮК В.В. –

члени редакційної колегії з психологічних наук; **ПЕРЕСІЧНИЙ М.І., МЕРЕЖКО Н.В.** –

члени редакційної колегії з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О.,**

ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н. – члени

редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І.,**

ОГОРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О. – члени редакційної

колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І.,**

ОРЛЕНКО В. І., ПОЛУРЕЗ В.І. – члени редакційної колегії з історичних наук;

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2012 рік – 21910

Підписано до друку 10.02.2012. Ум. друк. арк. 10,4. Тираж 250 пр. Зам. 159.
Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156.
Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 359 від 14.03.2001.

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 5 від 26.01.2012).
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2012

СО Д Е Р Ж А Н И Е

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

ГЕРАСИМЕНКО А.	Социально ответственные государственные закупки в Украине	5
ШУЛЬГА О.	Формирование рынка земли сельскохозяйственного назначения в Украине	13

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕЛЬНИЧЕНКО С.	Методика исследования качества обслуживания на туристических предприятиях	24
ПОЖАРСКАЯ Л.	Экономическая сущность и классификация нематериальных активов предприятий телевидения	33

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ШУЛЬГА Н., МЕЛЬНИЧУК М.	Организационное обеспечение риск-менеджмента в банках Украины	44
АВАНЕСОВА И.	Постулаты защиты прав потребителей финансовых услуг	56
ТКАЧЕНКО Н.	Ааутсорсинг продажу страховых продуктов через брокеров	66
ПЫЛЬТЯЙ А.	Финансовый инструментарий государственной поддержки публично-частного партнерства	77

СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ЯНЧЕВА Л., БОЧУЛЯ Т.	Реализация проектов формирования информационно-аналитических ресурсов в АСУ	90
ВАСИЛЕВСЬКА А.	Управление проектами предприятия с использованием информационных технологий	99

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

ВИТЛИНСКИЙ В., СЕРЕДИОК В.	Применение инструментария нечеткой логики при формировании кредитного портфеля	106
СИНГАЕВСКИЙ Е., ДЕМИДОВ П.	Задачи и модели автоматизированного управления корпоративными финансами	118

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

GERASYMENKO G.	Socially responsible public procurements: in Ukraine	5
SHULGA O.	Formation of agricultural land market in Ukraine	13

ENTERPRISE

MELNYCHENKO S.	Methods of studying the service quality at tourism enterprises	24
POZHARSKAYA L.	The economic entity and the classification of intangible assets (предприятий телевидения)	33

FINANCE AND BANKING

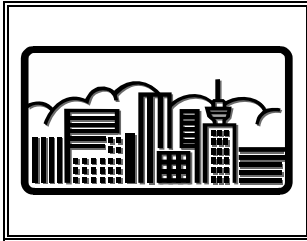
SCHULGA N., MELNYCHUK M.	Organization support for risk management in ukrainian banks	44
AVANESOVA I.	Postulates of rights protection of financial services consumers	56
TKACHENKO N.	Role of outsourcing of insurance products sold via insurance brokers	66
PYLTAYAY O.	Governmental instruments for financial support to public private partnerships	77

SYSTEM RESEARCHES

YANCHEWA L., BOCHULYA T.	Implementation of projects on information and analytical resources formation in the automated management system	90
VASILEVSKAYA A.	Project management with the help of information technologies	99

ECONOMIC AND MATHEMATICS MODELLING

VITLINSKY W. SEREDYUK V.	Application of fuzzy logic in loan portfolio formation	106
SINGAYEVSKIY E., DEMIDOV P.	Tasks and models of automatic corporate finance management	118



УДК 005.35:35.073.53(477)

ГЕРАСИМЕНКО Ганна, к. е. н., ст. наук. співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНІ ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано роль державних закупівель як складової соціальних інвестицій. Здійснено огляд сучасного стану реалізації закупівель за державні кошти в Україні, окреслено основні проблеми у цій сфері. Визначено переваги застосування принципу соціальної відповідальності при формуванні державних закупівель та запропоновано можливі підходи до його впровадження в Україні.

Ключові слова: соціальна відповідальність, державні закупівлі, соціальні інвестиції.

Соціальна відповідальність держави є необхідною передумовою розбудови соціально орієнтованої економіки, що передбачає як створення умов для економічного зростання держави, так і рівномірний розподіл результатів цього економічного розвитку. Інструментами формування соціальної відповідальності держави виступають соціальні інвестиції, метою яких є підтримка високого рівня життя, мінімізація соціальних та економічних ризиків, забезпечення функціонування справедливої та ефективної системи соціального захисту, створення умов для розвитку суспільства та реалізації індивідуального потенціалу його членів.

Вагомою складовою загальних державних витрат залишаються державні закупівлі (далі – ДЗ), що визначають не лише можливості ефективного функціонування апарату державного управління, а й рівень забезпечення потреб населення у суспільних послугах та якість обслуговування, можливості забезпечення соціальних гарантій. Таким чином, соціальна роль ДЗ визначається не лише безпосереднім спрямуванням коштів на розвиток та потреби соціальної сфери, а й під-

тримкою продуктивної зайнятості та створенням нових робочих місць, формуванням платоспроможного попиту населення, сприянням розвитку підприємництва та становленню середнього класу тощо.

З огляду на обмеженість бюджетних коштів в умовах посткризового розвитку України та необхідність забезпечення широкого переліку соціальних зобов'язань держави, посилюється значення наукових досліджень, спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів у цілому, зокрема й щодо реалізації ДЗ. У свою чергу, проголошений курс на розбудову соціально орієнтованої економіки визначає необхідність посилення акцентів соціальної відповідальності при формуванні державного замовлення у цій сфері.

Проблеми реалізації ДЗ упродовж тривалого часу привертають увагу вітчизняних економістів, правознавців, фахівців із державного управління. Однак ключовими питаннями відповідних наукових досліджень залишаються забезпечення прозорості інформації та рівного доступу до неї всіх учасників ринку, запобігання проявам корупції, запровадження контролю та аудиту в цій сфері [1–4]. Що стосується аспектів соціальної відповідальності при здійсненні ДЗ, то вони мало досліджуються. Водночас у розвинених країнах це питання давно стоїть у центрі уваги наукових розвідок [5].

Метою статті є обґрунтування поняття соціально відповідальних державних закупівель та їх потенційних переваг, аналіз сучасного стану реалізації відповідної статті державних витрат в Україні та окреслення можливих підходів до впровадження соціально відповідальних закупівель.

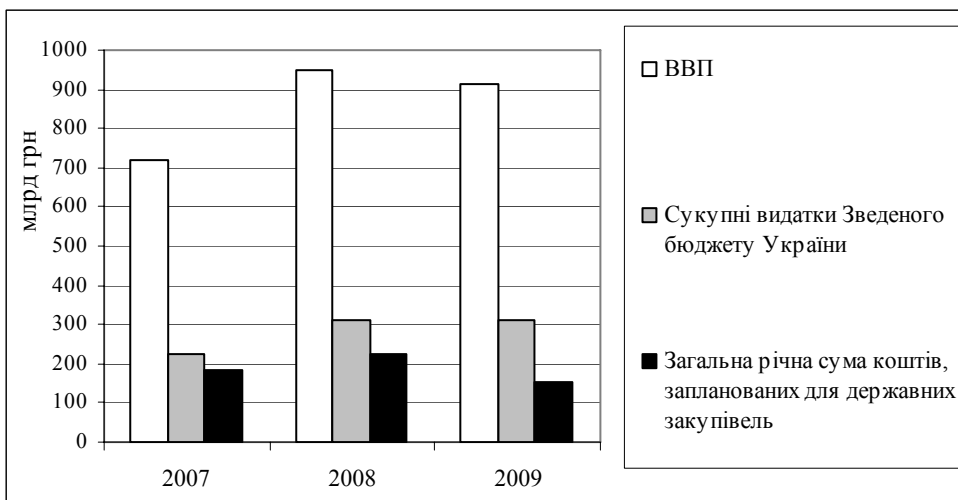
Із переходом України до ринкових принципів функціонування економіки виникла потреба у законодавчих змінах у сфері регулювання системи державних закупівель, механізм реалізації яких залишався досить непрозорим і створював передумови для корупційних дій. За останні роки прийнято низку нормативно-правових документів, що регулюють механізм закупівель за бюджетні кошти, основним серед яких є Закон України "Про здійснення державних закупівель" [6]. Закон ґрунтується на принципі раціонального та ефективного використання бюджетних коштів та глобального впровадження у сферу тендерних закупівель товарів, робіт та послуг для державних потреб єдиної структурованої системи, що базується на суспільно визнаних принципах ринкової економіки: конкуренції, прозорості, недискримінації та децентралізації.

Згідно із Законом України "Про здійснення державних закупівель", державна закупівля – це придбання замовником товарів, робіт і послуг за державні кошти у порядку, встановленому цим Законом [6]. При цьому під державними коштами маються на увазі кошти Державного бюджету України, бюджету АР Крим та місцевих бюджетів, кошти Національного банку України, державних цільових фондів,

Пенсійного фонду України, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування, кошти установ чи організацій, утворених у встановленому порядку органами державної влади, органами влади АР Крим, місцевими державними адміністраціями чи органами місцевого самоврядування, державних та місцевих фондів, кошти державного оборонного замовлення, державного замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб, державного матеріального резерву, Аграрного фонду, Фонду соціального захисту інвалідів, кошти, які надаються замовникам під гарантії Кабінету Міністрів України, Ради Міністрів АР Крим та органів місцевого самоврядування за кредитами, позиками, які надаються іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями або на умовах співфінансування разом з іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями, кошти підприємств та їх об'єднань.

Предметами закупівель при цьому можуть бути товари, роботи чи послуги, які закуповуються замовником у межах єдиної процедури закупівлі і на які учасникам дозволяється подавати пропозиції щодо конкурсних торгів (кваліфікаційні, цінові пропозиції) або пропозиції на переговорах у разі застосування процедури закупівлі в одного учасника.

Обсяги державних закупівель в Україні сягають 16–17 % ВВП (рисунок), що відповідає середнім показникам країн Європейського Союзу. Цілком зрозуміло, що обсяги закупівель безпосередньо залежать від ресурсних можливостей бюджету; саме тому в посткризовому 2009 р. розмір сукупних коштів, запланованих для ДЗ, значно зменшився.



Обсяги ВВП, сукупних видатків Зведеного бюджету та коштів, запланованих для реалізації державних закупівель в Україні, 2007–2009 рр. [7]

Наприклад, якщо загальна річна сума коштів, запланованих замовником для закупівлі товарів, робіт і послуг, становила 183.3 млрд грн у 2007 р. і 224 млрд грн у 2008 р., то в 2009 р. цей показник зменшився до 152 млрд грн згідно із загальним скороченням номінального ВВП та видаткової частини Зведеного бюджету України. Однак у 2010 р. тенденція до зростання обсягу коштів, що спрямовуються на ДЗ, знову відновилася: на відповідні цілі було заплановано вже 335.3 млрд грн.

Загальна сума державних коштів за укладеними договорами для закупівлі товарів, робіт і послуг за процедурами закупівель збільшилася за цей період із 142.3 до 172.1 млрд грн. Основна частина (майже 43 % у 2010 р.) була профінансована за рахунок коштів господарських товариств, у яких державна частка акцій перевищує 50 %, також коштів державних, казенних, комунальних підприємств – відповідно 34 % сукупних коштів за укладеними договорами. Значно меншими в реалізації ДЗ залишаються частки Державного та місцевих бюджетів (відповідно 13 і 7.5 %); на решту суб'єктів державних закупівель припадає досить незначна частка коштів за укладеними договорами (таблиця).

Вартісна характеристика процедур закупівель за державні кошти в Україні, 2007–2010 рр., млн грн [7]

Джерело фінансування	2007	2008	2009	2010
Загальна річна сума коштів, запланованих замовником для закупівлі товарів, робіт і послуг, з них:	183259.4	224435.2	152202.2	335280.6
- кошти державних, казенних підприємств	40137.8	38878.1	53907.6	86977.1
- кошти господарських товариств, в яких державна частка акцій перевищує 50 %	83812.0	118383.8	58077.3	191350.8
Загальна сума коштів за укладеними договорами у звітному періоді для закупівлі товарів, робіт і послуг за процедурами закупівель, у тому числі за рахунок:	142285.5	167297.6	105268.3	172121.9
- Державного бюджету України	27395.7	28149.3	23993.2	23058.1
- коштів бюджету АР Крим	196.4	2386.7	204.9	364.1
- коштів місцевих бюджетів	16429.4	22559.0	13635.6	13394.4
- коштів Національного банку України	375.5	320.6	216.4	549.8
- коштів Пенсійного фонду	177.6	159.0	141.2	88.7
- коштів фондів соціального страхування	1265.8	1705.6	428.2	1516.2
- коштів державних цільових фондів	110.0	110.0	62.2	81.1
- державних кредитних ресурсів	7364.4	2269.7	20.2	359.3
- коштів державних, казенних, комунальних підприємств	17710.7	18719.4	31359.7	58952.8
- коштів господарських товариств, в яких державна частка акцій перевищує 50 %	71260.0	90918.3	35206.7	73757.4

Видатки Державного бюджету на централізовані закупівлі формують значну частину матеріального потенціалу галузей соціальної сфери – охорони здоров'я, освіти, соціальних захисту та забезпечення, виступаючи вагомою складовою фінансування системи соціальної підтримки населення в Україні. Такі видатки здійснюються через окремі державні установи та затверджуються у відомчому розрізі в щорічному Законі про Державний бюджет. Наприклад, плановий обсяг ДЗ по Міністерству праці та соціальної політики, Міністерству охорони здоров'я та Міністерству освіти становив 1251.2 млн грн на 2005 р., 2597.6 млн грн на 2006 р., 2196.6 млн грн – на 2007 р.

Водночас соціально відповідальні ДЗ можуть стати вагомим інструментом сприяння сталому економічному розвитку й одночасного досягнення соціальних цілей держави. У цьому контексті вони охоплюють широкий спектр соціальних міркувань, які можуть братися до уваги відповідальними державними замовниками на різних стадіях процедури закупівель або поєднуватися з екологічними пріоритетами в інтегрованому підході до забезпечення політики сталого розвитку. Європейською Комісією проголошено стратегію переходу до екологічно сприятливих державних закупівель; "зеленими" мають стати не менше 50 % сукупного обсягу коштів, що спрямовуються на державні закупівлі [8].

Таким чином, визначення соціально відповідальних державних закупівель пов'язується з дотриманням однієї з соціальних вимог або відповідності одному з соціальних пріоритетів, а саме: забезпечення можливостей зайнятості та доступу до гідної праці, дотримання соціальних і трудових прав, сприяння соціальній інтеграції, забезпечення рівних прав і можливостей, урахування критеріїв сталого розвитку, принципів екологічної безпеки, впровадження корпоративної соціальної відповідальності, зокрема етичні проблеми ведення бізнесу тощо.

Поряд із посиленням загальної соціальної орієнтації бюджетної політики, потенційними перевагами від реалізації соціально відповідальних державних закупівель можна вважати:

- узгодження державної політики з вимогами соціального та трудового законодавства, зокрема відповідними національними та міжнародними угодами та зобов'язаннями;
- практичне впровадження принципів сталого розвитку, оскільки саме реалізація соціально відповідальних ДЗ наочно ілюструє взаємозалежний та взаємостимулюючий характер соціальних та економічних пріоритетів розвитку;
- впровадження соціально відповідального державного управління у відповідь на зростаючі вимоги суспільства, узгодження державних потреб із пріоритетами та цінностями місцевих громад;
- підвищення загальної ефективності використання суспільних фінансів, вдосконалення механізмів адміністрування бюджетних коштів;

- стимулювання соціальної інтеграції в суспільстві, зокрема залучення окремих вразливих груп населення (наприклад, люди з обмеженими можливостями, малий бізнес, жінки, національні або етнічні меншини), представників малого бізнесу та самозайнятого населення до ключових складових функціонування ринку;
- стимулювання розвитку соціально відповідальних ринків шляхом розширення існуючих або створення нових ринків товарів та послуг, що підтримують досягнення соціальних цілей і виступають у ролі соціальної моделі для інших споживачів. Відповідні ринкові інновації можуть стимулюватися на державному рівні, наприклад, за допомогою закупівлі інформаційних технологій, що доступні для людей з обмеженими можливостями, з метою їх більш широкого входження на ринок.

Існує ціла низка потенційних засобів урахування соціальних цілей при формуванні державного замовлення на ринок ДЗ. Приклади таких соціальних міркувань, що мають відношення до ДЗ, наведено нижче.

По-перше, забезпечення рівних можливостей, наприклад:

- сприяння зайнятості молоді;
- дотримання гендерного балансу (дотримання балансу робочого/приватного часу, подолання професійної гендерної сегрегації тощо)¹;
- просування можливостей зайнятості для безробітних протягом тривалого часу та населення старших вікових груп;
- просування можливостей зайнятості для представників вразливих верств населення (мігрантів, етнічних або релігійних меншин, низько освічених категорій населення);
- працевлаштування осіб із обмеженими можливостями, у т.ч. створення доступного та сприятливого для них робочого середовища.

По-друге, загальний розвиток ринку праці відповідно до концепції гідної праці². У контексті соціально відповідальних державних закупівель важливу роль відіграють: відповідність ключовим трудовим стандартам і нормативам; належна оплата праці; безпека на робочому

¹ Концепція гендерного балансу спрямована на розв'язання проблеми як недостатнього представництва жінок у високооплачуваних секторах економіки, так і недостатнього представництва чоловіків у традиційно "фемінізованих" сферах, наприклад, у дошкільному вихованні, початковій освіті, секторі соціальних послуг.

² Ця універсальна концепція ґрунтується на переконанні, що людина має право на продуктивну зайнятість в умовах свободи, рівності, захищеності та людської гідності. Концепція гідної праці містить чотири рівнозначні та взаємозалежні складові: право на продуктивну роботу, яка вільно обирається; фундаментальні принципи та трудові права; зайнятість, що забезпечує гідні доходи; соціальний захист і соціальний діалог.

місці та умови праці; соціальний діалог; доступ до підвищення кваліфікації; гендерна рівність та недискримінація; доступ до базового соціального захисту.

По-третє, дотримання соціальних і трудових прав: положень національного законодавства та колективних договорів; принципу рівного ставлення до жінок і чоловіків, зокрема принципу рівної оплати праці за роботи рівнозначної цінності; нормативів охорони праці; боротьба з дискримінацією за іншими ознаками (вік, інвалідність, національність, віросповідання, сексуальна орієнтація тощо) та створення рівних можливостей.

По-четверте, підтримка соціального залучення та просування інститутів соціальної економіки, зокрема рівний доступ до можливостей закупівель для компаній, що належать або надають роботу представникам етнічних/національних меншин, особам із обмеженими можливостями.

По-п'яте, просування рівного доступу до ДЗ для осіб із обмеженими можливостями шляхом обов'язкового врахування цих питань у технічних специфікаціях, наприклад, спеціальних архітектурних форм у громадських місцях, інституціях, на транспорті тощо;

По-шосте, наявність програм підтримки малого та середнього бізнесу, що сприяє створенню рівних умов для всіх учасників ринку ДЗ, які раніше не мали можливості бути його повноправними учасниками;

Крім того, потрібно зважати на аспекти "етичної торгівлі" та питання корпоративної соціальної відповідальності, які широко обговорюються у країнах із розвинутою економікою [10]. За визначенням міжнародного стандарту ISO 26000, соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності (зокрема, продукції та послуг) на суспільство й навколишнє середовище, що реалізується через прозору й етичну поведінку, відповідає пріоритетам сталого розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, поширюється в усій організації та не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки.

Таким чином, приділення уваги соціальним завданням, а також урахування інших можливих цілей і пріоритетів розвитку на всіх етапах процедури ДЗ сприятиме їх соціальній орієнтації, отже, й посиленню соціальної відповідальності держави при витрачанні цієї вагомій частини бюджетних ресурсів. Принципи економічної ефективності та мінімізації витрат мають зважати й на критерії соціальної ефективності, в окремих випадках поступаючись можливим позитивним соціальним результатам, що матимуть вагомий наслідок для всього суспільства. Лише застосування такого підходу є підґрунтям свідомого виконання державою у особі відповідальних представників законо-

давчих або виконавчих органів управління своїх обов'язків перед громадянами та суспільством у цілому.

З іншого боку, проблеми у сфері реалізації ДЗ досі не вичерпуються низьким рівнем урахування соціальних аспектів. Хоча чинне вітчизняне законодавство передбачає реалізацію державних закупівель відповідно до таких принципів, як добросовісна конкуренція серед учасників та їх недискримінація, максимальна економія та ефективність, відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель, об'єктивна та неупереджена оцінка пропозицій конкурсних торгів, запобігання корупційним діям і зловживанням, однак Рахунковою палатою України було виявлено низку порушень при здійсненні закупівель у 2009 р. Поряд із цим, фахівці наголошують на існуванні загальних проблем, серед яких – відсутність конкурентного середовища, низький рівень відкритості та прозорості. Випадки неефективного використання коштів держбюджету України під час реалізації державних закупівель, невирішеність питань, пов'язаних зі створенням систем контролю й аудиту державних фінансів, визначають необхідність подальших наукових досліджень у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Карасьова В.* Транспарентність у держзакупівлях: публікація оголошень про торги [Електронний ресурс] / В. Карасьова // Державні закупівлі України. — 2008. — № 9 (51). — Режим доступу : http://www.goszakupki.com.ua/index.php?lang=ua&act=3&sub_act=30.
2. *Смирчинський В.* Аналіз, контроль і аудит процедур державних закупівель [Електронний ресурс] / В. Смирчинський // Державні закупівлі України. — 2007. — № 9 (39). — Режим доступу : http://www.goszakupki.com.ua/index.php?lang=ua&act=3&sub_act=30.
3. *Кравченко Л.* Аудит та оцінка ефективності державних закупівель [Електронний ресурс] / Л. Кравченко // Державні закупівлі України. — 2007. — № 9 (39). — Режим доступу : http://www.goszakupki.com.ua/index.php?lang=ua&act=3&sub_act=30.
4. *Шейко О.* Способи протидії корупції у сфері державних закупівель [Електронний ресурс] / О. Шейко // Державні закупівлі України. — 2007. — № 9 (39). — Режим доступу : http://www.goszakupki.com.ua/index.php?lang=ua&act=3&sub_act=30.
5. *Buying Social : a guide to taking account of social considerations in public procurement.* — Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. — 49 p.
6. *Про здійснення державних закупівель :* Закон України від 1 черв. 2010 р. № 2289-VI // Відом. Верховної Ради України. — 2010. — № 33. — Ст. 471.
7. *Державна статистична служба України :* Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
8. *European Commission Official : Environment Issues :* [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://ec.europa.eu>.

9. *Baron D. The Economics and Politics of Corporate Social Performance / D. Baron, M. Harjoto, H. Jo // Graduate School of Business Research Paper No. 1993, Rock Center for Corporate Governance, Working Paper No. 45.*
10. *Чи вийдуть держзакупівлі на законну дорогу? [Електронний ресурс] // Рахункова Палата України / 10.08.2010. — Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16729702>.*

Герасименко А. Социально ответственные государственные закупки в Украине. Обоснована роль государственных закупок как составляющей социальных инвестиций. Рассмотрено современное состояние реализации закупок за государственные средства в Украине, обозначены основные проблемы в этой сфере. Определены преимущества применения принципа социальной ответственности при формировании государственных закупок и предложены возможные пути его внедрения в Украине.

Gerasymenko G. Socially responsible public procurements: in Ukraine. The article proves social role of public procurements as a component of public social investments. A review of the present state of realization of public procurements in Ukraine is realized, the main problems in this field are defined. The basic advantages of using the principle of social responsibility at forming public procurements are grounded, and possible ways of its introduction in Ukraine are proposed.

УДК 332.72(477)

ШУЛЬГА Ольга, аспірант Національного педагогічного
університету ім. М. П. Драгоманова

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто можливі наслідки зняття мораторію на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення. Обстоюється теза, що запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні буде можливим лише тоді, коли аграрій зможе стати його активним учасником. Запропоновано варіант подальшого реформування земельних відносин.

Ключові слова: земельні відносини, ринок землі, землі сільськогосподарського призначення, земельна реформа.

Питання про завершення земельної реформи та запровадження в Україні ринку земель сільськогосподарського призначення не втрачає своєї актуальності. Це відповідальний крок, який вимагає від держави

© Шульга О., 2012

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 1 13

обґрунтованої програми заходів із виваженим прогнозом соціально-економічних наслідків для всього суспільства.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних аспектів земельних відносин і проблеми формування ринку сільськогосподарських земель зробили такі вчені, як Ю. Білик, П. Гайдуцький [1], А. Даниленко [2], Д. Добряк, Л. Новаковський, А. Третяк [3], П. Саблук [4] та ін. Однак деякі аспекти цього питання залишаються недостатньо висвітленими і потребують подальшого опрацювання.

Мета статті – визначити можливі наслідки від зняття мораторію на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення та запропонувати прийнятний варіант подальшого реформування земельних відносин в Україні.

Вирішення поточних проблем в аграрному секторі України пов'язують із завершенням земельної реформи, зняттям мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, включенням вартості землі в економічний оборот та визнанням її капіталом на рівні з іншими засобами виробництва. Це має сприяти зміцненню і поліпшенню фінансового стану сільгоспідприємств та формуванню ефективного власника-господаря. Однак питання щодо скасування мораторію поки що не знаходить однозначного вирішення.

Наприклад, В. Месель-Веселяк [5], С. Рибалко [6] вважають, що господарювати на орендованій землі нічого не заважає, і пропонують не поспішати із вирішенням питання про ринок землі. В. Ярмоленко взагалі виступає за законодавче скасування приватної власності на землю та повернення землі місцевим органам самоврядування, які надавали б землю в оренду й акумулювали земельну ренту для вирішення проблем соціального розвитку регіону, землеустрою та екології [7]. П. Гайдуцький, Л. Новаковський, П. Саблук [1–4], М. Зубець [8], В. Андрійчук [9] пропонують не затягувати з вирішенням питання про впровадження ринку землі й зосередитись на підготовці відповідних нормативних документів.

На користь прискорення законотворчої роботи у цьому напрямі наводяться певні аргументи. *По-перше*, констатується, що земля вже продається і купується, але за тіншовими схемами, тому необхідно цей процес спрямувати у прозоре русло та забезпечити реалізацію конституційного права громадян розпоряджатися землею. Подібні факти дійсно мають місце, і схеми тут різні: підробка проектно-кошторисної документації, рішень владних структур, "втрати" технічної документації, що сприяє зміні цільового призначення та права власності на земельні ділянки тощо. У результаті незаконно вилучаються землі історико-культурної спадщини, природно-заповідного фонду, надаються під забудову прибережно-захисні смуги тощо. *По-друге*, доцільність прискорення зняття мораторію аргументують і можливістю для сільгоспвиробників отримувати довгострокові кредити через зас-

таву землі. Хоча і зазначають, що перша проблема є питанням кримінальної відповідальності, а реалізація другої можлива лише за умови концентрації у приватній власності великих масивів землі та досить високих цін на неї, що є на сьогодні малоімовірним для більшості аграрних підприємств, фермерських господарств і селян, які в умовах низької економічної ефективності та збитковості більшості з них, низької заробітної плати селян зможуть придбати лише невеликі за розміром ділянки.

Пропозиції щодо зняття мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських земель є поспішними. Беручи до уваги історію розвитку та культуру земельних відносин, нерозвиненість ринкової інфраструктури, можна очікувати зі зняттям мораторію поширення, перш за все, операцій купівлі-продажу, а не орендних та заставних операцій. За низької платоспроможності аграріїв та порівняно невисоких цін на землю її скупить невелика кількість багатих людей, які не працюватимуть на ній, а поставлять за мету або здійснити її перепродаж за вищою ціною, або ж здаватимуть селянам в оренду. Пільгове довгострокове кредитування не розв'яже питання застави землі, адже більшість не зможе повернути кредитів. Купівля землі відволікатиме капітал з виробництва. І чи не найголовніше, земля є народним багатством, надбанням, і тому дохід від неї взагалі й від її продажу зокрема має спрямовуватись на задоволення суспільних потреб, а не на збагачення окремих осіб. Загостриться питання продовольчої безпеки держави, особливо, коли буде знято мораторій на купівлю землі іноземцями.

Реалізація ж пропозиції В. Ярмоленка [7] щодо скасування приватної власності на землю та повернення землі органам місцевого самоврядування, найімовірніше зустрине опір селян і буде розцінена як недемократична й соціально несправедлива. Крім того, обираючи запропонований варіант, варто зважати на переваги приватної власності як найдієвішого важелю мотивації та пріоритети зовнішньоекономічної політики України. Однак реалізація цього варіанту зняла б проблему ринку землі та спрямувала б земельні відносини на розвиток оренди, поширення кооперування. Рента за таких умов належала б місцевим органам самоврядування і державі, спрямовувалась на соціальний розвиток села, а земля належала б народу.

Від запровадження в Україні ринку землі очікують позитивних змін у розвитку аграрного сектору, однак успіх цього етапу реформи залежатиме від обраного варіанту запровадження і функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення, від сформованості всіх його елементів на даному етапі. Це підтверджує нинішній стан аграрного сектору, спричинений допущеними помилками й прорахунками при проведенні земельної реформи. Внаслідок безсистемного розпаювання та приватизації земель порушилась цілісність земельних масивів, відбулася деконцентрація виробництва та його переміщення в

приватний сектор, піддано руйнуванню великі товарні господарства, знищено та пограбовано наявні в них матеріально-технічні засоби тощо. Це призвело до падіння сільськогосподарського виробництва в суспільному секторі, зростання безробіття серед селян, занепаду соціальної сфери та загострення демографічної ситуації на селі.

Саме тому до вирішення цього питання потрібно підійти на основі наукової аргументації: чого ми прагнемо досягнути, скасувавши мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, хто тоді буде власником землі, і кому на ній господарювати, що ми залишимо майбутнім поколінням? Ще одне питання: якщо Україна не відмовиться від наміру вступати до ЄС, то як бути з мораторієм, адже там існує купівля-продаж сільськогосподарських земель?

Не варто поспішати зі зняттям мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення і впровадженням ринку землі навіть після прийняття відповідних законів про землю, в яких взято до уваги досвід зарубіжних країн. Формування цивілізованого земельного ринку в Україні має відбуватися еволюційним шляхом, у міру формування його основних елементів, а саме: створення відповідної правової бази; наявності землі як об'єкта купівлі-продажу; наявності потенційних продавців земельних ділянок та платоспроможних покупців; створення необхідної ринкової інфраструктури; запровадження організаційно-правового механізму функціонування цивілізованого земельного ринку; запровадження механізму державного регулювання земельного ринку.

На сьогодні в Україні більшість елементів відсутні: не проведено інвентаризацію і паспортизацію земель, не створені державний земельний кадастр, державний земельний банк, земельні біржі, відсутня законодавча база щодо регулювання ринку землі, не визначено роль держави в регулюванні економічного обігу землі, фактично відсутні платоспроможні покупці. У законопроекті "Про ринок землі" держава значиться як один із суб'єктів цього ринку, однак не ключовий. І це тоді, коли йдеться про національне багатство. На вирішення цих питань потрібен не один рік. Таким чином, негативний досвід ринкових перетворень не береться до уваги, знову має місце недооцінка інституційних чинників при подальшому реформуванні земельних відносин.

У зв'язку з цим запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення в умовах несформованості всіх його елементів буде передчасним і недоцільним. Якщо найближчим часом буде запроваджено ринок землі сільськогосподарського призначення, це призведе до падіння обсягів виробництва та загострення соціальної ситуації на селі. У першу чергу постраждають сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства, власники, які з метою збереження цілісності оброблюваних площ будуть змушені викуповувати здані їм в

оренду землі, адже прогнозується велика кількість бажаючих продати свій пай. Не виграють і селяни, адже через значну пропозицію вони продадуть свої паї за заниженими цінами, при цьому позбудуться землі та не матимуть можливості надалі отримувати від неї дохід. Виграє в короткостроковому періоді лише держава за рахунок надходжень від земельних торгів.

У результаті такого варіанту завершення земельної реформи знову порушиться цілісність земельних масивів, спостерігатиметься вилучення капіталу з виробництва, що призведе до падіння обсягів виробництва, загострення продовольчої ситуації; гальмуватимуться темпи модернізації виробництва, що негативно позначиться на конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції; знову ж таки частина земель не оброблятиметься через відсутність коштів, здаватиметься в оренду, чекатиме подальшого перепродажу; не вкладатимуться кошти в розвиток інфраструктури села, зросте безробіття на селі, прискориться процес зникнення сіл; матиме місце подальше виснаження ґрунтів культурами з вищою ціною; землі скуповуватимуться невеликою групою людей, що призведе до монополізації сільськогосподарського виробництва та до зростання цін реалізації сільгосппродукції. Крім того, частину земель скуплять іноземці через підставних осіб за напрацьованими схемами.

При вирішенні цього питання необхідно брати до уваги три позиції: політичну, економічну та соціальну. Політичний аспект полягає у тому, що земля є власністю народу, тому держава має бути ключовим суб'єктом на ринку землі сільськогосподарського призначення і повинна мати значний обсяг прав для регулювання її обігу. Запровадження ринку землі має відбутися еволюційним шляхом із метою досягнення економічного та соціального ефектів. Економічний аспект полягає у виборі такого варіанту завершення реформування земельних відносин, який би створив умови для збільшення виробництва сільгосппродукції, підвищення її конкурентоспроможності, зростання продуктивності земель. Соціальний аспект має за мету зберегти село та селянство як клас. Реформа повинна здійснюватися в інтересах селян, аграріїв. Земля має належати тим, хто її обробляє. Крім того, право приватної власності на землю за своєю суттю не абсолютне і пов'язане з інтересами народу, який їх реалізує через державу. Тому необхідно вдосконалювати інститут приватної власності на землю. Лише тоді приватна власність на землю буде соціально справедливою і створюватиме стимули до ефективного господарювання власника і господаря в одній особі.

Отже, ефективний, конструктивний для економіки ринок землі в Україні буде можливим тільки тоді, коли аграрій стане його активним учасником. Метою формування ринку земель сільськогосподарського

призначення має стати перехід земель цієї категорії до найбільш ефективних і раціональних землевласників і землекористувачів. У зв'язку з цим потрібно зосередитись на підвищенні культури земельних відносин через стимулювання кооперування, вдосконалення орендних відносин та поширення заставних операцій.

Кооперування особистих селянських господарств із фермерськими господарствами та сільськогосподарськими підприємствами сприятиме концентрації земельних масивів, поширенню і вдосконаленню орендних відносин, що позитивно позначиться на нарощуванні обсягів сільськогосподарського виробництва, вирішенні продовольчої проблеми, полегшить отримання кредитів під заставу великих обсягів землі, власниками якої є члени кооперативу. Перспективною є державна підтримка створення і розвитку кооперативів (особливо в густозаселених селах і селах, де немає господарюючих суб'єктів).

Запровадження заставних операцій дозволить поліпшити фінансове становище аграріїв, збільшити розміри орендної плати; крім того, при неповерненні кредитів під заставу землі аграріями чи селянами, вона переходить в державну (чи комунальну) власність, надаватиметься в оренду, зокрема довгострокову, а отримана орендна плата спрямовуватиметься на розвиток села та соціальної інфраструктури. Для покращання кредитування аграрного сектору економіки варто законодавчо дозволити заставу права оренди землі. Необхідно створити Державний земельний банк, який не лише проводитиме державну політику щодо досягнення поставлених цілей у процесі реформування, а й стане інструментом державного регулювання земельного ринку.

Крім того, оренда землі у держави чи органів місцевого самоврядування для сільгоспвиробників більш вигідна, адже вони зможуть орендувати землі стільки і де захочуть, не відволікатимуть значних коштів із виробництва на придбання землі, на розмір орендної плати зменшуються їхні податки. Крім того, оренда більш приваблива для тих, хто хоче випробувати свої фермерські здібності.

Про доцільність такого варіанту запровадження ринку землі свідчить і передовий світовий досвід: купівля-продаж землі сільськогосподарського призначення є стримуючим чинником у розвитку аграрного сектору економіки. Тому найвищих успіхів досягають ті країни, в яких відсутня приватна власність на землю та розвиваються орендні відносини (наприклад, Китай, Ізраїль).

Крім того, ефективно землеробство можливе не лише за приватної власності на землю. У таких країнах, як Китай, Данія, Голландія, Ізраїль майже вся земля знаходиться в руках держави, і сільськогосподарське виробництво там ефективне. У Бельгії, Франції, Німеччині держава володіє 60 % земель, які здає в оренду. У цих країнах фермери традиційно при розширенні господарства віддають перевагу не купівлі, а оренді землі (*табл. 1*).

Таблиця 1

Способи використання земель фермерами у країнах Європи, % [1, с. 113]

Країни	Частка землі	
	власної	орендованої
Бельгія	31.7	68.3
Данія	81.7	18.3
Німеччина	63.6	36.4
Греція	77.1	22.9
Іспанія	69.8	30.2
Франція	46.7	53.3
Ірландія	96.0	4.0
Італія	80.0	20.0
Люксембург	51.7	48.3
Нідерланди	64.5	35.5
Португалія	66.3	33.7
Великобританія	62.6	37.4
Швеція	55.0	45.0

У більшості країн Центральної та Східної Європи спостерігається збільшення частки сільськогосподарських земель у приватній власності – 13 % у Словаччині, 26 % у Чехії, 41% в Угорщині, 92 % в Польщі, 94 % в Латвії і Литві (табл. 2). Високою є частка сільськогосподарських земель у приватній власності і в Україні.

Таблиця 2

Частка земель сільськогосподарського призначення, що знаходяться в приватній власності, % [10, с. 77]

Країна	Роки		
	1990	1997	2000
Польща	77	83	92
Словаччина	5	11	13
Словенія	92	96	–
Угорщина	6	54	41
Чехія	5	38	26
Латвія	5	95	94
Литва	9	67	94
Естонія	6	63	79

З огляду на світовий досвід і можливі наслідки від запровадження ринку землі, доцільно, щоб покупцем і продавцем землі була держава. Це не тільки дозволить їй контролювати процес переходу прав власності, забезпечувати охорону та раціональне використання земель, а й допоможе вирішувати стратегічні питання розвитку аграрного сектору України. Однак стратегічною метою дій держави має стати не перерозподіл земель, а створення ефективних конкурентоспроможних господарських структур ринкового типу й поширення насамперед

орендних відносин і заставних операцій. Для цього необхідно створити умови, за яких селяни не були б зацікавлені у продажу земель, а підприємства – у їх масовому скуповуванні.

Аби досягти першої цілі, необхідно вирішити питання мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення і надати цій процедурі правової визначеності, сприяти вдосконаленню орендних відносин, зокрема через підвищення розмірів орендної плати й удосконалення співвідношення форм її виплати, а також забезпечити державну підтримку у створенні кооперативів у тих сільських районах, де відсутні господарюючі суб'єкти. Щодо другої цілі, то тут варто забезпечити зростання цін на землю, встановити низку обмежень та заборон щодо зміни цільового призначення, концентрації значних земельних масивів у руках окремих фізичних чи юридичних осіб, сприяти поширенню довгострокової оренди.

Отже, запроваджувати повноцінний ринок землі потрібно в два етапи:

- поширення орендних відносин і заставних операцій, стимулювання кооперування;
- запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення, контрольованого державою з низкою обмежень.

На першому етапі реформування земельних відносин потрібно зосередитись на прийнятті відповідних законів про землю із визначеним строком введення їх у дію та створенні відповідної інфраструктури, підготовці фахівців. Законодавчо заборонити зміну цільового призначення земель та їх нецільове використання, розпродаж земель запасу та резервного фонду, встановити максимальний розмір кожного виду земель, який може бути у власності окремої особи, передбачити відповідальність суб'єктів ринку землі за порушення земельного законодавства тощо.

Варто звернутися до досвіду Австралії, Данії, Іспанії, США, Франції, Швеції та інших країн стосовно особливостей функціонування в них ринку земель сільськогосподарського призначення. Запобіжні заходи передбачають: заборону на певний період продажу землі (Іспанія, Франція, США), вимоги щодо одержання дозволу уряду на купівлю сільськогосподарських земель (Швеція), встановлення максимального розміру наділу у власності сім'ї (Данія), переведення земель з однієї категорії в іншу лише з дозволу відповідних державних органів тощо.

На цьому етапі потрібно провести інвентаризацію і паспортизацію земель, здійснити розмежування земель державної та комунальної власності. Потребує поновлення нормативна оцінка земель, яка була проведена ще у 1995 р. Оскільки ця процедура може зайняти декілька років, то деякий час може використовуватись чинна нормативна грошова оцінка 1995 р. з урахуванням її індексації. Також вона може застосовуватись у період відсутності експертної оцінки.

При відсутності повноцінного ринку сільськогосподарських земель важливу роль у системі земельних відносин має відігравати оренда як одна із форм реалізації права власності та ефективного використання земель, дійовий регулятор земельних відносин. Однак, практика орендних відносин в Україні вимагає вдосконалення. Згідно з даними Держкомзему України, серед укладених договорів оренди 81.2 % чинні до п'яти років, а на частку договорів строком більше 10 років припадає лише 3.9 % [11, с. 8]. Така ситуація не може стимулювати орендарів до раціонального використання та збереження родючості ґрунтів. Селяни ж за умов низької орендної плати, перебуваючи у стані очікування зняття мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, віддають перевагу короткостроковій оренді. Отже, пріоритетним завданням реформування земельних відносин є вдосконалення орендних відносин з урахуванням зарубіжної практики.

Державна політика розвинених країн спрямована на подовження терміну оренди землі. У країнах Західної Європи практично 90 % договорів укладаються на термін понад п'ять років, а більшість з них – на 10–15 (повний цикл сівозміни і середній строк окупності основних фондів). Чимало договорів укладаються на 25–50 років. Для ринку оренди землі характерні низький попит і висока пропозиція. Це пов'язано із розміром орендної плати, яка в різних країнах суттєво відрізняється. У США наприкінці 80-х років ХХ ст. у різних штатах орендна плата становила від 1 до 10 % ринкової ціни. У Франції в цей же період середня орендна плата за 1 га ріллі дорівнювала 600 франкам, або 600 кг пшениці. У Швеції орендна плата становить 7–9 % вартості реалізованої продукції (вона зростає кожні три роки у 1.5 рази, що зумовлено підвищенням цін на засоби виробництва та продукцію сільського господарства), а в Шотландії (20–25 % від обсягу виробленої продукції). У Данії орендна плата обчислюється, виходячи з ціни пшениці або ячменю. Залежно від якості орендованої землі вона коливається у межах 16–20 % вартості врожаю [1, с.116–119].

Щоб відбулося зростання рівня ціни на землю і розмірів орендної плати, потрібно сприяти, насамперед, збереженню і покращенню якісних характеристик землі. Тому необхідно: розробити державну програму дотацій, наприклад, за кожен гектар посіву багаторічних трав; сприяти інтеграції сільгоспідприємств рослинницького і тваринницького напрямів з метою забезпечення органічними добривами; стимулювати довгострокову оренду, яка заохочуватиме орендарів до поліпшення родючості ґрунтів; встановлення розмірів орендної плати на основі ринкової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Варто запровадити диференційовані ставки оподаткування власників та користувачів земельних ділянок залежно від строків оренди (зменшення орендної плати у разі збільшення строку оренди). Із метою вдосконалення співвідношення форм виплати орендної плати доцільно запровадити надання сільгоспідприємствами послуг селянам

у рахунок виплати частини орендної плати. Це буде вигідно як орендарям через збереження цілісності земельних масивів, так і орендодавцям через розв'язання проблем безробіття та соціального захисту сільського населення.

Потребуватиме вирішення також низка завдань, а саме: визначення мінімального (оптимального) строку оренди земель, який забезпечував би їх раціональне використання та охорону; у договорі оренди слід передбачити відповідальність орендаря за зниження якісних характеристик ґрунтів, зміни в розмірах орендної плати; сприяння створенню спілок орендодавців тощо.

Реалізація на практиці наведених вище заходів сприятиме охороні та підвищенню родючості земель, економічній привабливості прав власності на землю. Це, у свою чергу, створить конкурентне середовище серед орендарів землі і господарів та стимулюватиме підвищення цін на землю, яке позитивно позначиться на рівні орендної плати і подовженні строків оренди. За умов високої орендної плати слід очікувати стабілізації орендних відносин, об'єднання подрібнених між різними власниками земельних ділянок, низького попиту і значної кількості пропозицій щодо оренди. З іншого боку, за високих цін на землю можна буде не чекати у майбутньому значного поширення операцій купівлі-продажу землі.

На другому етапі при запровадженні ринку землі буде актуальним питання ціни, за якою продаватиметься земля. В умовах розвинутого аграрного ринку ціна землі, як відомо, визначається відношенням ренти, що приймає форму орендної плати, до реальної відсоткової ставки (номінальна відсоткова ставка за депозитами мінус рівень інфляції). У нинішніх умовах низької прибутковості землі та зумовленої цим низької орендної плати за неї при високих депозитних відсоткових ставках ціна на землю не буде високою.

Отже, можна запропонувати, щоб держава купувала у населення землі сільськогосподарського призначення за ціною не вище нормативної оцінки, а продавала – не нижче експертної. Крім того, з усіх власників землі має стягуватись диференційований земельний податок залежно від рентної прибутковості відповідної земельної ділянки. Це мотивовано тим, що землевласник на основі права приватної власності отримуватиме не тільки диференціальну, а й абсолютну ренту. Податок має містити диференціальну ренту I та частину диференціальної ренти II. Вилучення частини диференціальної ренти II пов'язано з тим, що за умов раціонального землеробства, відбудеться зростання родючості земель і зменшення розмірів диференціальної ренти I.

Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що сьогодні подальший розвиток земельної реформи полягає у стимулюванні кооперування, вдосконаленні орендних відносин та поширенні зас-тавних операцій. Це пізніше дозволить, за умови формування елементів повноцінного ринку землі, зняти мораторій і запровадити в Україні ринок земель сільськогосподарського призначення, контрольований

державою та з певними обмеженнями. Наразі ж потрібно ширше використовувати оренду земельних ділянок і земельних часток (паїв), що також сприяє руху землі до більш ефективного господаря. Крім того, оренда значною мірою відбиває прогнозну поведінку майбутнього ринку землі.

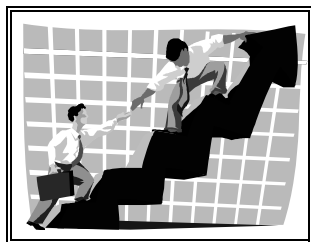
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Аграрна реформа в Україні* / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко та ін. ; за ред. П. І. Гайдуцького. — К. : ННЦ ІАЕ, 2005. — 424 с.
2. *Формування ринку землі в Україні* / за ред. А. С. Даниленка, Ю. Д. Білика. — К. : Урожай, 2002. — 280 с.
3. *Новаковський Л. Я.* Земельна реформа і землеустрій в Україні / Л. Я. Новаковський, А. М. Третяк, Д. С. Добряк. — К., 2001. — 138 с.
4. *Саблук П. Т.* Розвиток земельних відносин в Україні / П. Т. Саблук. — К. : ННЦ ІАЕ, 2006. — 396 с.
5. *Месель-Веселяк В. Я.* Фінансування виробництва в сільськогосподарських формуваннях / В. Я. Месель-Веселяк // *Економіка АПК*. — 2007. — № 5. — С. 18–23.
6. *Рибалко С. В.* Купівля-продаж землі як фактор розвитку аграрного виробництва / С. В. Рибалко, Н. С. Танклевська // *Економіка АПК*. — 2009. — № 12. — С. 34–36.
7. *Ярмоленко В.* Капіталізація землі в Україні: на благо чи на шкоду? / В. Ярмоленко // *Економіка України*. — 2004. — № 9. — С. 71–79.
8. *Зубець М.* Актуальні проблеми економіки України / М. Зубець, Б. Панасюк. — К. : Аграрна наука, 2004. — 84 с.
9. *Андрійчук В. Г.* Економіка аграрних підприємств : підручник / В. Г. Андрійчук. — 2-ге вид, доп. і перероб. — К. : КНЕУ, 2002. — 624 с.
10. *Зінчук Т.* Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // *Економіка України*. — 2006. — № 34. — С. 74–88.
11. *Шебаніна О. В.* Орендні земельні відносини: сучасний стан та основні напрями удосконалення / О. В. Шебаніна // *Економіка АПК*. — 2008. — № 7. — С. 7–13.

Стаття надійшла до редакції 6.04.2011.

Шульга О. *Формирование рынка земли сельскохозяйственного назначения в Украине.* Рассмотрены возможные последствия снятия моратория на куплю-продажу земли сельскохозяйственного назначения. Отстаивается тезис, что внедрение рынка земли сельскохозяйственного назначения в Украине будет возможным лишь тогда, когда аграрий сможет быть его активным участником. Предложен вариант дальнейшего реформирования земельных отношений.

Shulga O. *Formation of agricultural land market in Ukraine.* The possible consequences of lifting the moratorium on the sale of agricultural land are considered. The thesis advocates that the introduction of the agricultural land market in Ukraine will be possible only when the agrarian is able to participate actively. An option for further land reform is proposed.



УДК 640.2:338.486.2

МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана, д. е. н., професор кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу КНТЕУ

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розкрито особливості оцінювання якості обслуговування на туристичних підприємствах; сформульовано принципи управління якістю з урахуванням галузевої специфіки; апробовано методику "Таємний покупець" у мережі туристичних офісів на території України; визначено вимоги щодо управління якістю туристичних послуг.

Ключові слова: туристичні підприємства, методика дослідження "Таємний покупець", якість туристичних послуг, якість обслуговування.

Особливості розвитку туристських DESTИНАЦІЙ можуть бути розкриті на основі аналізу якості туристичного продукту конкретної місцевості, запропонованого для продажу. Актуальним залишається питання підвищення якості отриманих туристами вражень при дотриманні гранично можливих норм навантаження на DESTИНАЦІЮ.

Як зазначає Т. Ткаченко, одним із компонентів DESTИНАЦІЇ є функціонування посередницьких підприємств, що забезпечують управління процесами виробництва та реалізації туристичного продукту [1, с. 67]. Отже, аналіз якості надання послуг суб'єктами туристичної діяльності дозволить оцінити один із компонентів DESTИНАЦІЙ.

Туристична діяльність, на відміну від інших, характеризується великою кількістю учасників, значною їх географічною роз'єднаністю та швидким оновленням інформації. У зв'язку з цим якість туристичного продукту (послуги) залежить від роботи багатьох учасників туристичного ринку. Саме тому виникає необхідність оцінки якості обслуговування на туристичних підприємствах. Це питання досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема А. Дурович, М. Кабушкін, П. Лоуренс, Дж. Лорш, М. Портер, Т. Ткаченко, Л. Шульгіна,

М. Босовська та ін. Разом із тим, на якість надання туристичних послуг впливає низка чинників, що потребує постійного спостереження і аналізу.

Метою статті є висвітлення і аналіз результатів вивчення та апробації методики дослідження якості обслуговування на туристичних підприємствах.

Для досягнення поставленої мети передбачено вирішення таких завдань: розкриття особливостей оцінювання якості обслуговування на туристичних підприємствах; визначення принципів управління якістю з урахування галузевої специфіки; апробація методики "Таємний покупець" у мережі туристичних офісів; визначення вимог щодо управління якістю туристичних послуг.

Важливим практичним питанням є забезпечення дотримання якості туристичних послуг вимогам, які формуються відповідно до міжнародних стандартів ISO 9004.2, 9002 і спрямовані на досягнення необхідної якості послуг, що надаються споживачу.

Вимоги щодо забезпечення якості туристичних послуг охоплюють: формування політики у сфері якості; організацію роботи з управління якістю; аналіз керівництвом функціонування системи якості; документальне оформлення системи якості; взаємодію зі споживачем туристичних послуг; розробку і ведення документації; управління процесами; контроль і оцінювання якості туристичної послуги; аналіз відповідності якості послуг вимогам споживачів; здійснення коригувальних дій.

Формування політики якості полягає у документальному оформленні вироблених керівництвом туристичних підприємств цілей, завдань і основних напрямів у цій сфері. Цілями управління якістю туристичних послуг є: задоволення споживачів шляхом професійного їх обслуговування та надання якісних туристичних послуг; постійне, безперервне підвищення якості послуг як стратегічної конкурентної переваги підприємств.

Основними завданнями у сфері якості, спрямованими на реалізацію поставлених цілей, є: визначення соціально-економічної ефективності від реалізації основних напрямів покращання якості туристичних послуг; забезпечення якісного надання туристичних послуг усіма задіяними у процесі суб'єктами туристичної діяльності; залучення до процесу створення системи управління якістю працівників усіх рівнів; забезпечення відповідності здійснюваних робіт принципам управління якістю, зокрема з урахуванням галузевої специфіки; дотримання працівниками підприємств професійних стандартів та правил етики; поліпшення якості туристичних послуг із урахуванням вимог споживачів та національних і міжнародних нормативних документів.

Організація роботи із управління якістю полягає у визначенні повноважень, відповідальності та взаємодії персоналу підприємств ту-

ристичної сфери, наданні послуг, контролі діяльності, яка впливає на якість туристичних послуг. Ця діяльність включає виявлення претензій, скарг, рекламаций споживачів, визначення і проведення заходів з їх ліквідації та попередження; формування вимог внутрішньої перевірки якості надання туристичних послуг; забезпечення необхідними засобами контролю. Робота повинна проводитись на підприємстві постійно з урахуванням виявлених у результаті перевірки недоліків. Для забезпечення необхідної об'єктивності до здійснення перевірок доцільно долучати персонал, не задіяний у процесі виробництва й надання послуг. Документальне оформлення системи якості туристичних послуг зазвичай представлене на підприємстві планами, правилами, інструкціями, протоколами, звітами; внутрішніми стандартами якості; національними та міжнародними нормативними документами. Для спрощення процедури формування і ведення документації на підприємствах створюються, постійно поповнюються та оновлюються електронні бази даних відповідних документів.

Туристичній сфері притаманна тісна взаємодія персоналу підприємств зі споживачами, що охоплює зокрема доступність інформації, необхідної для формування туру; відповідність якості ціні; ефективний зворотний зв'язок.

Сутність управління якістю туристичних послуг полягає у виробленні управлінських рішень та реалізації передбачених цими рішеннями управлінських дій щодо бізнес-процесів, від яких залежить якість послуг [2], а саме:

- документально оформлені інструкції щодо технології надання послуг та обслуговування;
- регулювання та управління процесами надання туристичних послуг;
- критерії виконання робіт, представлені у вигляді стандартів;
- використання новітніх інформаційних технологій під час виробництва, реалізації та просування туристичної послуги на ринок.

Контроль і оцінювання якості туристичних послуг повинні здійснюватись постійно з боку як туристів, так і персоналу підприємств. При цьому слід застосовувати різноманітні методи дослідження якості обслуговування на підприємствах.

Аналіз відповідності якості послуг вимогам споживачів потребує наявності певних механізмів отримання зворотного зв'язку. Джерелами отримання інформації слугують: результати соціологічних досліджень; засоби масової інформації; Інтернет; відповідні підрозділи місцевих органів влади; спілки та об'єднання. У процесі розробки туру менеджер повинен урахувати побажання споживачів, зважаючи на отриману інформацію. Для цього туристичні підприємства використовують спеціалізовані програмні продукти, які дозволяють урахувати

якомога більше побажань клієнта. Останнім часом клієнти отримали можливість самостійно підбирати тур за допомогою інформаційно-пошукових систем, що сприяє вирішенню багатьох питань у сфері якості, зокрема усуває із процесу етап безпосереднього спілкування клієнта з менеджерами, заощаджуючи час обох сторін.

При виявленні неналежної якості туристичних послуг здійснюється корегувальний вплив. Можливість обмінюватись інформацією за допомогою глобальної мережі в режимі реального часу забезпечує швидке усунення виявлених невідповідностей при наданні туристичних послуг усіма задіяними у цьому процесі підприємствами.

Оцінюючи обслуговування, необхідно враховувати відповідність не тільки вимогам щодо якості туристичних послуг, а й принципам управління якістю. Сучасні вітчизняні науковці пропонують різні принципи, а саме: управління якістю повинно здійснюватись на всіх рівнях та спиратися на систему якості, оскільки воно є складовою загального механізму управління підприємством; має базуватися на нормативних документах України та міжнародних регламентах і стандартах; процеси повинні поширюватися на весь життєвий цикл продукції та послуг від проектування до реалізації; забезпечувати системний підхід та комплексність, науковий підхід до вирішення проблем управління якістю; вироблення чітких показників оцінки рівня якості послуг; урахування пріоритету людського фактору; управління якістю базується на вимогах Національної системи стандартизації та потребує постійного вдосконалення [2].

Принципи управління якістю з урахуванням галузевої специфіки слід доповнити такими:

- забезпечення якості туристичних послуг на всіх рівнях управління в усіх задіяних у цьому процесі суб'єктах туристичної діяльності;
- налагодження таких взаємодій на підприємстві, за яких кожний співробітник здатен вирішувати проблеми якості туристичних послуг на своєму робочому місці;
- управління якістю туристичних послуг на основі зібраної інформації щодо змін у потребах клієнтів, стратегії і тактики конкурентів, а також у своїх ресурсах, технологічних можливостях і потужностях;
- відповідність якості ціні туристичної послуги;
- забезпечення прибутковості за рахунок покращання якості туристичних послуг;
- застосування і впровадження сучасних інформаційних технологій як ключового фактору забезпечення якості туристичних послуг.

Якість обслуговування споживачів безпосередньо впливає на результати діяльності підприємств. Серед вимог щодо забезпечення

якості туристичних послуг можна виокремити: взаємодію зі споживачем, контроль та оцінювання якості туристичних послуг.

Взаємодія зі споживачем туристичних послуг передбачає інформацію щодо: її доступності, очікуваної вартості; відповідності якості ціні; затрат часу на її надання; сучасних засобів для ефективного спілкування споживачів із працівниками підприємства; можливості впливу споживачів на якість послуги та отримання ними результатів оцінки якості послуг.

Контроль і оцінювання якості туристичних послуг спрямовані на порівняння оцінок споживачів щодо отриманої послуги і спеціалістів, які її надали. При цьому повинен здійснюватись як самоконтроль персоналу, який надає послугу, так і постійна оцінка ступеня задоволення споживачів послуг шляхом проведення соціологічних опитувань.

Для дослідження якості послуг на туристичних підприємствах застосовуються різноманітні методики, зокрема набула поширення методика "Таємний покупець", що дозволяє оцінити фактичний рівень обслуговування на підприємстві з позицій споживача. Таємність і несподіваність перевірки дає можливість оцінити конкретні дії і сфери діяльності персоналу. Практики і науковці наголошують на тому, що ця методика дозволяє підвищити мотивованість персоналу, оцінити адекватність і повноту прийняття у компанії стандарту обслуговування споживачів, виявити недоліки в бізнес-процесах [3].

Підвищення якості та удосконалення стандартів обслуговування споживачів, що сприяє утриманню лояльних клієнтів і залученню нових, підвищенню рівня продажу туристичних послуг у цілому, є головною метою застосування зазначеної методики. Важливим моментом є професійний відбір експертів, оскільки спотворення даних призводить до розбіжностей в оцінках і недотримання основного принципу – об'єктивності та відображення реальності ситуації.

Як зазначає О. Вітківська, необхідною умовою для отримання точної й змістовної інформації є рівень кваліфікації експертів, їх ретельний відбір, детальний інструктаж і контроль якості виконаної роботи. При цьому важливо дотримуватися певних умов [5].

По-перше, "таємними покупцями" повинні виступати кваліфіковані фахівці – експерти з базовою психологічною освітою (які володіють необхідними знаннями, навичками, спостережливістю), з досвідом роботи, що дозволить мінімізувати помилки оцінювання. Підготовка експертів перед кожним проектом має бути дуже ретельною, з проходженням детального інструктажу і навчання.

По-друге, забезпечити: однозначне розуміння значення оцінюваних показників усіма експертами; докладну обізнаність з туристичним продуктом, спеціальними пропозиціями, якість яких оцінюватиметься. І нарешті – кожен "покупець" повинен мати заздалегідь

підготовлений сценарій контакту (анкети), інструкцію і визначитися щодо "ролі, яку виконує".

По-третє, ретельний контроль роботи експертів і добре продумана форма звітності.

По-четверте, об'єктивність отриманих оцінок залежить від кількості проведених експертиз. Аби оцінки були максимально об'єктивними, бажано, щоб кожен працівник був оцінений кількома експертами.

Найважливішими умовами результативності програми "Таємний покупець" є аналіз керівництвом підприємства даних, отриманих за результатами моніторингу, обговорення з персоналом типових помилок, що допускаються в роботі, системне впровадження корпоративних стандартів, відпрацювання навичок комунікації та ефективного продажу.

Застосування цієї методики доцільно розглянути на прикладі. Експерти (таємні покупці) оцінювали роботу співробітників мережі з 58 туристичних офісів на території України у 28 містах упродовж двох місяців (навесні та влітку). Метою дослідження став моніторинг якості обслуговування споживачів під час телефонних переговорів і безпосередніх контактів з менеджерами. Кожний офіс перевірявся тільки один раз із веденням скритого аудіозапису. У дослідженні брав участь 41 таємний покупець віком від 21 до 52 років, який відповідав соціально-демографічному та психологічному портрету цільової аудиторії замовника (власника мережі туристичних офісів). Оцінка якості здійснювалась за розробленою і затвердженою замовником анкетною та інструкцією для таємного покупця.

Процедура перевірки складалася з двох етапів: експерт телефонував і домовлявся з менеджером про зустріч в офісі; безпосередня зустріч в офісі туристичної компанії та отримання консультації щодо турів.

Усі експерти працювали за однією легендою, а саме: вибирали сімейний тур до Єгипту для двох дорослих людей та дитини, в готелі 4–5 зірок, із бюджетом на одну особу – 600–700 доларів США. Крім того, були додаткові завдання: *по-перше*, експерт перевіряв, чи пропонує менеджер альтернативний відпочинок у інших країнах (завдання вважалось виконаним, якщо менеджер зміг запропонувати та переорієнтувати споживача на інші напрями). Якщо менеджер не пропонував інші тури, таємний покупець мав сам поцікавитись відпочинком в інших країнах; *по-друге*, експерт оцінював професіоналізм менеджера: уміння зорієнтувати туриста на той продукт, який більше підходить йому за даним запитом; наявність знань щодо специфіки країни, візового режиму, екскурсійних програм, особливостей турів.

Оцінка якості здійснювалась за показниками, які характеризують основні етапи технологічного ланцюжка обслуговування туристів (табл. 1).

Параметри оцінки якості обслуговування туристів

Блок параметрів	Характеристика
Телефонні переговори	21 критерій телефонного контакту з менеджером
Зовнішнє середовище	Зручність розташування офісу; чистота приміщень; наявність режиму роботи на вході в офіс; робота офісу в режимі "відкритих дверей"
Внутрішнє середовище	Чистота приміщення; освітлення офісу; корпоративні стандарти в одязі працівників; чистота робочих місць; наявність та доступність рекламних матеріалів
Організаційне середовище	43 критерії для загальної оцінки менеджера: зустріч споживача; виявлення потреб; презентація туру; презентація компанії; робота із запереченнями та ін.
Суб'єктивна оцінка	Особисте емоційне враження експерта від візиту до офісу, результатом якого є позитивне або негативне рішення про придбання туру та рекомендації послуг знайомим

У процесі дослідження використовувалась бінарна шкала оцінювання за кожним параметром (так/ні, що відповідало 1/0). Тобто, повна відповідність корпоративному стандарту обслуговування складає 100 %.

Експертами та замовником задовільним рівнем якості визнано значення, рівне або вище за 75 %. За результатами моніторингу якість обслуговування за такою групою параметрів, як телефонна розмова з менеджером, презентація компанії, робота із запереченнями, завершення контакту та суб'єктивна думка становили менше ніж 75 %. Загальний рівень якості обслуговування в мережі туристичних офісів у цілому становив 76.9 %, тобто на 23.1 % нижче за корпоративний стандарт.

Оскільки оцінювалось 5 блоків параметрів (див. *табл. 1*), для виявлення високих результатів і проблемних зон необхідно проаналізувати кожну групу (*табл. 2*).

Аналіз результатів за блоком "Телефонні переговори" свідчить, що високий рівень туристичні офіси отримали на початковому етапі телефонних переговорів. На жаль, проблемними залишаються питання спілкування менеджера зі споживачем: запрошує приїхати до офісу (46.8 %); пропонує залишити телефон для зв'язку (44.8 %); повідомляє контактний телефон (8.6 %); домовляється про час та дату зустрічі (29.8 %); висловлює вдячність по закінченні телефонної розмови – 19.0 %; телефонує потенційному туристу через 24/48 годин після зустрічі в офісі (41.4 %).

Таблиця 2

Результати оцінювання за блоками параметрів

Блок параметрів	Окремі параметри	Результати, %
Телефонні переговори	Початок телефонних переговорів	92
	Розмова з менеджером	59.3
	<i>Усереднена оцінка</i>	<i>65.0</i>
Зовнішнє середовище	Зручність роботи офісу	94.3
Внутрішнє середовище	Чистота і порядок	90.6
Організаційне середовище	Зустріч споживача в офісі	80.6
	Презентація менеджера	96.6
	Виявлення потреб споживачів	85.2
	Презентація туру	89.3
	Презентація компанії	59.5
	Робота з запереченнями	74.0
	Завершення контакту	61.0
	<i>Усереднена оцінка</i>	<i>78.4</i>
Суб'єктивна оцінка	Менеджер самостійно пропонує альтернативний відпочинок в інших країнах	25.9
	На запитання споживача щодо відпочинку в іншій країні менеджер демонструє високий професіоналізм, здійснює підбір турів, що більш за все підходять туристу за цим запитом	54.4
	Менеджер демонструє знання щодо специфіки країни, візового режиму, екскурсійних програм, особливостей турів	53.6
	На запитання туриста щодо відпочинку в дитячих таборах, менеджер коректно відмовив, посилаючись на те, що компанія не пропонує таких послуг	82.5

У цілому блок "Зовнішнє середовище" отримав високий результат, що свідчить про зручність розташування офісів мережі, навігацію та чистоту території. Тільки 5 із 58 офісів розміщені незручно, відсутні вказівники, що ускладнює процес пошуку приміщення.

Середня оцінка блоку "Внутрішнє середовище" (90.6 %) свідчить про часткову відповідність корпоративним стандартам. Проблемним є один параметр: "менеджер одягнений відповідно до корпоративного стандарту, в усіх наявний бейдж" – 62.1 %.

Проаналізувавши блок "Організаційне середовище", можна констатувати, що найвищі оцінки отримано за такими параметрами, як презентація менеджера (96.6 %), презентація туру (89.3 %), виявлення потреб споживачів (85.2 %) та зустріч споживача в офісі (80.6 %).

До сильних сторін менеджерів можна віднести їх вміння інформувати споживача щодо туру, продемонструвати наявні переваги та недоліки тієї чи іншої пропозиції, при цьому висловлювати думку на зрозумілій для клієнта мові, коректно і тактовно повідомити щодо фінансових питань, зорієнтувати на довготривале співробітництво, уважно вислуховувати заперечення клієнта, не вступати у конфлікт та знаходити компроміс, контролювати свій емоційний стан.

Недоліки у спілкуванні менеджера і клієнта спостерігаються під час роз'яснення умов і порядку оплати туру, оформлення документів, інформування покупця про спеціальні пропозиції та існуючу систему знижок, окреслення переваг компанії порівняно з конкурентами.

Результати ж останнього блоку відображали суб'єктивну оцінку, тобто загальне враження таємного покупця від роботи менеджера та його рішення про подальше співробітництво з компанією. Як показали дослідження, 25.9 % менеджерів пропонують клієнтам альтернативний відпочинок в інших країнах; 54 % менеджерів демонструють високий професіоналізм щодо інших турів, кваліфіковано допомагають підібрати тур, який задовольнить потреби туристів; 53 % менеджерів демонструють знання щодо специфіки країни, візового режиму, екскурсійних програм.

Отже, в результаті моніторингу 58 туристичних офісів на території України встановлено, що загальний рівень якості мережі є задовільним (76.9 %).

Оцінка якості обслуговування з використанням методики "Таємний покупець" дає можливість контролювати процес відповідності надання туристичних послуг корпоративному стандарту мережі туристичних офісів.

Постійно контролювати якість обслуговування на туристичних підприємствах досить складно. У зв'язку з цим керівники підприємств повинні впроваджувати принципи загального управління якістю (TQM) в діяльність підприємств через створення комплексної системи, спрямованої на постійне покращання якості послуг, зменшення внутрішніх витрат, моментальне реагування на потреби споживачів туристичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ткаченко Т. І.* Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. — 2-ге вид., випр. та доповн. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 463 с.
2. *Ткаченко Т. І.* Управління якістю готельних послуг : монографія / Т. І. Ткаченко, С. В. Мельниченко, М. В. Новак. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 234 с.
3. *Капуста И.* Поддерживать законные ожидания потребителей / И. Капуста // Новый маркетинг. — 2003. — № 9. — С. 71–77.

4. Шульгіна Л. М. Методика дослідження якості обслуговування на туристичних підприємствах України // Університетські наукові записки. — 2005. — № 4 (16). — С. 375–382.
5. Розвідка шопінгом [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.business.if.ua/themes/business/printversion.asp?Folder=1984&foundid=2063&filename=material.asp>.

Стаття надійшла до редакції 7.10.2011.

Мельниченко С. Методика исследования качества обслуживания на туристических предприятиях. Раскрыты особенности оценки качества обслуживания на туристических предприятиях; сформулированы принципы управления качеством с учетом отраслевой специфики; апробирована методика "Тайный покупатель" в сети туристических офисов на территории Украины; определены требования к управлению качеством туристических услуг.

Melnychenko S. Methods of studying the service quality at tourism enterprises. Peculiarities of service quality assessment at tourist enterprises have been identified; the principles of quality management with regard to industry specifics have been formulated, the methodology "Secret Customer" in the network of travel offices in the territory of Ukraine has been tested; the requirements for quality management of tourist services have been defined.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕБАЧЕННЯ

ПОЖАРСЬКА Людмила, аспірант кафедри бухгалтерського обліку
КНТЕУ

Проаналізовано теоретичні підходи до трактування економічної сутності нематеріальних активів. Узагальнено критерії для визнання об'єктів цієї категорії в обліку. Запропоновано науково обгрунтовану класифікацію для удосконалення методології обліку та аналізу об'єктів нематеріальних активів. Класифікацію нематеріальних активів доповнено класифікацією об'єктів нематеріальних активів, які використовуються в діяльності підприємств телебачення.

Ключові слова: нематеріальні активи, економічна сутність, класифікація.

У сучасних умовах діяльності підприємств все активніше використовуються такі довгострокові економічні ресурси, як нематеріальні активи, це пов'язано з їх здатністю приносити значні прибутки за умов

ефективного використання. Особливості обліку та аналізу нематеріальних активів у процесі господарської діяльності є об'єктом пильної уваги економістів та бухгалтерів. Це обумовлено відсутністю досконалої практики їх використання та необхідністю забезпечення єдиних підходів до критеріїв визнання. Отже, дослідження економічної сутності нематеріальних активів, класифікації та методів їх оцінювання на момент придбання (створення) та на дату складання балансу є дуже важливим.

Порядок бухгалтерського обліку нематеріальних активів і процедури їх оцінювання досліджено у працях багатьох науковців. Вагомий вклад у вирішення та розробку теоретичних і практичних положень бухгалтерського обліку нематеріальних активів внесли відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Бігдан, Л. Мельничук, О. Кантерман, М. Климова, І. Польова, Г. Азгальдов, Сунь Лін, Є. Хендріксен, С. Грей та Б. Нідлз [1–9] та ін.

Однак залишається невирішеним питання забезпечення єдиних підходів до економічної сутності нематеріальних активів, обґрунтування їх класифікації, ідентифікації, методів оцінки. До цього часу у бухгалтерів часто виникають проблеми з визнанням, правильною класифікацією та оцінкою нематеріальних активів. Помилково об'єкти нематеріальних активів відображаються як витрати, а витрати необґрунтовано обліковуються у складі нематеріальних активів.

Одним із важливих етапів дослідження є уточнення економічного змісту терміна "нематеріальні активи". На думку Сунь Лін, економічний зміст цієї категорії активів характеризують такі чинники: відсутність матеріально-речовинної структури; використання протягом тривалого періоду часу; реальна участь у фінансово-економічних процесах; яка виражається у функції впливу на підвищення ефективності діяльності підприємств; значна міра невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання; суттєва роль в інноваційних процесах [8].

Саме "значна міра невизначеності розмірів майбутнього прибутку від їх використання" та "суттєва роль в інноваційних процесах" є ключовими складовими першого підходу трактування економічної сутності нематеріальних активів. Однак такий підхід характерний для більш ранніх досліджень. Коло нематеріальних активів постійно зростає, використовуються вони не лише в інноваційній діяльності, а майбутній прибуток від використання можна достовірно визначити.

Потрібно відзначити також певну обмеженість другого підходу визначення економічної сутності нематеріальних активів, який зауважує на відсутності матеріальної складової цього виду активу.

У своїх дослідженнях американські вчені Є. Хендріксен та М. Ван Бреда наголошують, що нематеріальні активи являють собою об'єкти, які не мають речового втілення. Для того, щоб об'єкт був

визнаний активом, необхідно, щоб його можна було виміряти, він був значущим і достовірним [9]. С. Грей та Б. Нідлз характеризують нематеріальні активи як довгострокові, які не мають фізичної форми, їх цінність проявляється в юридичних правах і привілеях власника, а також в отриманні ним економічних вигод у майбутньому [3].

Економічна природа нематеріальних активів, як стверджує І. Бігдан, проявляється в тому, що, не маючи фізичної субстанції, вони водночас є одним із видів ресурсів підприємства, являють певні права та переваги, які дозволяють власнику здійснювати підприємницьку діяльність з метою отримання економічних вигід. Зважаючи на відсутність матеріальної форми, нематеріальні активи стають відчутними тільки у процесі виробництва і реалізації продукції, при здійсненні управлінської діяльності. Лише у поєднанні із засобами та предметами праці і робочою силою проявляється ефект від їх використання [2].

Такі визначення певним чином характеризують економічну сутність нематеріальних активів, але не є визначальними для віднесення об'єктів до цієї категорії, оскільки нематеріальні активи також можуть міститись у (або на) фізичній субстанції, наприклад, компакт-диск та ін. У такому випадку суб'єкт господарювання оцінює, який об'єкт є більш важливим. Якщо матеріальний носій має вартість набагато меншу, ніж вартість самого нематеріального активу, то в обліку визнається об'єкт – нематеріальний актив, а матеріальний актив є лише засобом втілення нематеріального активу, носієм інформації щодо нематеріального активу.

Третій підхід (якого дотримується Л. Мельничук [6] та ін.) визначає економічну сутність досліджуваної економічної категорії як сукупність прав розпоряджатися об'єктами інтелектуальної та промислової власності, які підприємство утримує з метою використання у господарській діяльності для отримання доходу. Стосовно нематеріальних активів М. Климова зазначає: "До них належать лише авторські майнові й немайнові права, ділова репутація та організаційні видатки" [5, с. 83]. Аналогічної позиції дотримуються Г. Азгальдов і Н. Карпова [1, с. 36, с.151–153]. Такий підхід заслуговує на увагу, оскільки через відсутність у досліджуваної категорії матеріальної складової у фінансовій звітності підприємств відображаються саме права на об'єкти нематеріальних активів, а не об'єкти прав.

Отже, доцільно більш детально розглянути визначення економічної сутності нематеріальних активів у законодавчих документах.

Основні положення відносно організації бухгалтерського обліку нематеріальних активів закладені в П(С)БО 8 "Нематеріальні активи", затвердженому наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18 жовтня 1999 р. Відповідно до П(С)БО 8, нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Нематеріальний актив відображається в балансі,

якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигод, пов'язаних із його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена. При цьому, під активом у П(С)БО 1 розуміють ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [10].

Аналогічне визначення нематеріальних активів наводять міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО). Згідно з МСБО 38 нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований. Відповідно, актив – це ресурс, контрольований суб'єктом господарювання у результаті минулих подій, від якого очікується надходження майбутніх економічних вигід до суб'єкта господарювання [11].

Керуючись цим визначенням, необхідно виділити критерії віднесення активу до нематеріального та порівняти їх економічний зміст у вітчизняному та міжнародному законодавстві (табл. 1).

Отже, порівняльний аналіз дозволив виявити, що П(С)БО не містить чіткого визначення та пояснення таких термінів:

- ідентифікованість;
- нематеріальність;
- контрольованість;
- отримання економічних вигод у майбутньому.

Через це критерії нематеріальних активів, згідно з П(С)БО, виявляються звуженими, потребують уточнення, допускають неоднозначне трактування сутності цієї економічної категорії.

Потрібно порівняти критерії невизнання нематеріальних активів у національному та міжнародному законодавстві. Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

□згідно з П(С)БО:

- витрати на дослідження;
- витрати на підготовку та перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торгових марок;

□згідно з МСБО:

- етап дослідження;
- етап розробок;
- внутрішньо генеровані бренди, заголовки, назви видань, перелік клієнтів та інші подібні за своєю сутністю об'єкти.

Таблиця 1

Критерії визнання нематеріальних активів

Критерій	Економічний зміст	
	П(С)БО	МСБО
Немонетарність	Немонетарні активи – всі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей (П(С)БО 19) [12]	Всі активи крім грошових коштів та активів, які мають бути отримані у фіксованій або визначеній сумі грошей (п. 8 МСБО 38) [11]
Нематеріальність	Не містить визначення	Актив не має матеріальної форми. Матеріальний актив являється лише засобом втілення нематеріального активу, носієм інформації щодо нематеріального активу. Причому матеріальний носій має набагато меншу вартість, ніж вартість самого нематеріального активу (п. 4 МСБО 38) [11]
Ідентифікованість	Ідентифіковані активи та зобов'язання - придбані активи та зобов'язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу, встановлених П(С)БО 2 "Баланс" (П(С)БО 19) [12]	Актив є ідентифікованим, якщо він: <ul style="list-style-type: none"> • може бути відокремлений, тобто, його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально або разом із пов'язаним із ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це; • виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань (п. 12 МСБО 38) [11]
Контрольованість	Не містить визначення	Суб'єкт господарювання контролює актив, якщо він має повноваження отримувати майбутні економічні вигоди, що надходять від основного ресурсу, та обмежувати доступ інших до цих вигід. Необхідною умовою контролю ресурсів є наявність юридичних прав (п.13 МСБО 38) [11]
Отримання економічних вигод у майбутньому	Не містить визначення	Майбутні економічні вигоди, які надходять від нематеріального активу, можуть включати дохід від продажу продукції чи послуг, заощадження витрат або інші вигоди, які є результатом використання активу суб'єктом господарювання. Наприклад, використання інтелектуальної власності у виробничому процесі може зменшити майбутні виробничі витрати, а не збільшити майбутні доходи (п. 17 МСБО 38) [11]
Вартість достовірно визначена	Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю (пп. 10–18 П(С)БО 8) [10]	Нематеріальний актив слід первісно оцінювати за собівартістю (п. 24 МСБО 38) [11]
Наявність первинних документів	Типові форми первісного обліку об'єктів нематеріальних активів та порядок їх застосування затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 22 листопада 2004 р. № 732 [10]	Не містить визначення

У цілому, критерії невизнання об'єктів нематеріальними активами у національному та міжнародному законодавстві відрізняються лише в частинах: "витрати на підготовку та перепідготовку кадрів", які в МСБО однозначно відносяться до організаційних витрат і не потребують додаткових пояснень, та "витрати на рекламу та просування продукції на ринку", тому що в МСБО витрати на рекламу та маркетинг також є витратами періоду.

Окремо необхідно зауважити щодо невизнання нематеріальними активами витрат на створення торгових марок. У практичній діяльності підприємств, якщо на торгові марки отримано свідоцтво про виключне право власності, вони фактично є нематеріальними активами і можуть бути об'єктами продажу, оренди, ліцензування. Однак у процесі узгодження національних стандартів із міжнародними до П(С)БО 8 було внесено зміни, що розширили перелік витрат, які не визнаються нематеріальними активами, включивши до них витрати на створення торгових марок без обмежень та коментарів. Однак відбулося викривлення трактування міжнародними стандартами термінів "бренд" та "назва бренду". У МСБО 38 (п. 37) зазначено, що під терміном "бренд" потрібно розуміти саме маркетингові витрати. Згідно з МСБО 38 не визнаються нематеріальними активами витрати на внутрішньо генеровані бренди, які не можна достовірно оцінити та відділити від вартості гудвілу, створеного всередині компанії. Якщо ж індивідуальну справедливую вартість активів можна достовірно оцінити, активи можна визнавати нематеріальними за умови, якщо їх можна ідентифікувати та вони мають визначені строки корисної експлуатації [11].

На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що основними взаємообумовленими і взаємопов'язаними компонентами, які характеризують економічний зміст цієї категорії активів є: немонетарність, нематеріальність, ідентифікованість, підконтрольність, достовірна оцінка, можливість отримання економічних вигод у майбутньому, наявність документів на право власності, реальна участь у фінансово-господарській діяльності підприємств.

Крім того, до П(С)БО доцільно внести доповнення щодо можливості визнання нематеріальними активами внутрішньо генерованих (створених) торгових марок, якщо вони відповідають усім критеріям визнання нематеріальних активів.

Важливим етапом дослідження є побудова науково обґрунтованої класифікації нематеріальних активів. Для цілей бухгалтерського обліку всі нематеріальні активи поділяються на 6 груп, передбачених п. 5 П(С)БО 8. Для цілей податкового обліку Податковий кодекс України також розділяє нематеріальні активи на 6 груп (пп. 145.1.1), на сьогодні класифікація нематеріальних активів для обох видів обліку збігається [13].

Водночас міжнародні стандарти, на відміну від національних, не наводять групування нематеріальних активів за певними ознаками.

Таким чином, можна зробити висновок, що групування нематеріальних активів пооб'єктно згідно з П(С)БО 8 робить класифікацію більш чіткою і структурованою, але вводить певні обмеження.

У ході аналізу класифікації нематеріальних активів у економічній та науковій літературі було виявлено неоднозначність підходів авторів до розробки групування нематеріальних активів.

Основними критеріями для класифікації нематеріальних активів О. Кантерман вважає: спосіб придбання нематеріальних активів (створення, купівля, отримання як внесок до статутного капіталу тощо); вид нематеріального активу та група, до якої він належить [4]. Однак цих чинників недостатньо, щоб охопити всі об'єкти нематеріальних активів.

Т. Польова пропонує: групу "права на комерційні позначення" перейменувати в "права індивідуалізації учасників цивільного обороту товарів та послуг"; виключити з групи прав на об'єкти промислової власності право на захист від сумнівної конкуренції, зважаючи на неможливість його оцінки; зі складу авторського і суміжних із ним прав виключити право на програми для ЕОМ і додати право на веб-сайт та видавничі права; крім того, всю сукупність нематеріальних активів об'єднати "за природою виникнення об'єктів прав" у дві групи: права на об'єкти, які є та не є результатами інтелектуальної діяльності [7]. Цей підхід є досить цікавим та інноваційним, однак недостатньо аргументованим та науково обґрунтованим.

І. Бігдан розробила класифікацію нематеріальних активів за такими характеристиками: об'єктами права; функціональним призначенням; засобами придбання, характером володіння; використанням у діяльності; терміном корисного використання, засобом оцінки; рівнем правової охорони; можливостями ідентифікації, джерелами придбання; характером участі у виробництві продукції, впливом на фінансовий результат; ступенем ризику вкладень капіталу в активи [2]. Цей підхід відрізняється ґрунтовністю, системністю, максимальним охопленням усіх можливих об'єктів нематеріальних активів за їх характеристиками та призначенням.

Однак на сучасному етапі розвитку суспільно-економічних відносин та реформування облікового процесу нематеріальні активи потребують ще більш чіткої економічної класифікації та однозначного трактування у законодавчих актах.

Базуючись на групуванні нематеріальних активів, згідно з П(С)БО 8 потрібно систематизувати нематеріальні активи (табл. 2).

Однак економічні джерела та нормативно-правові акти не містять достатньої кількості різноманітних групувальних ознак для можливості класифікації активів, які виникають у діяльності підприємств телебачення, основну частину необоротних активів яких складають саме нематеріальні активи: майнові та немайнові права й авторські права на аудіовізуальні вироби – телевізійні передачі.

Таблиця 2

Класифікація об'єктів нематеріальних активів

Група	Об'єкт	Документальне оформлення прав	Рахунок бухгалтерського обліку
1 – права користування природними ресурсами	Право користування надрами. Право користування іншими ресурсами природного середовища. Право користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище	Дозволи на користування надрами чи іншими ресурсами природного середовища, а також, геологічною та іншою інформацією про природне середовище	121
2 – права користування майном	Право користування земельною ділянкою (крім права постійного користування). Право користування будівлею. Право на оренду приміщення. Інші подібні права	Установчий договір про здійснення внеску до статутного капіталу у вигляді права користування. Акт приймання-передачі прав. Відповідний договір про придбання прав (наприклад, придбання емфітевзису, суперфіцію). Витяг із Державного реєстру речових прав на нерухомість	122
3 – права на комерційні позначення	Право на торгові марки (знаки для товарів і послуг). Право на комерційні (фірмові) найменування. Інші подібні права	Свідоцтво про реєстрацію виключного права на знак для товарів та послуг	123
4 – права на об'єкти промислової власності	Винаходи. Корисні моделі. Промислові зразки. Сорти рослин. Породи тварин. Компонування (топографії) інтегральних мікросхем. Комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау. Захист від недобросовісної конкуренції	Свідоцтво про державну реєстрацію авторського права на інтелектуальну власність, стосовно винаходів, корисних моделей, промислових зразків. Державна реєстрація сортів рослин у службі з охорони прав на сорти рослин Міністерства агропромислової політики	124
5 – авторське право та суміжні з ним права	Право на літературні, художні, музичні твори. Право на комп'ютерні програми. Право на програми для ЕОМ, компіляції даних (бази даних). Право на фонограми, відеограми. Право на передачі (програми) організацій мовлення. Інші подібні права	Авторські права не потребують державної реєстрації. Права виникають у момент створення твору (самостійно автором, або на замовлення з повною передачею авторських прав замовнику). Реєстрація проводиться за бажанням автора в Державній службі інтелектуальної власності	125
6 – інші нематеріальні активи	Право на провадження діяльності. Використання економічних та інших привілеїв. Інші подібні права	Суб'єкт господарювання для проведення ліцензованого виду діяльності повинен отримати ліцензію. Ліцензія видається на визначений у ній строк і не підлягає відчуженню та передачі іншим суб'єктам господарювання	127

Діяльність на комерційних засадах сприяла активному виробництву якісного національного телевізійного продукту та формуванню ринку телевізійних програм, які можуть функціонувати як у вигляді необоротних активів (які використовуються підприємством самостійно для отримання майбутніх економічних вигод), так і можуть бути об'єктом продажу, обміну, ліцензування та субліцензування.

Оскільки облік та аналіз нематеріальних активів підприємств, які працюють у сфері телебачення, має свої особливості, що потребують зокрема адаптації чинної системи обліку та аналізу нематеріальних активів, класифікацію нематеріальних активів потрібно доповнити класифікацією об'єктів нематеріальних активів, які використовуються в діяльності підприємств телебачення (табл. 3).

Таблиця 3

**Класифікація об'єктів нематеріальних активів
телевізійних програм залежно від виду авторських прав
на інтелектуальну власність**

Рахунок бухгалтерського обліку	Група нематеріальних активів	Об'єкт нематеріальних активів	Формат договору	Авторські права на нематеріальний актив
122	Права користування майном	Права на покази аудіовізуального твору. Ліцензією надано право на певну кількість показів (повторів) на певний ліцензійний строк	Ліцензійний договір	Авторські права (майнові та немайнові, виключні чи невиключні, з правом передачі чи без права передачі) обумовлені ліцензійним договором
1251	Авторське право та суміжні права	Аудіовізуальний твір – власний продукт підприємства телебачення	Самостійно створений телеорганізацією	Повні авторські права
1252	Авторське право та суміжні з ним права	Аудіовізуальний твір – власний продукт підприємства телебачення	Договір з продакшн-студією на створення твору з передачею повних авторських прав	Повні авторські права
1253	Авторське право та суміжні з ним права	Аудіовізуальний твір – власний продукт підприємства телебачення (з покупним форматом, на який були зареєстровані авторські права)	Договір з продакшн-студією на створення твору з передачею повних авторських прав. Договір на технічні послуги із забезпечення зйомки. Договір покупки формату	Авторські права на використання твору обмежені умовами договору на придбання формату телепередачі

Запропонована класифікація може бути використана не лише для таких специфічних об'єктів нематеріальних активів, як телевізійні передачі, а й для інших подібних об'єктів, а саме: літературні, художні, музичні твори; фонограми та відеограми; комп'ютерні програми тощо.

Отже, можна зробити висновок, що для організації обліку та аналізу нематеріальних активів важливо обґрунтувати економічну сутність цієї облікової категорії та розробити науково обґрунтовану класифікацію.

Оскільки в сучасних умовах інноваційного розвитку виробництва перелік об'єктів нематеріальних активів постійно розширюється, удосконалення класифікації названих об'єктів дозволить уникнути викривлення показників обліку господарської діяльності та сформулювати ефективні системи управління нематеріальними активами для підвищення ефективності виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Азгальдов Г. Г.* Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов / Г. Г. Азгальдов, Н. Н. Карпова. — М. : Международный акад. оценки и консалтинга, 2006. — 285 с.
2. *Бігдан І. А.* Облік і аудит нематеріальних активів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Бігдан Інна Анатоліївна. — Х. : ХДУХТ, 2003. — 287 с.
3. *Грей С. Дж.* Финансовый учет: глобальный подход / С. Дж. Грей, Б. Нидлз. — М. : Волтерс Клувер, 2006. — 614 с.
4. *Кантерман О.* Поняття та види НМА : Практичне керівництво / О. Кантерман. — Бібліотека Баланс. — 2011. — № 16. — 96 с.
5. *Климова М. А.* Амортизируемое имущество: основные средства и нематериальные активы / М.А. Климова. — М. : Налоговый вестник, 2007. — 108 с.
6. *Мельничук Л. Ю.* Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Мельничук Любов Юріївна. — О. : ОДЕУ, 2010. — 224 с.
7. *Польова Т.В.* Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Польова Тетяна Володимирівна. — Х. : ХДУХТ, 2006. — 159 с.
8. *Сунь Лінь.* Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Сунь Лінь. — К. : КНЕУ, 2001. — 176 с.
9. *Хендриксен Є. С.* Теория бухгалтерського учета / Є. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда ; пер с англ. под ред. Я. В. Соколова. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 576 с.
10. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи"* : затв. наказом М-ва фінансів України від 18 жовт. 1999 р. № 242. — Режим доступу : www.liga.net.
11. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.* — Режим доступу : <http://pro-u4ot.info>.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств" : затв. наказом М-ва фінансів України від 7 лип. 1999 р. № 163. — Режим доступу : www.liga.net.
13. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI (зі змін. та допов., внес. Законами України). — Режим доступу : www.liga.net.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2011.

Пожарская Л. Экономическая сущность и классификация нематериальных активов предприятий телевидения. Проанализированы теоретические подходы к трактовке экономической сущности нематериальных активов. Обобщены критерии признания объектов данной категории в учете. Предложена научно обоснованная классификация для усовершенствования методологии учета и анализа объектов нематериальных активов. Классификация нематериальных активов дополнена классификацией объектов нематериальных активов, которые используются в деятельности предприятий телевидения.

Pozharskaya L. The economic entity and the classification of intangible assets (предприятий телевидения). Analysis of theoretical approaches to the interpretation of the economic substance of intangible assets. Generalized criteria for the recognition of objects in this category accounted for. A scientifically based classification methodology for improving accounting and analysis of objects of intangible assets.



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК [005.52:005.334]:336.71

ШУЛЬГА Наталія, д. е. н., професор, завідувач кафедри банківської справи КНТЕУ

МЕЛЬНИЧУК Марина, експерт відділу управління активами та пасивами АТ "ОТП Банк"

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Проаналізовано різні підходи до організаційного забезпечення ризик-менеджменту в банках України; визначено колегіальні органи, які задіяні у цьому процесі; розглянуто проблеми організаційного супроводження процесу управління ризиками, а також надано пропозиції щодо його удосконалення.

Ключові слова: ризик-менеджмент, колегіальні органи, організаційна структура, підрозділ ризик-менеджменту, підрозділи фронт- та бек-офісу.

Значні фінансові втрати банків та їхніх клієнтів внаслідок світової фінансової кризи обумовили потребу в удосконаленні управління банківськими ризиками та його інфраструктури, під якою слід розуміти організаційне, інформаційне, методичне та програмне забезпечення ризик-менеджменту в банках.

Проблемі управління ризиками в банках присвячено багато наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема: Т. Бартона, В. Вітлінського, В. Сушко, І. Кисельової, О. Лобанова, Л. Примостки, М. Рогова [1–3]. Однак майже відсутні наукові доробки щодо виявлення ключових проблем організаційного супроводження ризик-менеджменту в банках та обґрунтування вибору моделі його організаційної побудови. Залишаються невирішеними питання статусу ризик-менеджменту в банках, вибору типу організаційної побудови служби ризик-менеджменту, кількості та видів профільних комітетів, які управляють банківськими ризиками. Важливість цих питань, а також недостатнє їх розкриття в фахових джерелах зумовлюють необхідність подальших наукових досліджень.

© Шульга Н., Мельничук М., 2012

44 _____ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 1

Метою статті є аналіз та виявлення основних тенденцій організаційного забезпечення управління ризиками в банках України, а також розробка пропозицій щодо його удосконалення.

У процесі управління банківськими ризиками беруть участь: спостережна рада, правління, профільні комітети, служби ризик-менеджменту, внутрішнього аудиту та банківської безпеки, казначейство, підрозділи фронт та бек-офісу.

Спостережна рада має найвищі повноваження, вона визначає контури організаційної структури банку щодо управління ризиками; затверджує стратегію управління ризиками (цілі й завдання, "апетит" банку до ризиків, їх профіль, директиви для бізнесу та ризик-менеджменту); здійснює контроль за рівнем ризиків та достатністю капіталу на їх покриття.

Спостережна рада у сфері ризик-менеджменту покладає на правління такі функції:

- загальне керівництво управлінням ризиками;
- реалізацію стратегії та політики з управління ризиками банку;
- організацію та контроль за процесом ризик-менеджменту в банку;
- надання рекомендацій та роз'яснень спостережній раді відносно управління ризиками та їх рівня.

Правління делегує свої повноваження щодо управління активами, пасивами та ризиками профільним комітетам, яких у банках як мінімум два: комітет з управління активами та пасивами (далі – КУАП) та кредитний комітет.

Управління активами та пасивами банків забезпечується завдяки прийняттю колегіальних рішень на засіданнях КУАП, як правило, щодо напрямів управління процентним, валютним, ринковим ризиками та ризиком ліквідності; контролю за достатністю капіталу; встановлення лімітів та нормативів, спрямованих на оптимізацію рівня ризику і дохідності банківських операцій; моніторингу виконання внутрішніх лімітів; визначення вартості активів та зобов'язань, управління плановою структурою балансу банку тощо.

Управлінські рішення щодо надання кредитів ухвалюються на засіданнях кредитного комітету, який у банках із розгалуженою регіональною мережею поділяється на великий і малий. На рівні головного офісу банку функціонує головний (великий) кредитний комітет, а на рівні регіональних установ – малі кредитні комітети або комітети точок продажу банківських продуктів, або кредитні комісії. Наявність двох рівнів кредитних комітетів дозволяє швидко задовольняти потреби у кредитах різних категорій клієнтів банків, що сприяє підвищенню рівня сервісу кредитного обслуговування.

Кредитні комітети визначають напрями кредитної політики банку, порядок проведення операцій, що генерують кредитний ризик,

доцільність та розміри кредитування клієнтів банку, формування резервів на покриття можливих збитків за активними операціями тощо. Кредитні комітети регіональних установ або точок продажу банківських продуктів приймають рішення щодо надання кредитів клієнтам у межах встановлених банком лімітів.

Служба внутрішнього аудиту не бере безпосередньої участі в управлінні ризиками, її роль зводиться до оцінки адекватності системи управління ризиками потребам банку. Вона здійснює аудит процесів та процедур з ризик-менеджменту; оцінює достатність та ефективність систем внутрішнього контролю в частині ризик-менеджменту, а також вносить пропозиції до спостережної ради щодо їх вдосконалення.

Служба банківської безпеки виявляє реальні та потенційні загрози діяльності банку та критичні напрями його фінансово-комерційної діяльності; накопичує інформацію з проблем забезпечення безпеки банку та виконує інші функції з питань банківської безпеки.

До складу фронт-офісів входять усі підрозділи банку, що співпрацюють з клієнтами банку та казначейством, які діють у межах своїх функцій щодо прийняття ризику та встановлених лімітів. Підрозділи фронт-офісу несуть відповідальність за оперативне управління ризиками, що пов'язані з їхньою діяльністю, відповідно до встановлених рівнів допустимості ризиків та лімітів, а також за результати від прийняття цих ризиків.

Бек-офіси (казначейства, кредитного підрозділу тощо) оформлюють банківські операції та контролюють дотримання встановлених вимог, зокрема лімітів.

Казначейство у сфері управління банківськими ризиками виконує такі функції:

- підтримує достатній баланс на рахунках "ностро";
- забезпечує поточну діяльність банку необхідними ресурсами;
- щоденно оцінює позицію банку щодо ліквідності;
- контролює дотримання нормативу обов'язкового резервування коштів на коррахунку в НБУ;
- управляє лімітом валютної позиції банку;
- проводить арбітражну торгівлю ринковими інструментами;
- здійснює оперативний контроль за достатністю капіталу банку;
- консолідує інформацію щодо руху грошових потоків банку тощо.

На службу з ризик-менеджменту в банках України найчастіше покладаються такі функції:

- розробка методології з управління ризиками;
- експертиза внутрішньобанківських документів на відповідність політиці та стратегії управління банківськими ризиками;
- експертиза нових банківських продуктів та бізнес-процесів щодо їх впливу на ризикові позиції банку;

- організація системи контролю ризиків;
- вимір ризиків і аналіз настання різних сценаріїв ризикових подій;
- розробка інфраструктури управління ризиками;
- розрахунок допустимих лімітів ризиків та контроль за їх дотриманням;
- моніторинг ризикових позицій банку та якості управління ризиками;
- здійснення превентивних заходів щодо виникнення проблемної заборгованості, її реструктуризації і стягнення;
- підготовка звітності щодо ризикових позицій банку та надання рекомендацій правлінню щодо їх оптимального значення, а у разі необхідності – надання інформації стосовно управління ризиками до спостережної ради тощо.

Аналіз організаційного забезпечення ризик-менеджменту в банках України, проведений за інформацією, що міститься на їхніх сайтах, дозволив виявити певні *тенденції*.

По-перше, із метою прийняття виважених управлінських рішень банки сформували комітети, задіяні у процесі управління їх ризиками.

У банках третьої та четвертої групи (середніх і малих) за класифікацією НБУ, як правило, функціонують два комітети, які беруть участь в управлінні ризиками – КУАП та кредитний. Причому спектр функцій, виконуваних КУАП у банках, що належать до різних груп, відрізняється. Особливо це стосується банків першої та другої груп (найбільших і великих), оскільки, крім КУАП, у них функціонують інші профільні комітети. Деякі банки організували підкомітети, наприклад, підкомітет з операцій на фінансових ринках (Альфа Банк).

Окремі банки, зокрема Київська Русь та Кредитпромбанк, замість кредитного комітету створили кредитно-інвестиційний комітет з більш широкими функціями. Цей комітет визначає та встановлює процедури, методики та стандарти з управління індивідуальним кредитним ризиком, кредитні ліміти, порядок формування резервів та списань за кредитами, проводить оцінку ефективності інвестиційних проектів банку, приймає рішення щодо видачі та реструктуризації кредитів та операцій із цінними паперами тощо.

Крім традиційних комітетів (КУАП і кредитного) банки, що належать переважно до першої та другої групи, створили спеціальні комітети, які управляють окремими видами ризиків, проблемною заборгованістю; ризиками, що виникають у сфері корпоративного і роздрібного бізнесу, а також внутрішнього контролю і банківської безпеки.

Кредитні комітети корпоративного та роздрібного бізнесу сформували Укрсоцбанк, Альфа-банк, ВТБ Банк, банки Хрещатик і Київська Русь, Свед Банк. Наявність таких комітетів дозволяє враху-

вати специфіку кредитної діяльності кожного бізнес-підрозділу та прискорити процес прийняття рішення щодо доцільності надання кредитів відповідним категоріям позичальників.

Трапляються випадки формування специфічних кредитних комітетів, наприклад, кредитний комітет із питань кредитування співробітників у Свед Банку. Створення такого комітету недоцільне, адже кредитування співробітників банку не носить масового характеру та здійснюється у невеликих масштабах.

Для підвищення ефективності управління окремими видами ризиків, переважно у банках першої та другої групи, сформовані відповідні комітети. Прийняття колегіальних рішень щодо операційно-технологічного ризику в деяких банках здійснюється на засіданнях технологічного або операційного комітетів, або комітету з управління операційним ризиком. Зокрема, комітет з управління операційними ризиками мають Альфа Банк, ОТП Банк, Укгазбанк, Форум Банк, ІНГ Банк Україна та ін. У Кредо Банку для управління операційно-технологічним ризиком створено комісію з операційного ризику, яка виконує функції аналогічного комітету. Комітет з управління операційним ризиком займається впровадженням ефективного контролю за операційно-технологічним ризиком, розробкою та затвердженням заходів мінімізації наслідків ризикових подій та їх виникнення.

Спеціальні комітети з окремих видів ризику (комітет з ринкових ризиків, комітет зі стратегічного розвитку або стратегічний комітет) покликані управляти відповідно ринковим та стратегічним ризиками. Наприклад, стратегічний комітет створили банки Приват і Хрещатик, а комітет з ринкових ризиків – Форум Банк.

Світова фінансова криза призвела до зростання частки проблемної заборгованості клієнтів у кредитних портфелях банків України, що обумовило потребу у формуванні спеціальних комітетів, які можуть мати різну назву: комітет по роботі з проблемною заборгованістю (Надра-банк та ін.), комітет із проблемних кредитів (Райффайзен Банк Аваль), комітет по роботі з клієнтами в статусі "особлива увага" та "сумнівний" (Укрсиббанк), кредитний комітет офісу фінансової реструктуризації та стягнення проблемних кредитів (Свед Банк), виконавчий комітет, що частково також задіяний у процесі управління проблемними кредитами (Укрсиббанк, Альфа-банк та ін.). Подібними функціями наділений комітет з якості активів (Правекс Банк). Створення таких комітетів у банках першої та другої групи цілком виправдане, оскільки управління проблемними боргами клієнтів, у порівнянні з традиційним їх кредитним обслуговуванням, має суттєву різницю. До того ж за останні три роки значно погіршилась якість кредитного портфеля банків України. З огляду на значні масштаби кредитної діяльності найбільших і великих банків, саме їм доречно створювати комітет по роботі з проблемною заборгованістю.

На засіданнях таких комітетів порушуються питання:

- розробки та затвердження заходів по роботі з проблемною заборгованістю, зокрема, залучення зовнішніх колекторських компаній, реструктуризації, пролонгації кредитного договору, продажу предмета застави;
- заходів щодо удосконалення роботи з проблемною заборгованістю на основі результатів аналізу накопиченої інформації за окремими її напрямками (сумами, строками, бізнесами, регіонами, типами позичальників, видами валют тощо);
- аналізу ефективності роботи підрозділів, які задіяні в управлінні проблемною заборгованістю тощо.

З метою контролю кредитної заборгованості окремих категорій клієнтів банки створили спеціальні колегіальні органи. Наприклад, для такого моніторингу банки організували відповідний комітет, покликаний здійснювати постійний контроль за фінансовим станом позичальника та перспективами розвитку його бізнесу, станом та ліквідністю застави, якістю обслуговування боргу, дотриманням умов кредитних угод та виконувати інші функції.

Для посилення внутрішнього контролю та безпеки окремі банки створили комітет внутрішнього контролю та комітет з питань безпеки (Приват Банк), комітет з бізнес-ризиків, комплаєнсу та контролю (Сітібанк Україна).

На рівні правління банки організовують комітети з управління ризиками (Хрещатик, Фінанси та кредит), які управляють їх ключовими ризиками.

Для банків, що перебувають у режимі фінансового оздоровлення, цілком закономірна наявність платіжного комітету (Родовід Банк), основними завданнями якого є прийняття управлінських рішень, спрямованих на: створення сприятливих умов для відновлення фінансового стану банку; планування його поточної діяльності; управління активами та пасивами, платоспроможністю та кредитоспроможністю; виявлення загроз з боку ризику ліквідності, процентного і валютного ризиків для діяльності банку; забезпечення виконання рішень тимчасового адміністратора.

Іноді формуються специфічні комітети. Наприклад, банк Фінанси та кредит створив комітет по роботі з персоналом, який розглядає, зокрема, питання щодо забезпечення банку висококваліфікованими спеціалістами.

Таким чином, кількість комітетів на рівні правління, які задіяні в управлінні ризиками в досліджуваних банках, коливається від 2 до 10. Велика кількість таких комітетів породжує в банках певні проблеми: дублювання; залучення одних і тих же осіб у різні комітети, що значною мірою відволікає їх від вирішення поточних завдань; відсутність єдиного координаційного центру з ризик-менеджменту.

У випадку, коли банки сформували численні профільні комітети, залучені в управління ризиками, необхідно чітко розмежувати їх функції, завдання, повноваження та відповідальність. Доцільно запровадити звітування щодо результатів їх діяльності на засіданнях комітету з управління ризиками при спостережній раді, яка має оцінити роботи профільних комітетів, що функціонують на рівні правління банку. Це сприятиме посиленню відповідальності членів профільних комітетів за якість управлінських рішень.

За умови, що акціонери прагнуть отримати незалежне та об'єктивне судження стосовно рівня ризиків та дієвості системи ризик-менеджменту в банку, організовуються спеціальні комітети при спостережній раді: комітет з управління ризиками (банки Південний і Хрещатик) та кредитна рада (ПУМБ, Укргазбанк).

Комітет з управління ризиками відповідає за: вдосконалення процесу управління ризиками; контроль конфлікту інтересів у банку; впровадження заходів щодо реалізації отриманих рекомендацій відносно удосконалення ризик-менеджменту та систем внутрішнього контролю, які надали аудитори та наглядовий орган.

Кредитна рада приймає рішення щодо кредитних операцій банку в межах встановлених лімітів, контролює якість кредитної роботи і кредитного портфеля та оцінює його вплив на прибутковість банку, а також виконує функції кредитного комітету; затверджує принципи і порядок організації роботи з проблемною заборгованістю тощо.

Потрібно зауважити, що фактично у банках України діючих комітетів дещо менше, ніж задекларовано.

Отже, у досліджених банках доцільною можна вважати діяльність наведених нижче комітетів з управління ризиками.

На рівні спостережної ради – комітет з управління ризиками (для банків першої та другої групи). Його функціонування надасть можливість акціонерам постійно відслідковувати хід реалізації стратегії з управління ризиками та оперативно реагувати на зміну зовнішнього оточення банку, а також приймати рішення щодо внесення відповідних корегувань у цю стратегію з метою максимального забезпечення її узгодженості з бізнес-стратегіями банку. Наявність комітету з управління ризиками при спостережній раді саме для найбільших і великих банків доцільна з огляду на масштаби їх діяльності та важливість посиленого контролю за величиною ризиків. Адже крах одного із системних банків може призвести до ланцюгової реакції численних банкрутств інших суб'єктів господарювання.

На рівні правління – КУАП і кредитний (для всіх банків). До того ж, для банків першої та другої групи – комітет з управління проблемними активами, комітет з політик управління ризиками та комітет з операційно-технологічного ризику. При цьому на КУАП покладаються функції щодо управління процентним, валютним, ринковим ризиками

та ризиком ліквідності, а на комітет з політик управління ризиками – всіма іншими видами ризиків (стратегічним, іміджу, репутації).

Світова фінансова криза призвела до втрати платоспроможності багатьох позичальників, отже, й до значного зростання обсягу проблемної кредитної заборгованості, що підлягає реструктуризації. Колегіальне вирішення цих питань слід віднести до повноважень комітету з управління проблемними активами.

Необхідність формування комітету з операційно-технологічного ризику обумовлена: зростанням частоти настання та масштабів втрат банків від дії цього ризику, а також вимогами Базельського комітету (Базель II) резервувати капітал на покриття втрат від операційно-технологічного ризику.

По-друге, статус служби ризик-менеджменту у профільних комітетах банків різний: в одних керівник служби ризик-менеджменту очолює профільний комітет (комітети), в інших лише бере участь. кредитний комітет у поодиноких банках очолює керівник служби ризик-менеджменту, який має право накладати "вето" при прийнятті рішень (право відмовити в прийнятті пропозиції, яка розглядається кредитним комітетом), пов'язаних із кредитним ризиком. На жаль, подібна практика має місце тільки у кількох банках України. Найчастіше служба ризик-менеджменту в банках лише входить до складу кредитного комітету, але при цьому керівник її не має права "вето" при прийнятті відповідних управлінських рішень. Це стосується не тільки малих банків, а й банків України, що належать до категорії великих і найбільших. У деяких з них представники служби ризик-менеджменту входять до складу профільних комітетів та під час прийняття рішень щодо здійснення операцій, нарівні з іншими членами комітету, лише вносять свої пропозиції. В окремих банках України зустрічається практика недопущення до засідання кредитного комітету кредитних справ, які, на думку ризик-менеджера, є високоризиковими.

Уроки світової фінансової кризи довели, що ігнорування думки керівника служби ризик-менеджменту в процесі прийняття управлінських рішень у банках призвели до реалізації високоризикової політики, яка й спричинила "фінансовий шок" в економіці. Отже, доцільно надавати право "вето" керівнику служби ризик-менеджменту, перш за все, на засіданнях кредитного комітету, оскільки частка кредитного портфеля у валюті балансу в банках коливається від 60 % до 90 %. Це дозволить стримати "апетити" бізнес-підрозділів до кредитних операцій із високим ризиком, які потенційно можуть загрожувати фінансовій стійкості та надійності банків.

По-третє, зростання масштабів та частоти настання ризиків призвели до необхідності виокремлення в банках напряму (лінії) з ризик-менеджменту, які представлені різними моделями його організаційної побудови.

Аналіз організаційного забезпечення блоку ризик-менеджменту в банках першої та другої групи дозволив встановити різноплановий підхід: в одних банках у процесі управління ризиками задіяні декілька підрозділів, підпорядкованих різним заступникам голови правління банку; в інших – одному із заступників голови правління або безпосередньо голові правління.

Наприклад, Приват Банк виокремлює три напрями: "фінанси і ризики" (департамент фінансових ризиків та власних оцінок), "ризик-менеджмент" (департамент лімітування), "внутрішній контроль та fraud-менеджмент". Така практика є недостатньо обґрунтованою, адже розпорошення функцій з управління ризиками по різних напрямках не сприятиме впровадженню інтегрованої системи управління ризиками в банку.

У зв'язку зі значною часткою проблемних кредитів у кредитному портфелі, банки сформували підрозділи з управління проблемною заборгованістю, які в окремих з них не входять до блоку ризик-менеджменту. При цьому на підрозділ ризик-менеджменту покладається відповідальність за управління стандартними, субстандартними кредитами та кредитами під контролем, а на підрозділ з управління проблемними активами – сумнівними та безнадійними кредитами. Безумовно, управління кожним із видів зазначеної кредитної заборгованості клієнтів має свою специфіку. Однак, доречно обидва підрозділи підпорядкувати одному із заступників голови правління банку – куратору блоку з ризик-менеджменту, що дозволить забезпечити комплексний підхід до управління кредитною діяльністю банку.

У середніх та малих банках служба ризик-менеджменту задіяна в обслуговуванні як якісних, так і проблемних кредитів. Беручи до уваги незначні масштаби кредитної діяльності в цих банках, така практика є прийнятною.

По-четверте, служба ризик-менеджменту є самостійним підрозділом, який має бути незалежним від інших. Однак часто ця вимога не дотримується. В одних банках, переважно малих, формується відділ аналізу та управління ризиками (може мати інші назви: управління ризиками та планування), який одночасно виконує функції контролінгу та ризик-менеджменту. Служба контролінгу може бути задіяна в процесі управління ризиками, зокрема брати участь у розробці методики визначення процентного ризику, надання пропозицій керівництву щодо максимізації процентної маржі на основі погодженої зміни процентних ставок за депозитами та кредитами. Однак це не означає, що служба контролінгу має виконувати функції ризик-менеджменту. В інших банках служба ризик-менеджменту підпорядкована заступнику голови, який одночасно виступає куратором бізнес-підрозділів. Подібна практика є хибною: адже ці підрозділи зацікавлені в зростанні прибутковості за будь-яких обставин, що призводить до високого рівня

ризиків. Служба ж ризик-менеджменту, у свою чергу, покликана стримувати "апетит" бізнес-підрозділів до невиправдано високих ризиків. Що й обумовлює необхідність чіткого розмежування підпорядкованості бізнес-підрозділів і ризик-менеджменту різним заступникам голови правління банку.

По-н'яте, організаційна структура служби ризик-менеджменту залежить від величини та розгалуженості регіональної мережі банків, ступеня участі іноземних інвесторів у їхньому капіталі, наявності корпоративної культури і стратегії управління ризиками та інших чинників. У ході дослідження виявлено декілька підходів до організації служби ризик-менеджменту: за функціональною ознакою, видами ризиків, типами бізнесу та комбінований.

При функціональному підході служба ризик-менеджменту в банках, як правило, складається з таких підрозділів: відділи контролю та моніторингу ризиків, аналізу ризиків, моделювання та методології. За функціональним підходом побудована організаційна структура служби ризик-менеджменту в малих банках.

За видами ризиків організаційна структура підрозділу ризик-менеджменту може бути представлена департаментом кредитних ризиків та управлінням ринкових і операційних ризиків. Подібна організаційна структура служби ризик-менеджменту сформована в ПУМБ, Кредитпромбанку, Форум Б та інших банках. При цьому поза увагою залишаються інші види ризиків – стратегічний, репутації тощо.

За типами бізнесу організаційна структура служби ризик-менеджменту може мати такий вигляд: департамент постійного контролю та ринкових ризиків (казначейський бізнес), департаменти оцінки ризиків корпоративного та роздрібного бізнесу. За таким підходом сформована організаційна структура служби ризик-менеджменту в банку Креді Агріколь.

При комбінованому підході у складі служби ризик-менеджменту банки можуть виділяти підрозділи, що займаються управлінням окремими видами ризиків, проблемною заборгованістю, управлінням ризиками корпоративних і роздрібних клієнтів, загальнобанківськими ризиками, тощо.

Найбільш вдалою можна вважати організаційну структуру служби ризик-менеджменту за комбінованим підходом. У зв'язку з цим пропонуємо для найбільших і великих вітчизняних банків (першої та другої групи) сформуванню таку організаційну структуру служби ризик-менеджменту:

- департамент управління кредитним ризиком, до складу якого входять управління: кредитним ризиком корпоративних клієнтів, кредитним ризиком роздрібних клієнтів, кредитним ризиком банків-контрагентів;

- департамент управління ринковим, операційним та іншими видами ризиків, що складається з управлінь: ринковим ризиком, операційним ризиком та загальнобанківськими ризиками (юридичним, стратегічним, репутації тощо);
- департамент по роботі з проблемними активами та заставою, що складається з управлінь проблемною кредитною заборгованістю та моніторингу заставного майна.

У банках першої та другої групи питаннями методології, інформаційно-аналітичного та програмного забезпечення управління ризиками займаються відповідні департаменти, а для середніх банків (банків третьої групи) пропонуємо ввести спеціальний підрозділ. Така позиція пояснюється значно меншими фінансовими можливостями середніх банків щодо придбання готового програмного забезпечення модуля "Ризик-менеджмент".

На основі викладеного організаційну побудову служби ризик-менеджменту в середніх банках доцільно представити такими відділами:

- управління кредитним ризиком, зокрема ввести посади ризик-менеджерів з окремих видів бізнесу;
- управління ринковим ризиком;
- управління нефінансовими ризиками (операційно-технологічним, стратегічним, іміджу, юридичним та іншими видами нефінансових ризиків);
- управління проблемною заборгованістю;
- методології, інформаційно-аналітичного та програмного забезпечення управління ризиками.

Малим банкам (четвертої групи) доцільно сформувати відділ з ризик-менеджменту, який має бути підпорядкований голові правління банку, що забезпечить його незалежність. До складу цього підрозділу повинні увійти як мінімум два спеціалісти (крім керівника підрозділу), один має займатися кредитним та іншими видами ризиків, другий – методологією, інформаційним та програмним супроводженням процесу управління ризиками.

Запропонована організаційна побудова служби ризик-менеджменту надасть можливість банкам:

- налагодити наскрізне управління не тільки окремими ризиками банку, а й ризиками його бізнес-підрозділів та проблемними кредитами, обсяги яких за останні роки суттєво збільшились;
- підвищити статус ризик-менеджерів у процесі управління ризиками;
- посилити внутрішньобанківський контроль за реалізацією цілей та завдань, окреслених у стратегії управління ризиками.

Зазвичай, формування більш досконалого організаційного супроводження управління ризиками в банках може призвести в окремих

випадках до зростання витрат. Однак такі витрати виправдані, оскільки при настанні ризиків банки можуть очікувати колосальні втрати через неузгодженість діяльності окремих підрозділів, ігнорування або недостатньо дієвий контроль за ризиковими позиціями тощо.

Таким чином, у процесі управління ризиками беруть участь: спостережна рада, правління, профільні комітети, служби ризик-менеджменту, внутрішнього аудиту та банківської безпеки, казначейство, підрозділи фронт- та бек-офісу. Дієвість системи ризик-менеджменту значною мірою залежить від правильного розподілу функцій, завдань, повноважень та відповідальності між різними учасниками процесу управління ризиками в банках. З метою підвищення ефективності організаційного забезпечення ризик-менеджменту в банках України (особливо найбільших і великих) доцільно створити при спостережній раді комітет з управління ризиками, а при правлінні (крім існуючих КУАП, кредитного комітету, комітету по роботі з проблемними активами, комітету з управління операційно-технологічним ризиком) сформувати також комітет з політик управління ризиками для управління стратегічним ризиком, ризиком іміджу, юридичним та іншими нефінансовими ризиками.

В умовах зростання волатильності на фінансових і товарних ринках все частіше виникають ризикові події, які призводять до значних втрат, а інколи й до банкрутств банків, внаслідок чого виникає потреба у стриманні "апетиту" бізнес-підрозділів до ризиків. Отже, необхідно забезпечити незалежність служби ризик-менеджменту та надати право "вето" його керівнику при прийнятті рішень щодо проведення високоризикових операцій, які можуть загрожувати фінансовій стійкості та надійності банку.

Найбільш прийнятним є комбінований тип організаційної структури служби ризик-менеджменту, що дозволяє забезпечити наскрізний процес управління ризиками.

Чітко налагоджене організаційне забезпечення ризик-менеджменту сприятиме підвищенню ефективності управління ризиками в банку, що виступає запорукою зміцнення його конкурентоспроможності, зростання вартості та забезпечення стійкого та довготривалого функціонування на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бартон Т.* Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Т. Бартон, У. Шенкир, П. Ускер. ; пер. с англ. — М. : Изд. дом "Вильямс", 2003. — 208 с.
2. *Киселева И. А.* Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений / И. А. Киселева. — М. : Едиториал УРСС, 2002. — 398 с.

3. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента* / под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. — М. : Альпина Пабlishер, 2003. — 786 с.

Стаття надійшла до редакції 5.12.2011.

Шульга Н., Мельничук М. Организационное обеспечение риск-менеджмента в банках Украины. Проанализированы различные подходы к организационному обеспечению риск-менеджмента в банках Украины; определены коллегиальные органы, задействованные в этом процессе; рассмотрены проблемы организационного сопровождения процесса управления рисками и разработаны предложения по его совершенствованию.

Schulga N., Melnychuk M. Organization support for risk management in ukrainian banks. Different approaches to organization support for risk-management in banks of Ukraine have been analysed, collegiate agencies that are involved in this proces have been defined, the problems of institutional support in the risk management process, and suggestions for its improvement have been provided.

ПОСТУЛАТИ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Розглянуто стан захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні. Наведено приклади цієї діяльності як системної. Теоретично обґрунтовано два постулати "об'єднана відповідальність" та "формалізація" як засновків формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг.

Ключові слова: постулати, захист прав споживачів фінансових послуг, система захисту прав споживачів, фінансові послуги.

Захист прав споживачів фінансових послуг – це системна діяльність, до якої належить нагляд за дотриманням фінансовими установами положень законодавства про захист прав споживачів, моніторинг дотримання добровільних Кодексів поведінки учасників фінансових ринків, обізнаність споживачів щодо споживчих властивостей фінансових послуг, вирішення спорів між надавачами та спожи-

вачами фінансових послуг. Світовий досвід захисту прав споживачів фінансових послуг дає підстави для чіткого розуміння цієї діяльності як системної. Наприклад, існуючий у Канаді захист прав споживачів фінансових послуг можливо представити у дворівневій системі, яка поділяється на державний та приватний рівні. Державний рівень представлений Агентством із захисту прав споживачів фінансових послуг (далі: Агентство), створеним федеральним урядом Канади у 2002 р. Агентство працює за двома напрямками. Перший – нагляд за дотриманням фінансовими установами положень законодавства про захист прав споживачів та моніторинг дотримання добровільних Кодексів поведінки учасників фінансових ринків. Другий – інформування клієнтів щодо споживчих властивостей фінансових послуг, а саме: про реальну вартість запозичень, про суму комісійних та інших непроцентних платежів, про чіткий графік погашення, про наслідки для поручителя за кредитним договором, про складання договорів фінансових послуг та ін. Агентство підключається до захисту прав споживачів фінансових послуг переважно тоді, коли необхідно вирішувати питання ринкової поведінки надавачів фінансових послуг. Приватний рівень представлений мережею фінансових омбудсменів, які розглядають конкретні випадки порушення прав споживачів, вирішують спори між надавачами та споживачами фінансових послуг. Отже, захист прав споживачів фінансових послуг потребує системної урегульованості, оскільки при її відсутності виникає недовіра до фінансового сектору і, як наслідок, – стримування його розвитку.

Вітчизняні науковці досліджують різноманітні аспекти фінансових послуг: В. Корнеєв – становлення та розвиток фінансового посередництва [1], І. Школьник – стратегію розвитку фінансового ринку України [2], Є. Бойко – стабілізацію, євроінтеграцію та глобалізацію фінансового ринку України [3], С. Науменкова – розвиток ринків фінансових послуг [4], Н. Внукова – управління розвитком фінансових послуг [5]. На жаль, питання захисту прав споживачів фінансових послуг у роботах названих вчених досліджено частково або опосередковано. Отже, виникає потреба окреслення напряму дослідження формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сприйняття постулатів як засновків формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг.

У 2009 р. схвалено "Концепцію захисту прав споживачів небанківських фінансових установ в Україні" [6] (далі – Концепція), що має на меті "удосконалення системи" захисту прав споживачів фінансових послуг через їх убезпечення від ризиків та можливих наслідків набуття ними додаткових фінансових зобов'язань. У Концепції визначено принципи системи захисту прав споживачів фінансових послуг: ефек-

тивність державного регулювання, дотримання гарантованих законом прав споживачів на захист, прозорість діяльності небанківських фінансових установ (та інших суб'єктів господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але мають передбачену законом можливість надання окремих видів фінансових послуг), збалансованість інтересів надавачів та споживачів фінансових послуг. У цілому можна погодитись із наведеними принципами формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг, але важливим є засновок, на якому ґрунтується формування та подальше вдосконалення цієї системи.

Постулати (від лат. *postulatum* – вимога) як засновки захисту прав споживачів фінансових послуг, тобто твердження, що приймаються без доведення, взаємопов'язані та нероздільні. Доцільно обґрунтувати два постулати захисту прав споживачів фінансових послуг: об'єднана відповідальність та формалізація.

Постулат "об'єднана відповідальність". Фінансова послуга є видом діяльності, у процесі якої не створюються нові фінансові активи, але змінюється їх якісний та кількісний склад. Тобто, саме надання фінансових послуг створює бажаний результат: отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. Це означає, що всі суб'єкти фінансових послуг (надавачі та споживачі) мають свій ступінь відповідальності. Внаслідок цього захист прав споживачів фінансових послуг у сукупності з регулюванням забезпечує впорядкування та налагодження надання фінансової послуги відповідно до встановлених зовнішніх та внутрішніх норм і правил, дотримання яких забезпечить функціонування безперервного обігу фінансових активів з урахуванням досягнення прийняттого рівня прибутковості та дотримання граничного рівня ризику суб'єктами таких послуг. Сутністю цього постулату є відповідальність за наслідки неналежного стану захисту прав споживачів у цій сфері. Він передбачає об'єднання відповідальності всіх суб'єктів для забезпечення сприятливого середовища надання та споживання фінансових послуг. У тому числі: уряду – за формування нормативної бази надання та споживання фінансових послуг; регулюючих установ (Національний банк України, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку) – за забезпечення прозорості, надійності, конкурентоспроможності надавачів фінансових послуг; фінансових посередників – за ефективне використання фінансових активів з урахуванням прибутковості та ризику. Відповідно до ст. 29 Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12 липня 2001 р. № 2664-III [7], одним із основних напрямів нагляду Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг визначено додержання встановлених критеріїв та нормативів якості активів, якості систем управління та управлінського

персоналу, а головним завданням щодо захисту прав споживачів фінансових послуг – дієвий контроль діяльності фінансових компаній [8]. Отже, об'єднану відповідальність можна визначити через його базисну основу, що ґрунтується на високій моральності всіх суб'єктів фінансових послуг [9]. Постулат "об'єднана відповідальність" можна представити у вигляді ієрархічної структури цілей захисту прав споживачів фінансових послуг, що проявляється через три рівні: найнижчий (оперативний), середній (тактичний) та найвищий (стратегічний).

Елементи захисту прав споживачів фінансових послуг у межах ієрархічної структури цілей кореспондуються між собою [10]. Найнижчий рівень цілей захисту прав споживачів фінансових послуг визначає дії суб'єктів фінансових послуг щодо прав при купівлі такої послуги. В основі цих дій набір логічних, визначених, встановлених і нормативно закріплених правил у рамках певних обмежень (заданих параметрів). Захист на цьому рівні базується на затверджених внутрішніх положеннях фінансового посередника щодо надання фінансових послуг, а також на якісному консультуванні потенційних споживачів. На оперативному рівні має відстежуватись дотримання чинних правил і положень, контролюватися процедура надання фінансових послуг. Середній рівень цілей захисту прав споживачів фінансових послуг визначає дії суб'єктів ринку фінансових послуг щодо права відмови від фінансової послуги. Інформація, що отримується від нижчого рівня, має відповідати заданим параметрам і використовуватись з метою захисту прав споживачів фінансових послуг на основі тенденцій, що існують. Найвищий рівень цілей захисту прав споживачів фінансових послуг визначає дії суб'єктів ринку фінансових послуг щодо права оскарження умов надання фінансової послуги. Найбільш збалансована та повна інформаційна підтримка нижчих рівнів суттєво знижує непевність споживачів фінансових послуг, забезпечує прозорість і безпеку надання та споживання фінансових послуг. Взаємозв'язок і взаємозалежність усіх цілей захисту прав споживачів фінансових послуг стають цілісними тільки завдяки цементуючій основі першого постулату – об'єднаній відповідальності суб'єктів ринку фінансових послуг.

Постулат "формалізація". Фінансові послуги – це діяльність з фінансовими активами, спрямована на задоволення потреб споживачів цих послуг. Їх надають фінансові установи в інтересах третіх осіб за свій власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а також за рахунок активів, залучених від інших осіб. Потреба споживачів фінансових послуг розуміється як формалізований попит на фінансовому ринку, що задовольняється адекватною пропозицією надавачами цих послуг – фінансовими установами. Постулат "формалізація" передбачає встановлення рівнонапружених умов надання та споживання фінансових послуг суб'єктами цього ринку; уніфікацію надання фінансових пос-

луг, систем оцінки стану захисту прав споживачів фінансових послуг. Однак це не означає відмову від використання індивідуального підходу до кожного споживача. Формалізація має за мету захист прав споживачів фінансових послуг з урахуванням їхніх потреб, тобто безперервний обіг фінансових активів. Мета реалізується через добросовісну конкуренцію на ринках фінансових послуг, координацію та оптимізацію взаємодії суб'єктів ринку фінансових послуг.

Важливим чинником формалізації є наявність єдиної класифікації послуг у сфері фінансового посередництва. За Класифікацією видів економічної діяльності Держспоживстандарту України (ДК 009:2005) [11] (далі – КВЕД) послуги у сфері фінансового посередництва поділяються на: "грошове та фінансове посередництво", "страхування", "допоміжні послуги у сфері фінансового посередництва та страхування". Перший розділ – грошове та фінансове посередництво (розділ КВЕД 65), містить діяльність з отримання та перерозподілу фінансових коштів (крім тих, які призначені для цілей страхування, пенсійного забезпечення або обов'язкового соціального страхування), складається з двох груп: грошове та фінансове посередництво. Грошове посередництво розуміється як отримання фінансових коштів у формі депозитів (зокрема перевідних – депозитів до запитання), та включає діяльність, пов'язану з виконанням доручень споживачів щодо поштових переказів, банківських операцій (у т.ч. розрахунково-касове обслуговування населення, виплата державних пенсій та грошової допомоги) [11].

Грошове посередництво складається із таких типів послуг для центрального банку: регулювання грошового обігу, забезпечення грошово-кредитного регулювання економіки, організація розрахунків і касового обслуговування, контроль діяльності комерційних банків та грошово-кредитних установ та ін., управління резервом центрального банку, підтримка курсу національної валюти на міжнародних ринках; а також таких типів послуг для комерційних банків: послуги з розрахунково-касового обслуговування, відкриття розрахункового рахунку, видавання дублікату платіжного документа та виписки з особового рахунку, плата за залишками на рахунках клієнтів, переказ коштів до іншої кредитної установи, видавання грошових та лімітованих чекових книжок, готівки з рахунку у вигляді заробітної плати та прирівняних до неї платежів, готівки з рахунку на господарські витрати, оброблення телеграфного платіжного доручення, послуги з вкладами, термінові депозитні вклади, депозитні вклади з графіком витрачання, видавання депозитних сертифікатів, заощаджувальних сертифікатів, випуск банківських перевідних векселів, послуги з вкладами юридичних і приватних осіб, здійснення факторингових операцій та аудитів, іпотечні банківські операції, трастове обслуговування, послуги з валютного обслуговування, проведення банківських валютних розрахунків з

експортно-імпортних операцій, кредитування в іноземній валюті, забезпечення доходів на кошти клієнтів у вільноконвертованій валюті, трастові операції у вільноконвертованій валюті, купівля-продаж вільноконвертованої валюти, зберігання валютних коштовностей, ведення валютних рахунків, послуги з інкасових валютних операцій, валютні операції за документарними акредитивами, переказові валютні операції, гарантійні операції з валютними рахунками, валютні операції з дорожніми та банківськими чеками, послуги з ведення поточних балансових валютних рахунків клієнтів, послуги з операцій з готівковою іноземною валютою, послуги, пов'язані з дозволеними банкам видами діяльності та ін., консультаційні послуги із зовнішньоторговельних операцій, надання довідок щодо проведених операцій, надання консультацій та інших довідок за запитаннями клієнта, операції з товарно-матеріальними цінностями, проектне фінансування, здійснення спільних із банками інвестиційних проектів, консультаційні послуги з підготовки техніко-економічних обґрунтувань інвестиційних проектів, залучення іноземних інвесторів, акціонування підприємств із залученням банківських структур, проведення оцінювань фондів підприємств, розроблення та виготовлення макетів та бланків цінних паперів, захист цінних паперів, розповсюдження випущених цінних паперів, здійснення їх котирування на фондових біржах та підтримка їхнього курсу, трансфер-агенційне та реєстраційне обслуговування, зберігання цінних паперів у сейфах, реєстрація та перереєстрація цінних паперів під час продажу та перепродажу, виплачування щорічного доходу з цінних паперів, погашення облігаційних випусків, консультації клієнтам з питань ринкової кон'юнктури та інвестицій цінних паперів, грошове посередництво та ін., послуги з оптових вкладів, послуги з вкладами в інших банках, послуги вексельних контор [12]. У свою чергу, фінансове посередництво включає: фінансовий лізинг; надання кредитів небанківськими фінансовими установами, які не здійснюють діяльність з грошового посередництва (надання споживчого кредиту, довгострокове фінансування промисловості, іпотечне кредитування, факторингові послуги, послуги лихварів) та інші фінансові посередницькі послуги [11]. Категорія послуг із надання кредиту містить такі підкатегорії: кредити клієнтам з іпотечною гарантією, призначені, головним чином, для фінансування звичайних купівель; кредити клієнтам без конкретної гарантії, призначені, головним чином, для фінансування звичайних купівель; кредити, пов'язані з банківськими картками; з відкладеного платежу, пов'язані з використанням банківської картки; послуги з надання карток на право купівлі в конкретній комерційній установі; кредити, надавані, головним чином, під негрошові ресурси спеціалізованими фінансовими установами (експортний кредит, кредит інвесторам тощо); кредити на житло без іпотечної га-

рантії; позики гарантовані чи під заставу та іпотечні позики; лінії постійного кредитування з вільним поверненням; та інші типи послуг з надання кредиту. До інших фінансових посередницьких послуг належать: послуги з забезпечення кредитних карток; послуги з позичок приватним особам зі сплачуванням у розстрочку; послуги з організації інвестиційних трестів; послуги з організації траст-фондів; послуги з надання довгострокових фінансових позик промисловості, грошових позичок та здійснення фінансового лізингу поза банківською системою; послуги з операцій з цінними паперами від власного імені; послуги з формування фінансових активів та зобов'язань [11].

Другий розділ – страхування (розділ КВЕД 66) включає довгострокове та короткострокове покриття страхових ризиків з елементом заощаджень або без нього (страхування життя та накопичення, недержавне пенсійне забезпечення та інші послуги в сфері страхування) [11]. Третій розділ – це допоміжні послуги у сфері фінансового посередництва, страхування та пенсійного забезпечення (розділ КВЕД 67) включає надання послуг, що належать до фінансового посередництва або тісно пов'язані з ним, крім надання самих послуг фінансового посередництва (управління фінансовими ринками – функціонування фінансових ринків та контроль за їх діяльністю (крім контролю державними органами): діяльність фондових бірж, товарних бірж тощо; біржові операції з фондовими цінностями: управління власністю, здійснення операцій на ринках фінансових послуг за дорученням інших осіб (наприклад, брокерські операції на фондовій біржі) та пов'язану з цим діяльність, здійснення депозитарної діяльності зі зберігання та обслуговування обігу цінних паперів, зокрема ведення реєстрів власників іменних цінних паперів; інша допоміжна діяльність у сфері фінансового посередництва всі види діяльності, які є допоміжними по відношенню до фінансового посередництва та не входять до інших групувань, такі як діяльність брокерів по іпотечних операціях, діяльність пунктів обміну валют тощо [11].

Крім того, постулат "формалізація" можна пояснити через систему "трьох правил".

Правило 1. Наукові принципи та уніфікація прийняття рішень. Науковий підхід до захисту прав споживачів фінансових послуг полягає у визначенні співвідношення між розміщенням фінансових активів у різні галузі та сфери діяльності фінансовими посередниками; підвищенні ефективності надання фінансових послуг через стимулювання добросовісної конкуренції між надавачами фінансових послуг; налагодженні системи обліку та звітності, завдяки яким забезпечується розкриття інформації та нагляд за наданням фінансових послуг; забезпеченні гнучкості регулятивних заходів з боку відповідних уста-

нов. Дотримання вимоги забезпечення інформованості споживачів фінансових послуг ґрунтується на інформаційних завданнях фінансових посередників – забезпеченні певності, повноти, своєчасності фінансової та управлінської інформації щодо надання фінансових послуг; належному розумінні та ретельній оцінці ризику фінансового посередника, особливо при впровадженні нових послуг; належному забезпеченні передачі повної та чіткої інформації споживачам фінансових послуг.

Правило 2. Збалансованість вимог до захисту прав споживачів фінансових послуг. Дотримання цих вимог передбачає: проведення широкомасштабних реформ для створення прозорого, справедливого і надійного ринку фінансових послуг через об'єднану відповідальність установ державного регулювання та нагляду, а також цих органів із правоохоронними службами та саморегульованими організаціями; створення рівних можливостей для суб'єктів ринку фінансових послуг.

Правило 3. Формування сучасного інструментарію захисту прав споживачів фінансових послуг. Дотримання вимог справедливості потребує від установ державного регулювання забезпечення добросовісної конкуренції на ринках фінансових послуг з урахуванням інтересів потенційних споживачів; створення механізмів надійного захисту прав споживачів фінансових послуг; розроблення нормативної бази для формування справедливого та прозорого середовища на ринку фінансових послуг.

Надання фінансових послуг є обіговою діяльністю, оскільки фінансові активи сприяють більш загальному та дійовому обігу виробничих сил, праці, що сприяє покращанню добробуту кожної конкретної людини.

На сьогодні в Україні захист прав споживачів фінансових послуг не має ознак системності. Окремими його питаннями займаються лише державні установи: захист прав споживачів первинних фінансових послуг (у банківській системі) нормує Національний банк України, вторинних (у парабанківській системі) – Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг, а захист прав споживачів фінансових послуг з цінними паперами – Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Отже, можна запропонувати такі напрями формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні: удосконалення законодавства щодо обсягу та порядку обов'язкового оприлюднення інформації надавачами фінансових послуг; координація дій установ державного регулювання надання фінансових послуг; створення асоціацій захисту прав споживачів фінансових послуг; запровадження мережі фінансових омбудсменів; запровадження системи компенсаційного механізму надання фінансових послуг; запровадження освітніх

програм для споживачів.

Система захисту прав споживачів фінансових послуг складається з таких елементів: законодавчо зафіксовані повноваження державних органів щодо здійснення регулювання захисту прав споживачів фінансових послуг; відповідність законодавства України у сфері захисту прав споживачів фінансових послуг європейському законодавству; розкриття інформації фінансовими установами; вільний вибір споживача при укладанні угоди щодо фінансових послуг; дієвий механізм досудового розв'язання конфліктів у сфері надання фінансових послуг; компенсаційні механізми на ринку фінансових послуг; поінформованість та знання споживачів фінансових послуг; норми захисту персональних даних споживачів фінансових послуг; самостійні підрозділи захисту прав споживачів фінансових послуг у державних регулівних установах.

Два постулати – "об'єднана відповідальність" та "формалізація" є засновками системи захисту прав споживачів фінансових послуг, яка потребує подальшої деталізації. Стан і розвиток системи захисту прав споживачів знаходяться у прямій залежності від позитивної динаміки доходів, витрат і заощаджень населення; фінансових результатів діяльності підприємств та організацій. У свою чергу, стан захисту прав споживачів фінансових послуг виступає вагомим фактором розвитку ринкової економіки, що поєднує найрізноманітніші інтереси та прагнення суб'єктів господарювання, а також дозволяє безперервно здійснювати обмін товарами та послугами. Ознаками успішного захисту прав споживачів фінансових послуг є можливість їх вільного доступу до фінансових активів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Корнєєв В. В.* Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В. В. Корнєєв ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. — К. : Основа, 2007. — 192 с.
2. *Школьник І. О.* Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. — Суми : Мрія, 2008. — 348 с.
3. *Бойко С. І.* Фінансовий ринок України: глобалізація та євроінтеграція / С. І. Бойко ; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. — Л., 2008. — 575 с.; *Бойко С. І.* Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція / С. І. Бойко ; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. — Л., 2009. — 534 с.
4. *Науменкова С. В.* Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. — К. : Ун-т банківської справи : Центр наук. дослідж. НБУ, 2009. — 384 с.

5. Внукова Н. М. Управління розвитком ринків фінансових послуг : монографія / Н. М. Внукова, Ж. О. Андрійченко, С. А. Ачкасова та ін. ; Харк. нац. екон. ун-т. — Х. : АдВА, 2009. — 195 с.
6. Про схвалення Концепції захисту прав споживачів небанківських фінансових установ в Україні // Кабінет Міністрів України : розпорядження від 3 верес. 2009 р. № 1026-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1026-2009-%F0>.
7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 лип. 2001 р. № 2664-III. — Уряд. кур'єр. — 2001. — 29 серп. — № 154 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.
8. Діяльність Держфінпослуг щодо захисту прав споживачів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/1157.html>.
9. Формування фінансової культури як підґрунтя викладання дисципліни "Фінансові послуги" / І. А. Аванесова // Бюджетно-податкові чинники активізації розвитку фінансових ринків та фінансового посередництва: Нац. ун-т ДПС України. — 2008. — С. 519–521.
10. Customer protection: Consumer credit and financial services [Електронний ресурс]. — Way of access : <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action>.
11. Класифікація видів економічної діяльності: ДК 009:2005 [Електронний ресурс] // Держспоживстандарт України. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/klasif/kved.rar>.
12. Державний класифікатор продукції та послуг: ДК 016-97 [Електронний ресурс] // Держстандарт України. — Режим доступу: <http://www.legal.com.ua/document/kodeks/0CH562822217-97.html>.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2011.

Аванесова И. Постулаты защиты прав потребителей финансовых услуг.

Рассмотрено состояние защиты прав потребителей финансовых услуг в Украине. Приведены примеры этой деятельности как системной. Теоретически обоснованы два постулата "объединенная ответственность" и "формализация" как предпосылки формирования системы защиты прав потребителей финансовых услуг.

Avanesova I. Postulates of rights protection of financial services consumers.

The state of rights protection of financial services consumers in Ukraine has been considered. Examples of these activities as a system have been given. Two postulates "Combined responsibility" and "Formalisation" as formation founders of rights protection of financial services consumers

УДК 368.02

ТКАЧЕНКО Наталія, д. е. н., доцент, зав. кафедри фінансів
Черкаського інституту банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України

АУТСОРСИНГ ПРОДАЖУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ ЧЕРЕЗ БРОКЕРІВ

Розглянуто роль аутсорсингу та класифікацію бізнес-процесів страхової компанії, що можуть бути делеговані спеціалізованим професійним фірмам. Обґрунтовано доцільність використання аутсорсингу збуту послуг страховиків через страхових брокерів, визначено основні методи і принципи роботи страхових брокерів зі споживачами страхових продуктів та сформульовано переваги і ризики, що виникають при брокерських продажах.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, конкуренція на страховому ринку, аутсорсинг, страховий брокер.

Прагнення успішно здійснювати підприємницьку діяльність, підвищувати рівень конкурентоспроможності та фінансову стійкість змушує керівництво страхових компаній шукати нові форми та методи управління власним бізнесом. Одна із таких форм – аутсорсинг. Його економічна сутність полягає в організації системи відносин, що виникають при делегуванні компанії-замовником окремих видів діяльності своїх підрозділів спеціалізованим професійним фірмам на основі довгострокових договорів.

В останнє десятиріччя страхові компанії практикують використання послуг сторонніх організацій (аутсорсерів), які мають у своєму розпорядженні висококваліфікованих і високооплачуваних спеціалістів, яких компанія не може собі дозволити. Аутсорсери залучаються також у випадках, коли професійний рівень співробітників страхової компанії, які відповідають за певний напрям роботи, недостатній. Слід зазначити, що загальноприйнятого визначення поняття "аутсорсинг" немає. "Цей термін використовується як парасолька для позначення різних напрямів ділової активності", зазначають Р. Чампен і К. Ендрей [1, с. 1].

Економічну сутність, доцільність та види аутсорсингу досліджують у своїх працях такі українські й зарубіжні вчені: О. Гаврилюк, К. Ендрей, Д. Козлов, Р. Чампен, А. Ямолдин та ін. Науковці також розглядають організацію процесу аутсорсингу, його типи та основи застосування в діяльності суб'єктів господарювання. Однак актуаль-

ним питанням залишається необхідність активізації процесу аутсорсингу продажу страхових продуктів за допомогою страхових брокерів саме в діяльності страхових компаній з метою забезпечення їх успішної діяльності та підвищення рівня конкурентоспроможності.

Модель страхового ринку, в якій інтереси страхувальників підпорядковані інтересам страховиків (а фактично взагалі ігноруються), вичерпала себе. Подальший розвиток страхування як галузі можливий лише в разі забезпечення пріоритетності інтересів страхувальників, цим можуть займатися кваліфіковані страхові брокери. Отже, основою алгоритму діяльності страхового брокера має бути врахування індивідуальних потреб споживачів і на підставі цього створення та реалізація оптимальної системи управління ризиками. При цьому діяльність страхових брокерів сприяє розвитку конкуренції на страховому ринку.

В умовах обмеженості платоспроможного попиту потенційних споживачів та з огляду на кризу довіри до страхової галузі зростає роль саме професійних страхових брокерів як таких ринкових структур, що найбільше пристосовані для задоволення індивідуальних потреб страхувальників. Страхових брокерів не слід сприймати як конкурентів страховиків, їхню діяльність доцільно використовувати для залучення до страхових портфелів нових договорів і розширення кола клієнтів, що збільшуватиме обсяги страхових операцій.

Метою статті є обґрунтування ролі страхових брокерів у забезпеченні якісно нового підходу до організації страхового захисту; визначення основних методів і принципів роботи страхових брокерів зі споживачами страхових продуктів; виділення переваг та ризиків, які виникають при аутсорсингу продажу страхових продуктів через страхових брокерів.

Найчастіше аутсорсинг визначають як процес передавання за межі компанії традиційних для неї (чи запланованих до самостійного виконання) функцій (переважно допоміжних) із метою покращання швидкості та якості їх виконання.

Основною класифікаційною ознакою типів аутсорсингу є його предмет. Виокремлюють такі типи аутсорсингу: виробничий; бізнес-процесів; інформаційних технологій [2]. Для страхових компаній найбільш актуальним є аутсорсинг бізнес-процесів, "у межах якого відбувається передача в управління сторонньому підряднику всього процесу ведення бізнесу або окремих його функцій" [3, с. 140].

На сьогодні ринок аутсорсингу значно збільшився, він нараховує багато крупних учасників, зокрема банки, страховиків та перестраховиків. Страхові компанії безболісно передають "на сторону" навіть базові функції – оцінку ризику та андеррайтинг, адміністрування полісів, управління збитками та інвестиціями тощо (рис. 1). Завдяки Інтернету виникають нові можливості для "тотального аутсорсингу" [4, с. 59]. Прикладом може слугувати нідерландська компанія "Incas", яка ак-

тивно працює в Німеччині. Компанія сконцентрувалася на розробці продукту та управлінні електронними продажами в Інтернеті, решта завдань покладені на спеціалізованих партнерів.



Рис. 1. Бізнес-процеси страхової компанії, що можуть бути передані на аутсорсинг

Компанії-підрядчики можуть бути "вбудовані" у бізнес страховика практично на будь-якому етапі створення додаткової вартості. Наприклад, розробляти страхові продукти можуть актуарні фірми, здійснювати збут-різноманітні посередники (торговельні мережі, поставальники фінансових послуг, брокери), адміністрування страхових полісів може передаватися спеціалізованим адміністраторам або компаніям, які займаються створенням програмного забезпечення та системою інтеграцією, активами успішно можуть управляти різні фонди, а врегулюванням збитків займатися професійні або ремонтно-сервісні організації (автосервіс, будівельні компанії тощо).

Беручи до уваги поступову активізацію ролі страхувальника у процесі споживання страхових послуг, перехід від примітивних форм пасивного споживання послуг до усвідомленої політики з розробки та реалізації програм страхового захисту, які відповідають інтересам споживача, особливої уваги страхових компаній потребують питання аутсорсингу функцій збуту із залученням посередників.

Аутсорсинг надає можливість спрямувати професійні ресурси співробітників замовника, які раніше обслуговували виконання делегованої аутсорсеру функції та добре знають специфіку власної компанії, на інші напрями роботи. Крім того, аутсорсинг сприяє посиленню концентрації внутрішньокорпоративної уваги на основних цілях компанії через делегування другорядних функцій аутсорсерам. Концентрація на основних функціях дозволяє проводити оптимальний реінжиніринг, підвищувати ефективність роботи компанії за рахунок постійного покращання вартості, якості, сервісу та витрат часу, що сприятиме забезпеченню фінансової стійкості страхових компаній. При цьому аутсорсинг надає компанії можливість скористатися ресурсами, до яких в іншому випадку доступ був би неможливим (наприклад, при розширенні географії діяльності або створенні нової компанії).

У сучасних умовах, коли рівень платоспроможності потенційних страхувальників робить їх особливо вимогливими до складу та якості страхових послуг, лише професійні брокери здатні організувати страховий захист споживачів із урахуванням їх індивідуальних запитів та інтересів, тим самим сприяючи розвитку цього бізнесу. При цьому страховий брокер самостійно розробляє індивідуальні програми управління ризиками і страхування для своїх клієнтів, підбирає страховиків, іноді й перестраховиків, розміщує програми на страховому ринку, управляє ходом виконання договорів страхування і перестраховування, а також збитками у разі їх виникнення тощо.

Таким чином, зміст і технологія брокерської діяльності у страхуванні є результатом руху від індивідуальних потреб страхувальника до створення та реалізації найбільш оптимальної системи його страхового захисту. Характер діяльності брокера висуває певні вимоги до його професійних, матеріально-технічних, організаційних здібностей і можливостей, досвіду, знання ринку та його кон'юнктури, реального становища, в якому знаходяться зараз і перебуватимуть у майбутньому страхові компанії.

У ринкових умовах страхова компанія прагне будь-яким чином виділитися на ринку, зробити власну пропозицію цікавішою, ніж у конкурентів. Наприклад, створити і просувати новий оригінальний страховий продукт. Однак в умовах конкурентного середовища надовго зберегти "ексклюзивність" продукту і за рахунок цього залучати нових клієнтів не вдасться, адже конкуренти легко його скопіюють. Ще один шлях отримання конкурентних переваг – зниження ціни на

послуги зі страхування аж до застосування демпінгу, але при цьому знижується рентабельність діяльності страховика, іноді страхова компанія навіть працює собі у збиток. Отже, тривале зниження ціни на продукти як засіб конкурентної боротьби є нераціональним ходом. До того ж, якщо конкуренти налаштовані на тривалу боротьбу із захоплення ринку, вони також знизять ціну на власні страхові продукти, що зведе нанівець спроби залучити споживача.

Таким чином, страховикам доцільно акцентувати увагу на впровадженні аутсорсингу, а саме такого його різновиду, як продаж страхових продуктів за допомогою страхових брокерів. Цей висновок підтверджується і "матрицею аутсорсингу" (рис. 2). Аналіз цієї матриці дозволяє приймати адекватні управлінські рішення щодо застосування аутсорсингу для конкретної компанії.

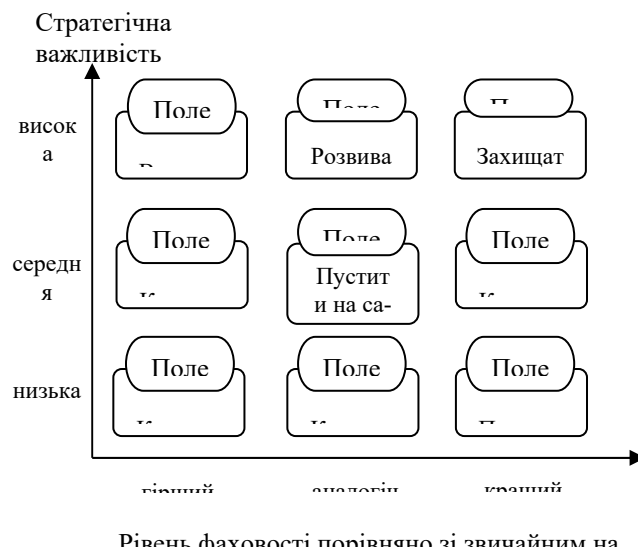


Рис. 2. Матриця аутсорсингу

Для страхової компанії бізнес-процес із реалізації страхових продуктів потраплятиме до конкретного поля залежно від стратегічної важливості та рівня фаховості. Найчастіше, незважаючи на те, хто здійснює продажі (страхові агенти чи безпосередньо співробітники компанії на місцях) цей бізнес-процес потраплятиме в поле 5 або 2. Це

пояснюється тим, що основним завданням страхової компанії є розробка страхових продуктів або задоволення потреб споживачів у страхових послугах, які повинні максимально відповідати їхнім інтересам. Для страхових брокерів продаж – це першочергове завдання (поле 3), саме тому вони здатні продавати краще, ніж це робитимуть розробники. У своїй роботі страховий брокер має керуватися певними методами та принципами (рис. 3).



Рис. 3. Основні методи та принципи роботи страхових брокерів зі споживачами страхових продуктів

Вітчизняні страховики практично не звертаються до аутсорсингу продажів страхових продуктів із залученням страхових брокерів з таких причин:

- небажання розглядати питання аутсорсингу керівництвом страховика;

- позиціювання брокера як зайвого елемента в ланцюгу взаємовідносин продавць-покупець;
- недооцінка витрат, пов'язаних із утриманням власних підрозділів продавців, а саме: витрати на соцзабезпечення співробітників, оплата відпусток та лікарняних листів, відряджень, витрати на професійну підготовку, забезпечення технічної інфраструктури, транспортні, презентаційні та представницькі витрати, витрати на рекламу тощо);
- стурбованість щодо можливої втрати керованості процесом реалізації страхових продуктів та недостатністю впливу на структури, які займаються їх продажем.

Отже, страховим компаніям доцільно приділяти більше уваги реалізації брокерських продажів. Технологія роботи страхової компанії зі страховими брокерами складається із певних етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Основні етапи організації роботи з брокерами

Етап	Характеристика
Вибір моделі	<i>Децентралізована.</i> Підрозділи страховика, що продають страхові продукти за конкретними видами, самостійно працюють з окремими брокерами, при цьому спеціальний підрозділ, функціональне призначення якого полягає в обслуговуванні брокера, не створюється. <i>Централізована.</i> Передбачає включення відділу брокерських продажів до структури фронт-офісу компанії. Страховик розв'язує проблеми, які виникають у брокерів, та працює з іншими підрозділами, досягаючи якісного і швидкого обслуговування брокерів
Створення бази даних	Систематизація та узагальнення інформації щодо стану бізнесу брокерів, дати створення, наявності та видів ліцензій, інформації про результати діяльності тощо
Залучення	Відбір та формування бази даних про брокерів із використанням усіх доступних інформаційних джерел, співпраця з асоціаціями брокерів, розсилка персональних листів щодо можливостей знайомства з компанією та її послугами, системою обслуговування тощо
Юридичне оформлення відносин	Розробка та підготовка проектів ведення спільного бізнесу, бізнес-планів, договорів; підготовка і узгодження брокерських угод; доповнення, переукладання та пролонгація брокерських договорів тощо
Забезпечення необхідними матеріалами	Видача полісів, бланків компанії, розсилка інформації про зміни тарифів і умов страхування, постачання рекламних матеріалів, проведення навчання тощо
Сприяння в організації продажу страхових продуктів та післяпродажного обслуговування клієнтів	Спілкування з брокерами за видами страхування, уточнення умов страхування, організація зв'язку брокерів з андеррайтерами, внесення змін у договори страхування, підготовка документів для укладання нетипових договорів страхування, побудова ефективних комунікацій брокерів та їх клієнтів з підрозділами із врегулювання збитків тощо

Закінчення табл. 1

Етап	Характеристика
Залучення до корпоративних цінностей страховика	Формування загального позитивного іміджу страховика з метою підвищення привабливості компанії для брокерів; забезпечення швидкого та якісного обслуговування брокерів і клієнтів на передпродажному етапі, етапі укладання та післяпродажного проходження страхової угоди; висока ділова репутація компанії; ефективна система менеджменту компанії; система ціноутворення та винагороди брокерів; фінансова стійкість страхової компанії тощо; організація і проведення конкурсів на звання кращого брокера за різними номінаціями; створення брокерської сторінки на сайті компанії; участь брокерів у корпоративних заходах компанії та ін.

У цілому аутсорсинг продажу страхових продуктів через брокерів має певні переваги для страхової компанії (табл. 2), однак існують і ризики, пов'язані з його застосуванням (табл. 3).

Таблиця 2

Переваги аутсорсингу продажу страхових продуктів через брокерів

Перевага	Характеристика
Економічна	Зниження собівартості операцій (різновидів робіт, послуг), які передаються аутсорсеру до виконання. Останній, як правило, виконує дорученні йому функції за найнижчою ціною внаслідок спеціалізації у вузькій галузі та завдяки ефекту масштабу, який досягається при виконанні однотипних операцій одночасно для значної кількості клієнтів. Економія витрат часу на пошук необхідного кваліфікованого персоналу та навчання нових кадрів (у разі звільнення досвідчених фахівців)
Стратегічна	Використання аутсорсингу дозволяє фокусувати увагу на ключових напрямках діяльності, які забезпечують створення додаткової вартості. Другорядні функції делегуються стороннім фірмам, які спеціалізуються на професійних послугах. Концентрація на основних функціях дозволяє проводити оптимальний реінжиніринг, підвищувати ефективність роботи компанії за рахунок постійного покращання таких показників, як: вартість, якість, сервіс та витрати часу, що сприяє забезпеченню фінансової стійкості страхових компаній
Мінімізація ризиків	Спрацьовує фактор зниження ризиків управління. Зацікавлений у якісному виконанні своїх зобов'язань аутсорсер, обслуговуючи велику кількість клієнтів, нівелює ризики, бере на себе відповідальність за строки та якість виконаних робіт і послуг
Підвищення ділової репутації	Застосування новітніх технологій. Компанії-аутсорсери постійно інвестують кошти у нові технології, методологію і навчання персоналу. Компанія-замовник може поліпшити репутацію та підвищити вартість бренду в результаті більш якісного обслуговування клієнтів сторонньою спеціалізованою компанією

**Ризики, які виникають при аутсорсингу продажу
страхових продуктів**

Ризик	Характеристика
Стратегічний	Неможливість ефективного контролю за діяльністю брокера. Діяльність брокера, що суперечить принципам страховика. Втрата контролю над власними ресурсами. Відсторонення керівництва від певної сфери діяльності компанії, внаслідок чого воно може почати приймати неадекватні рішення
Втрати репутації	Низький рівень якості послуг, що надаються брокером. Рівень взаємодії з клієнтами не відповідає загальним стандартам компанії-замовника. У разі підвищення цін на послуги, вартість функції, переданої на аутсорсинг, може перевищити її внутрішню собівартість, отже, використання цієї концепції буде неефективним
Неповноти виконання	Невиконання принципу конфіденційності інформації про клієнтів. Недотримання (порушення) національного законодавства та принципів роботи з клієнтами
Операційний	Технологічні помилки. Неадекватність фінансових можливостей взятим зобов'язанням. Виток інформації, тобто загроза інформаційній безпеці компанії. Шахрайство або помилки
Стратегічного виходу	Зниження ефективності праці персоналу та втрата ним необхідних знань і досвіду реалізації функції, переданої в аутсорсинг. У разі недобросовісності аутсорсера, його банкрутства, формажорних обставин можливі суттєві втрати, пов'язані з терміновим пошуком нових партнерів або самостійним виконанням функцій, які раніше знаходилися на аутсорсингу
Зустрічної сторони	Неналежні гарантії. Невиконання умов договору аутсорсером призведе до фінансових втрат

У разі недобросовісності аутсорсера виникають серйозні ризики, зокрема може спостерігатися зниження якості основних послуг, які надаються страховиком, або загострення проблем функціонування чи навіть руйнування бізнесу. Особливо гостро постають такі проблеми в умовах нерозвинених ринків, де конкуренція ще недостатньо сильна, і аутсорсер, уклавши контракт, може підвищувати ціни, не турбуючись про якість наданої послуги чи виконаної роботи.

Отже, аутсорсинг є сучасною формою ділових відносин, пов'язаною з розвитком спільного підприємництва і кооперації, яка базується на довгострокових стратегічних рішеннях. Комплексний алгоритм удосконалення існуючих систем управління, оцінки їх ефективності та доцільності передачі окремих бізнес-процесів на аутсорсинг наведено на *рис. 4*.

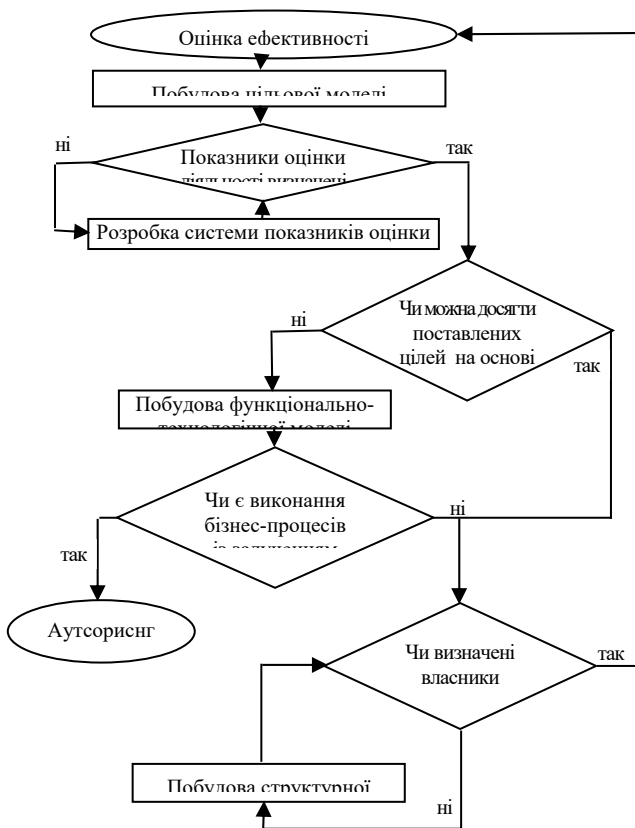


Рис. 4. Алгоритм удосконалення існуючих систем управління та доцільності передачі окремих бізнес-процесів на аутсорсинг

Таким чином, розвиток аутсорсингу продажу страхових продуктів через страхових брокерів обумовлюють: ускладнення технологій страхового ринку та самих страхових продуктів; зростання конкуренції та прагнення до оптимізації обслуговування угод; покращання якості обслуговування клієнтів; наявність інституційної структури, яка допомагає в укладанні, обслуговуванні договорів страхування та вирішенні питань щодо здійснення страхових виплат.

Аутсорсинг збуту страхових продуктів через страхових брокерів дозволяє страховикам вирішувати проблеми функціонування та розвитку в умовах ринкової економіки шляхом скорочення витрат, прискорення адаптації до умов зовнішнього середовища, покращання якості пропонованих послуг і зменшення ризиків, а також посилювати професійну взаємодію та взаємозв'язки між споживачами і постачальниками страхових послуг із метою більш повного використання останніми своїх ексклюзивних конкурентних переваг, що сприятиме забезпеченню прибуткової та фінансово стійкої діяльності страховика.

Компанії, які не переймаються питаннями адаптації власної системи управління до вимог сучасного ринку, як правило, не витримують конкуренції та припиняють діяльність. Тому безперервна модернізація системи управління страховою компанією, застосування нових технологій, спрямованих на покращання конкурентоспроможності, стають головним механізмом стратегії фінансово стійкого розвитку страхового бізнесу в умовах глобалізації. Останнім часом аутсорсинг набуває все більшої популярності на світовому ринку, адже, як цілком слушно зазначає М. Брілінг, "підприємства та організації, які не використовують аутсорсинг, розглядаються як неефективні і, відповідно, неконкурентоспроможні" [5, с. 49]. Адекватне використання зазначеного механізму сприяє виробленню оптимальної стратегії компанії, яка забезпечує максимізацію фінансових результатів при заданому рівні ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Chapman R. B.* Insourcing after the Outsourcing. MIS Survival Guide. American Management Association / R. B. Chapman, K. Andrade. — N.Y., 1998. — P. 1–34.
2. *Козлов Д.* Аутсорсинг. Что? Как? Зачем? / Д. Козлов // Дистрибуция и логистика. — 2003. — № 1. — С. 6–8.
3. *Гаврилюк О.В.* Ідентифікація аутсорсингу / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. — 2006. — № 10. — С. 139–153.
4. *Ямолдин А. П.* Воздействие отдельных факторов на страхование в Германии / А. П. Ямолдин // Страховое дело. — 2003. — № 6. — С. 52–59.
5. *Брилинг М. Г.* Аутсорсинг – важный элемент управленческого консультирования / М. Г. Брилинг // Страховое дело. — 2006. — № 2. — С. 49–50.

Стаття надійшла до редакції 22.06.2011.

Ткаченко Н. Аутсорсинг продажу страхових продуктів через брокерів. Рассмотрена роль аутсорсинга и классификация бизнес-процессов страховой компании, которые могут быть делегированы специализированным профессиональным фирмам. Обоснована целесообразность использования аутсорсинга сбыта услуг страховщиков через страховых брокеров, определены основные методы

и принципы работы страховых брокеров с потребителями страховых продуктов и сформулированы преимущества и риски, которые возникают при брокерских продажах.

Tkachenko N. Role of outsourcing of insurance products sold via insurance brokers. The article investigates the role of outsourcing and classification of business processes of insurance company, that can be delegated by it to specialized professional firms. Appropriateness of the use of outsourcing of selling services of insurers via insurance brokers is proved, basic methods and principles of work of insurance brokers with insurance products consumers are defined, advantages and risks that can arise at broker sales are also formulated.

ПИЛЬТЯЙ Олександр, к. е. н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ

ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Розглянуто питання розвитку публічно-приватного партнерства у контексті еволюції системи державних фінансів. На основі аналізу нормативно-правової бази, що регулює питання державної фінансової підтримки проектів публічно-приватного партнерства в Україні, запропоновано заходи щодо вдосконалення інструментарію державної фінансової політики.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, державні фінанси, державна фінансова політика.

Сучасна система державних фінансів знаходиться в перехідному стані: здебільшого національні уряди все ще застосовують на практиці те, що можна вважати державними фінансами у традиційному сенсі – систему фінансових відносин, спрямовану на досягнення цілей державної політики за рахунок використання бюджетних коштів. Однак, наприклад, у сфері розвитку інфраструктури подібний підхід призводить до ситуацій, коли найбільш масштабні й важливі цілі суспільного розвитку залишаються без необхідного фінансування.

Це актуалізує пошук альтернативних механізмів фінансування інфраструктурних проектів суспільного призначення, зокрема йдеться про механізми публічно-приватного партнерства (далі – ППП) і встановлення пріоритетів державної політики у цій сфері.

Значний вклад у дослідження проблематики формування та розвитку фінансових механізмів ППП здійснили такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як В. Варнавський, М. Джеррад, Д. Дельмон, В. Еггерс, І. Запатріна, В. Ліхачов, С. Осборн, К. Харріс та ін. Однак питання щодо особливостей ко-еволюції систем державних фінансів та ППП досі не знайшло належного відображення у наукових публікаціях.

Метою дослідження є розробка методологічного підходу, методичних рекомендацій і пропозицій щодо розвитку інструментарію державної фінансової політики у сфері розвитку відносин ППП в національній економіці.

Світова практика доводить, що система державних фінансів переживає період впровадження інновацій. Формується нова ідеологія і підходи, управлінські та фінансові технології, здатні забезпечити досягнення цілей державної політики більш ефективно і з меншими витратами й кращими результатами, зокрема у сфері надання суспільних послуг. Співпраця державного та приватного секторів, яка будується на об'єднанні потенціалу партнерів, дозволяє вдосконалювати управління ризиками, пом'якшуючи наслідки криз, більш ефективно розподіляти та використовувати як державні, так і приватні фінансові ресурси [1].

Із плином часу зміст дефініції "державні фінанси" суттєво змінювався. Колись це поняття буквально відповідало змісту і відносилось виключно до системи відносин держави – і тільки її [2, с. 16]. У другій половині ХХ ст., разом із розвитком процесів децентралізації державного управління і теорії місцевих фінансів, це поняття розширилося до "публічних фінансів" [3, с. 14–15]. Предметом теорії публічних фінансів є взаємодія між національними та місцевими фінансами, зокрема питання про те, які види діяльності повинні здійснюватися на національному, а які – на місцевому рівні.

Еволюція економік країн у глобалізованому світі знову розширює предмет досліджень науки про державні фінанси: в умовах зростання мобільності фінансових ресурсів їхня мобілізація, перерозподіл та використання для досягнення цілей суспільного розвитку виходить за межі прямого впливу держави і потребує включення до сфери державних фінансів як міжнародних, так і приватних учасників. Це робить питання про нові складові системи державних фінансів ще більш актуальним та гострим, оскільки ні ґрунтовної теорії, ні системи дієвих інституцій, ні адекватних глобальним викликам методології та інструментарію державної фінансової політики досі не сформовано [4, с. 19].

Існує безліч проблем: розробляючи фіскальну чи боргову політику, національні уряди змушені брати до уваги широкий перелік чинників, які не піддаються регулюванню на національному рівні. В умовах вільного обігу капіталу на світових фінансових ринках уряди насамперед орієнтуються на те, яким чином державна фінансова

політика вплине на конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість країни.

Еволюція системи державних фінансів у напрямі розвитку ППП як відповідь на прояви кризових явищ в економіці відбувається по всьому світу: укладання контрактів між державним та приватним секторами, вирішення проблем загальнодержавного рівня приватними компаніями, приватне фінансування проектів у державному секторі поряд із питаннями щодо управління проектами, ризиками та стимулювання розвитку ППП тощо. Ефективність державної політики при цьому вимірюється створенням умов для відкритої конкуренції або дотриманням узятих на себе фінансових зобов'язань [5, с. 284].

Нова функція державної фінансової політики – інтеграція внутрішньої і зовнішньої політики. Глобалізація принесла з собою розуміння нових можливостей і ризиків: як серед приватних, так і серед державних суб'єктів економіки зростає попит на більш керовані й менш вразливі до впливу криз види економічної діяльності. Слід також зважати, що відкритість економіки веде до взаємозалежності, оптимальним варіантом якої є співпраця, кооперація, а не конкуренція. У таких умовах національна політика розвитку ППП набуває рис системного тренду.

Більшість проблем, розглянутих нижче, вимагають подальшого обговорення, дослідження і перевірки, але один момент є цілком очевидним: нові методи та інструментарій державних фінансів мають тенденцію до акумулювання на перетині державного та приватного секторів, формуючи особливий кластер – "фінанси ППП".

Реакція на розмивання меж між приватним і державним секторами лише почала досліджуватися. Фінанси ППП суттєво відрізняються від "традиційних" теорії та практики державних фінансів, орієнтованих на державу. Вони враховують взаємодію держави та ринків на умовах співпраці, а також конкуренції між державними та приватними учасниками ринків суспільних послуг.

Фінанси ППП є підсистемою державних фінансів, пов'язаних із фінансуванням вирішення проблем розвитку. Фінанси ППП розширюють загальноприйнятий, зосереджений на державному секторі підхід традиційної теорії державних фінансів: вони розглядають процеси та явища, пов'язані з діяльністю держави щодо управління державними та приватними фінансовими ресурсами, спрямованими на вирішення суспільно-значущих проблем довгострокового соціально-економічного розвитку.

Результати державної політики, такі суспільні (публічні) блага, як комунальні послуги, послуги охорони здоров'я та освіти нині вже виробляються та фінансуються не лише державою, вони є результатом партнерства держави і приватного сектору, при цьому участь держави може бути прямою або непрямою. Віднесення суспільних благ та послуг до категорії "державних" відображає практику, поширену

приблизно до 80–90-х років ХХ ст., коли політика почала змінюватися в напрямі формування відносин ППП. У період із 1945 до середини 80-х років держава відігравала важливу економічну роль у більшості країн, що проявлялося у постійному зростанні державних витрат, зокрема капітальних, пов'язаних зі створенням і розвитком суспільної інфраструктури. Цей процес відображав впевненість у здатності й прагненні держави до виправлення "провалів ринку" [6].

Із середини 70-х років ХХ ст. поступово зросло розуміння причин "провалів" держави, зокрема, у сфері інвестиційної політики, і подальше зростання державних витрат сприймалося негативно. На основі теорії суспільного вибору, аналізу асиметричної інформації та теорії ігор було переглянуто роль держави. "Провали" ринку почали сприйматися як можливе виправдання державного втручання, при цьому доцільність втручання вимагала оцінювання на основі конкретного досвіду, щоб уникнути накладення "провалів" ринку на "провали" державної політики. Останнім часом зростання розуміння комплексного характеру цих "провалів", відносних переваг і недоліків двох основних рушіїв суспільного розвитку – держави та ринків – сприяли виникненню ідеології партнерства. Взаємодія ринків та держави при цьому розглядаються як "інтерактивне партнерство", яке виробляє та фінансує різноманітні компоненти суспільних благ у сферах співробітництва та конкуренції [7, с. 33–34].

Діяльність сучасної держави продовжує спиратися на результати державної політики, хоча й більш опосередковано: замість забезпечення суспільними послугами безпосередньо, держава гарантує, що державна політика сприятиме необхідній реакції з боку приватних компаній і споживачів за допомогою фінансових стимулів – фіскальних, бюджетних, кредитних та цінових (тарифних), а також системи державних гарантій. Також широко використовується нефінансовий інструментарій державного регулювання, що передбачає регулювання прав власності, соціальні та екологічні норми і стандарти. Наступним етапом формування ППП може стати аутсорсинг певних видів послуг, таких, як забезпечення харчування шкіл та лікарень або передача в управління окремих сфер суспільної інфраструктури – таких, як залізниці чи громадський транспорт [8].

Таким чином, сучасні державні фінанси слід розуміти значно ширше, ніж виключно формування державних доходів і здійснення витрат: вони також містять спрямування децентралізованих фінансових ресурсів на цілі державної політики із використанням різноманітних інструментів – податків, цінового регулювання, моніторингу та контролю – для стимулювання залучення фінансових ресурсів приватного сектору. Подібні відносини передбачають відкриту конкуренцію серед підприємств приватного сектору та розподіл відповідальності й ризиків із державними підприємствами для підвищення їхньої продуктивності та ефективності.

Отже, диверсифікація виробництва та розподілу суспільних послуг разом із зміною інструментарію державних фінансів відображає процес формування "третьої сили" в управлінні державними фінансами. Таким чином, зростаюча частка суспільних послуг стає продуктом взаємодії багатьох учасників, співпраці ринків і держави, витрачання державних та приватних коштів. Наприклад, незважаючи на скорочення інвестиційної функції держави, зростає її ефективність щодо регулювання та встановлення стандартів і норм у багатьох областях, забезпечення приватної участі у фінансуванні державних програм.

Традиційно розвиток розглядається як одне із найважливіших суспільних благ. Досвід підтверджує, що через стагнацію або рецесію збільшується кількість економічних та соціальних проблем у суспільстві. Крім того, "дефіцит розвитку" також тягне за собою загрозу зростання альтернативних суспільних витрат, відповіддю на яку з боку державної фінансової політики й стало застосування інноваційних підходів та фінансових інструментів. На національному рівні перед державною фінансовою політикою постало нове завдання: створення такої моделі ППП, яка б забезпечила ефективне фінансування суспільного розвитку. На національному рівні економічні інтереси держави та ринку збігаються, породжуючи нові форми державних фінансів і перетворюючи відносини ППП із двосторонніх на багатосторонні.

Одним із найбільш характерних проявів трансформації ППП у багатосторонній процес є швидке зростання кількості та різноманітності механізмів міжнародного фінансування, особливо починаючи з 1990 р. Серед установ, що надають фінансові ресурси для проектів ППП, міжнародні організації (ООН, МВФ, Світовий банк, ЄБРР та ін.), як і раніше, є головними каналами різнобічного співробітництва. Їхня кількість стрімко зростає: майже половина із 60 міжнародних інституцій, задіяних у проектах ППП, створені за останнє десятиліття. Якщо додати до цього приватні та змішані інвестиційні фонди, то кількість міжнародних фінансових інституцій, що фінансують ППП, майже досягає позначки 1000 (рис. 1).



Рис. 1. Зростання кількості міжнародних фінансових організацій – учасників ППП [9, с. 283]

Подібні зміни зумовлені необхідністю використання переваг як державного, так і приватного секторів, а також фіскальними обмеженнями уряду в поєднанні з можливостями, що надаються міжнародними фінансовими ринками тощо. Один із проявів цього – стрімке розширення сфери участі міжнародних організацій у ППП: порівняно із 35 у 1990 р., нині існує понад 60 таких організацій публічного сектору, а решта фінансово-інвестиційних установ є комерційними (приватний сектор).

Поряд із приватними гравцями, у сфері ППП виникають нові фінансові технології, зокрема сек'юритизація та проектне фінансування. Розвиток ринку ППП створює подвійну вигоду: від підвищення ефективності й скорочення державних витрат, при цьому держава може обмежити свою роль регулюванням та іншими додатковими діями замість того, щоб вирішувати проблему розвитку суспільної інфраструктури самостійно за допомогою традиційного державного фінансування [10].

Крім того, розвиток забезпечує фінансові стимули та надає гарантії приватним партнерам. Деталізація фінансового інструментарію ППП свідчить про досить широкі та різноманітні можливості для використання потенціалу як держави, так і приватного сектору, частину з яких в Україні досі не інституалізовано (рис. 2).

Фінансові інструменти			Державні	Приватні
Загальне фінансування			Загальні податки	–
Цільове фінансування			Цільові податки*	–
Акціонерний капітал			Звичайні акції*	
Змішане фінансування	Капітальне		Привілейовані акції*	
	Боргове		Субординовані акції, конвертовані облигації	
Борг	Позики		Державні кредити, позики міжнародних установ та агенцій	Комерційні, синдиційовані позики
	Облигації	Приватне розміщення	Гарантовані урядом (ОМС) облигації, облигації державних підприємств	Проектні облигації*
		Відкрите розміщення		
Гарантії			Державні, місцеві гарантії; гарантії міжнародних установ та агенцій	Гарантії комерційних банків, кредитні лінії, резервні позики, страхування
Доходи проекту ППП			Доходи від основної діяльності, платних послуг тощо	
Нерозподілений прибуток			Нерозподілені дивіденди, реінвестування	
Сек'юритизація активів			–	Облигації (емісія)
Зростання вартості капіталу*			–	Акції (емісія)*

Примітка. * Фінансові інструменти, не інституалізовані в Україні.

Рис. 2. Фінансовий інструментарій розвитку ППП

Фінансова участь держави або органів місцевого самоврядування у реалізації проектів ППП впливає на співвідношення публічних і приватних фінансових ресурсів у інфраструктурних проектах, визначає галузеві, регіональні та соціальні пріоритети щодо залучення державних коштів для реалізації завдань розвитку. З іншого боку, інструментарій державної фінансової політики створює стимули щодо залучення приватного сектору для реалізації суспільно-значущих інфраструктурних проектів, зокрема, компенсуючи ризики зміни економічної кон'юнктури, недосконалого регуляторного та інституціонального середовища.

Пряма державна підтримка здійснюється шляхом:

- надання інвестиційних трансфертів, погашення відсотків за позиками;
- відшкодування витрат (на будівництво, участь у тендері, капітальний ремонт тощо);
- інвестування у статутний капітал;
- кредитування за рахунок коштів бюджету;
- надання податкових, митних пільг, податкового кредиту, відмова від стягнення податків тощо;
- надання державних (місцевих) гарантій за позиками приватного партнера;
- надання державних гарантій (місцевих) відшкодування втрат внаслідок коливань обмінного курсу.

Непряма державна підтримка може містити:

- непряме фінансування через систему "тіньових" тарифів – відшкодування оплати за надані споживачам послуги із державного бюджету через систему державних субсидій на комунальні послуги;
- залучення позик від іноземних держав, фінансово-кредитних установ і міжнародних організацій;
- надання гарантій відшкодування збитків приватного партнера внаслідок невідповідності попиту на продукцію (послуги) запланованим показникам, зміни цін (тарифів), невиконання державним партнером зобов'язань тощо;
- гарантування мінімального обсягу попиту (державного замовлення) на продукцію або компенсації втрат від його скорочення;
- страхування ризиків ППП та інші форми, що регламентуються національним законодавством.

Бюджетний кодекс України визначає форми державної підтримки для відносин ППП [11].

Субвенції на виконання інвестиційних програм. Характерною особливістю цього інструменту державної підтримки є те, що субвенції надаються із державного бюджету і використовуються виключно на

місцевому рівні – для будівництва (придбання), розширення або оновлення (капітального ремонту) основних фондів об'єктів, що знаходяться у комунальній власності.

Нині використання цього інструменту на національному або галузевому рівні неможливе, оскільки процедури розподілу інвестиційних субвенцій на цілі ППП не визначено. Субвенції інвестиційного призначення надаються шляхом включення до відповідних бюджетних програм і використовуються згідно із порядком використання бюджетних коштів протягом строку дії цих програм. У свою чергу, бюджетні програми, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, вимагають ухвалення у встановленому законодавством порядку, отже, з позицій застосування механізму субвенцій для підтримки ППП, є недостатньо гнучким інструментом.

Надання інвестиційних субвенцій передбачає розробку та затвердження підстав та критеріїв залучення одержувачів бюджетних коштів, розробку конкурсних вимог до інвестиційних програм, критерії та умови відбору економічних суб'єктів, яким надається державна підтримка, а також дотримання принципу цільового використання коштів, оскільки в іншому випадку такі кошти підлягають поверненню до державного бюджету.

Державні гарантії для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань надаються виключно на умовах платності, строковості, майнового забезпечення та зустрічних гарантій, отриманих від інших економічних суб'єктів. Такими гарантіями можуть виступати безвідзивні та безумовні гарантії фінансово-кредитних установ або інших підприємств чи наявність належного заставного забезпечення. Крім того, за отримання державних (місцевих) гарантій передбачено стягнення платні, однак порядок розрахунку суми не інституалізовано.

Обсяг гарантій, що надаються органами державного управління приватному партнерові, визначається "Законом про державний бюджет на відповідний рік". У випадку довгострокового ППП обсяг гарантій не може бути чітко прогнозовано, що робить державні гарантії короткостроковим фінансовим інструментом. Ще одне обмеження стосується джерел повернення коштів: ними не можуть виступати кошти державного (місцевого) бюджету – в такому випадку державні гарантії не надаються.

Місцеві гарантії для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань призначені для реалізації інвестиційних програм, метою яких є розвиток комунальної інфраструктури або впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Аналогічно до державних, місцеві гарантії надаються виключно на умовах платності, строковості, забезпеченості та представлення зустрічних гарантій, отриманих від інших суб'єктів, і не надаються у

випадку, якщо джерелом їхнього повернення виступають кошти державного або місцевого бюджету.

Таким чином, сфера застосування державних та місцевих гарантій для сприяння розвитку ППП досить вузька: їхнє призначення – скорочення ризиків при здійсненні запозичень у фінансово-кредитних установах, причому за рахунок платності такі інструменти збільшують вартість залучених кредитних ресурсів.

Залучення державою позик від іноземних держав, фінансово-кредитних установ та міжнародних фінансових організацій. Державні запозичення належать до зовнішнього боргу, не підлягають ратифікації, а кошти на обслуговування та погашення кредиту передбачаються у держбюджеті на увесь строк їхньої дії. Отримання коштів, залучених у межах таких запозичень, можливе лише для суб'єктів ППП, під управління яких передано майнові об'єкти комунальної або державної форм власності, причому таке майно не може виступати як заставне, а обсяг та вид майнового забезпечення запозичень підлягає затвердженню в органі державного управління, який ухвалює рішення щодо запозичення, тобто у Кабінеті Міністрів України.

Місцеві запозичення від іноземних держав і фінансово-кредитних установ мають право здійснювати виключно міські ради міст із населенням понад 500 тис жителів – таких міст в Україні лише 16. Однак, з іншого боку, кредити від міжнародних фінансових організацій мають право залучати всі міські ради.

Обсяг боргу, який формується місцевою радою внаслідок запозичень, також містить суттєві обмеження: він не повинен перевищувати 200 % середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку місцевих бюджетів (без урахування обсягу місцевих внутрішніх та зовнішніх запозичень) крім міста Київ, для якого граничний розмір встановлено у 400 %. Бюджетний кодекс України визначає джерелами надходження до бюджету розвитку місцевих бюджетів:

- єдиний податок, фіскальна база якого, починаючи із 2005 р., постійно скорочується;
- дивіденди, нараховані на акції господарських товариств комунальної форми власності (більшість комунальних підприємств в Україні є збитковими);
- плату за надання місцевих гарантій – оскільки порядок надання місцевих гарантій суттєвим чином обмежує можливості їхнього використання, то подібне джерело не забезпечує розширення ресурсної бази місцевого самоврядування;
- кошти від продажу комунального майна та продажу земельних ділянок, що знаходяться у комунальній власності, а також 90 % коштів від продажу земельних ділянок, що знаходяться у державній власності, – приватизація землі в Україні йде повільними

темпами, а легального ринку землі досі не сформовано, отже, реального зростання надходжень з цього джерела до формування ефективного іпотечного ринку не відбудеться;

- субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проєктів, кошти від повернення кредитів та місцеві запозичення – трансферти та залишки дебіторської заборгованості місцевих бюджетів не забезпечують зростання фіскальної бази місцевого самоврядування, а запозичення підлягають поверненню.

Іншими формами державної підтримки ППП в Україні можуть виступати гарантії відшкодування збитків приватного партнера у разі невідповідності попиту на продукцію запланованим показникам, невиконання державою зобов'язань за укладеним договором ППП, а також щодо різниці у цінах (тарифах) на продукцію, які регулюються державою або органом місцевого самоврядування. Крім того, передбачено гарантування обсягу державного замовлення на товари (послуги), що надаються в рамках угоди про ППП.

Однак слід зазначити, що ні форми, ні умови надання державної фінансової підтримки для подібних ситуацій не конкретизовано, отже, механізми реалізації таких інструментів потребують розроблення та затвердження. Гарантії прав приватних партнерів не розповсюджуються на випадок змін законодавства з питань стандартів якості товарів (послуг), податкового, валютного, митного, з питань ліцензування та іншого законодавства, що регламентує правовідносини, в яких не діють принципи рівності сторін, тобто державного та приватного партнерів.

Бюджетним кодексом України не передбачено джерела фінансування видатків бюджетів на надання гарантій щодо відшкодування збитків або обсягу державного замовлення. Таким чином, наявний інструментарій державної фінансової політики на сьогодні не має практичного значення в аспекті розвитку ППП і, щонайменше, потребує доопрацювання та чіткої регламентації умов застосування конкретних інструментів. У процесі реалізації фінансової політики органів місцевого самоврядування у сфері розвитку ППП існують такі проблеми:

- відсутність гарантій щодо державної фінансової підтримки видатків для покращання комунальної інфраструктури;
- обмежені можливості щодо отримання комунальними підприємствами позик на комерційних засадах;
- відсутність належних фінансових гарантій з боку місцевого органа щодо повернення інвестицій приватному партнерові у разі дострокового припинення контракту ППП;
- відсутність фінансових гарантій щодо обслуговування місцевим бюджетом позик, призначених для фінансування проєктів ППП;
- нерівні можливості та умови щодо здійснення місцевих запозичень для різних суб'єктів місцевого самоврядування.

Аналіз складових державної фінансової політики дозволив встановити, що зростання інтересу з боку держави до питань та інструментів розвитку ППП є цілком закономірним з огляду на проблеми у сфері інвестицій у суспільну інфраструктуру.

Розвиток ППП в Україні обмежують такі проблеми:

- загальна дефіцієнтність системи державних фінансів загалом, що зокрема, проявляється у зростанні фіскального та боргового навантаження на економіку, що значно обмежує можливості фінансової участі у спільних із приватним сектором проектах;
- збитковість переважної кількості підприємств державної та комунальної інфраструктури, які потенційно можуть стати об'єктами ППП, що робить їх фінансово непривабливими для приватних інвесторів;
- низький рівень платоспроможності споживачів суспільних послуг, отже, незацікавленість приватного сектору в наданні більш якісних послуг (комунальних, медичних, освітніх), собівартість яких обумовлюватиме необхідність значної державної фінансової підтримки;
- відсутність довгострокових важелів державного регулювання цін (тарифів) на суспільні послуги, зокрема, належних гарантій для споживачів та постачальників послуг щодо дотримання їхніх фінансових інтересів як наслідок залежності від зовнішніх чинників, наприклад, цін на енергоносії.

Крім того, розробка, впровадження та вдосконалення інструментів державної фінансової підтримки розвитку ППП в Україні потребує вирішення таких інституційних проблем:

- встановлення загальних принципів, підходів і методів, а також законодавче визначення пріоритетів щодо державного стимулювання розвитку ППП в Україні, дозволить сформувати національну стратегію розвитку ППП;
- забезпечення належних гарантій щодо фінансування бюджетних програм, пов'язаних із проектами ППП, сприятиме переходу від короткострокового бюджетного планування до середньо- та довгострокового;
- конкретизація та адресність методів та форм надання бюджетної підтримки проектів ППП чітко розмежує фінансові умови, права та відповідальність державного та приватного учасників;
- розширення можливостей органів місцевого самоврядування щодо доступу до бюджетних та кредитних джерел фінансування забезпечить розширення та диверсифікацію фінансової бази проектів ППП у комунальній інфраструктурі;

- спрощення процедур і посилення контролю за проведенням державних закупівель у межах проектів ППП забезпечить посилення взаємних гарантій щодо обсягу попиту на суспільні послуги;
- впровадження системи громадського (суспільного) контролю ППП не лише відповідатиме міжнародній практиці, а й посилить відповідальність державного і приватного партнерів перед суспільством.

Таким чином, зростаючий дефіцит суспільної інфраструктури в різних секторах, що суттєво гальмує економічний розвиток України, а також обмежені можливості як державного, так і місцевих бюджетів, зумовлюють необхідність всебічного державного сприяння розвитку ППП. Однак за існуючих соціально-економічних умов проекти ППП далеко не завжди можуть бути фінансово привабливими для приватних інвесторів через тривалий період реалізації, обмежений рівень прибутковості, високі ризики на ринку суспільних послуг тощо, що визначає необхідність прямої та непрямой державної фінансової підтримки.

Надання державних фінансових ресурсів для прямої підтримки ППП, з одного боку, має орієнтуватися на збільшення капіталізації інфраструктурних проектів, причому існує необхідність встановлення верхньої межі обсягу такої підтримки, наприклад, не більше 20 % від загальної вартості проекту. З іншого боку, надання державних (кредитних, валютних, тарифних, ринкових тощо) гарантій за проектами ППП має відбуватися на договірних засадах, зазначених в угоді про ППП, і з метою дотримання фіскальних та боргових параметрів бюджетної системи не виходити за межі цієї угоди.

Узгодження, координацію, нагляд і контроль застосування різноманітних інструментів державної фінансової підтримки як на національному, так і на місцевому рівнях слід покласти на єдиний державний орган, найбільш очевидним кандидатом на роль якого виступає Міністерство фінансів України та підпорядковані йому фінансові органи (Податкова, Митна, Казначейська служба і Державна фінансова інспекція).

Послідовне та зважене застосування інструментарію державної фінансової підтримки ППП не лише здатне забезпечити вирішення проблем поточного характеру – подолання проблеми дефіциту бюджету, державного боргу чи скорочення державних капітальних вкладень, а й дозволить системі державних фінансів України перейти на наступний, більш сучасний рівень управління суспільним розвитком, формування та досягнення цілей якого визначено як "Цілі розвитку тисячоліття".

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Technical Group on Innovative Financing Mechanisms*. 2009 // Action against Poverty: Final Report of the Technical Group on Innovative Financing Mechanisms. 2009. — Way of access : www.mre.gov.br/ingles/politica_externa/temas_agenda/acfp/Report-final%20version.pdf.
2. *Василик О. Д.* Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. — К. : НІОС, 2000. — 416 с.
3. *Нечай А. А.* Актуальні питання фінансового права: правові основи публічних накопичувальних фондів : монографія / А. А. Нечай. — Чернівці : Рута, 2004. — 458 с.
4. *Providing Global Public Goods: Managing Globalization* / I. Kaul, P. Conceicao, K. Le Goulven, R. Mendoza. — New York : Oxford University Press, 2003. — 226 p.
5. *Spackman M.* Public-Private Partnerships: Lessons from the British Approach / M. Spackman // *Economic Systems*. — 2002. — № 26 (3). — P. 283–284.
6. *Stiglitz J. E.* Redefining the Role of the State: What Should It Do? How Should It Do It? And How Should These Decisions Be Made? / J. E. Stiglitz ; Paper presented on the Tenth Anniversary of the MITI Research Institute. — Tokyo, 1998. — March 17. — Way of access : www.meti.go.jp/topic/mitilab/downloadfiles/m2012-1j.pdf.
7. *Alesina A.* Who Gives Foreign Aid to Whom and Why? / A. Alesina, D. Dollar // *Journal of Economic Growth*. — 2000. — № 5 (1). — P. 33–63.
8. База даних проєктів ППП Світового Банку. Private Participation in Infrastructure (PPI) – Project Database. — Way of access : <http://ppi.worldbank.org>.
9. *Spackman M.* Public-Private Partnerships: Lessons from the British Approach / M. Spackman // *Economic Systems*. — 2002. — № 26 (3). — P. 283–301.
10. *Про державно-приватне партнерство* : Закон України від 1 лип. 2010 р. № 2404-VI // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України : Законодавство України. — www.rada.gov.ua.
11. *Бюджетний кодекс України* : Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-17 // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України : Законодавство України. — Режим доступу : www.rada.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції 6.12.2011.

Пыльтия А. Финансовый инструментарий государственной поддержки публично-частного партнерства. Рассмотрены вопросы развития публично-частного партнерства в контексте эволюции системы государственных финансов. На основе анализа нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы государственной финансовой поддержки проектов публично-частного партнерства в Украине, предложены мероприятия по совершенствованию инструментария государственной финансовой политики.

Pylytyay O. Governmental instruments for financial support to public private partnerships. The article discusses the development of public private partnerships in the context of the evolution of Public Finances. Based on the analysis of the Ukrainian legal framework of financial support of public private partnerships, measures to improve the public financial policy tools have been proposed.



СИСТЕМНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 004.4`24:681.518

ЯНЧЕВА Ліана, к. е. н., професор, перший проректор
Харківського державного університету
харчування та торгівлі

БОЧУЛЯ Тетяна, асистент Харківського державного університету
харчування та торгівлі

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТІВ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИХ РЕСУРСІВ У АСУ

Проаналізовано функціональні можливості та умови ефективного використання універсальних комп'ютерних систем. На основі визначених організаційно-методичних підходів до організації бази інформаційних ресурсів і виділених варіантів реалізації інформаційної управлінської системи сформульовано загальну стратегію організації автоматизованої інформаційної системи на підприємстві.

Ключові слова: інформаційні технології, автоматизація бізнес-процесів, автоматичні системи управління, універсальні комп'ютерні системи, інформаційні управлінські системи, системи ERP.

Інформаційні ресурси, що формуються на всіх етапах життєвого циклу суб'єкта господарювання, є основою для стратегічної карти компанії, яка дозволяє виробити процес ефективної реалізації поставлених завдань, збалансувати систему контролю та визначити напрями коригування системи управління. Зростання обсягів та потоків інформації, необхідність їх повноцінного аналізу і контролю обумовили масове поширення і застосування засобів обчислювальної техніки, програмних продуктів і управлінських автоматизованих систем. Безумовним лідером серед інструментів автоматизації бізнес-процесів (виробництво, постачання, збут) та управлінських функцій (планування, облік, контроль) є управлінські системи класу ERP. Однак впровадження та практичне використання таких систем не

© Янчева Л., Бочуля Т., 2012

гарантує управлінському апарату компанії якісне інформаційне забезпечення, оскільки однією з типових помилок є проектування системи ERP без належного планування, що визначає необхідність та актуальність дослідження розробки стратегії реалізації проектів формування інформаційно-аналітичних ресурсів у системі автоматизованих технологій управління.

Значний вклад у дослідження теорії, методології та практики концепції побудови комп'ютерної інформаційної системи внесли О. Брадул, С. Івахненко, Н. Канцедал, В. Костюченко, М. Матюха, Є. Мних, Р. Ус, М. Чупріна, М. Федоренко та інші науковці. Більш детального дослідження потребує питання щодо розробки стратегії формування бази інформаційних ресурсів із застосуванням сучасних технологій.

Метою статті є визначення, обґрунтування і розробка рекомендацій щодо організаційно-методичних аспектів проектування стратегії управлінських інформаційних систем для формування обліково-аналітичних ресурсів. Для реалізації цієї мети необхідно виконати такі завдання: дослідити функціональні можливості універсальних комп'ютерних систем; розкрити умови ефективного використання управлінських інформаційних систем; розглянути варіанти організації автоматизованого середовища обліку; визначити організаційно-методичні підходи до формування стратегії організації автоматизованої інформаційної системи обліку на підприємстві.

Еволюційним етапом діяльності підприємств стало застосування автоматизованих систем обліку, які забезпечують формування інформаційно-аналітичних ресурсів із підвищенням їх якості та обґрунтованості; скороченням часу на збирання та обробку інформації; майже повним виключенням ймовірності помилки та викривлення інформації.

Автоматизація бухгалтерського обліку здійснюється з метою отримання інформаційного інструмента, який дозволить вирішити поточні управлінські завдання тоді, як додаткові інформаційні можливості (використання різних способів оцінки, отримання інформації на основі аналітики відповідно до різних запитів) викликають підвищену увагу та інтерес управлінського персоналу різного рівня [1, с. 59].

Впровадження автоматизованих систем забезпечує зручність, ергономічність на робочому місці, раціональну організацію виробництва і зниження психологічних навантажень. Це позитивно позначається на працездатності персоналу компанії, оскільки оперативний обмін інформаційними ресурсами між учасниками управлінського процесу дозволяє скоротити час, необхідний для прийняття рішень, знижуючи ймовірність виникнення помилки при формуванні звітної документації.

Сучасний етап розвитку інформаційних технологій ведення обліку характеризується такими тенденціями: інтеграція видів і систем автоматизованої обробки інформації через використання баз даних;

централізація/децентралізація управління за допомогою розвитку системи автоматизованих робочих місць і використання Intranet- та Internet-технологій; застосування алгоритмів збирання, обробки та систематизації інформації [2, с. 364].

На етапі прийняття рішення щодо впровадження інформаційних технологій необхідно враховувати, що формування автоматизованої системи є основою організаційної та структурної перебудови не тільки облікової, а й усієї системи управління, яка безперервно має здійснювати критичну оцінку та аналіз інформаційних ресурсів для генерації різноаспектних рішень.

Переваги застосування автоматизованих засобів обробки інформації очевидні, проте істотним недоліком існуючих систем обробки облікових даних є: відсутність системного, комплексного підходу до теоретичних і методологічних проблем обліку діяльності; недостатнє врахування специфіки організаційної структури підприємства [3, с. 41].

Вимогам обліку, планування та управління найбільше відповідають ERP-системи (Enterprise Resource Planning System), застосування яких забезпечує функцію контролю достовірності, законності та економічної доцільності облікових операцій відповідно до запрограмованого алгоритму, практичним результатом якого є виключення ймовірності формування неякісних, викривлених та невірогідних інформаційних ресурсів.

Помилковою є думка щодо застосування ERP-систем як програмного рішення для автоматизації управління, оскільки система класу ERP складається з таких елементів:

- модель управління інформаційними потоками на підприємстві;
- апаратно-технічна база й засоби комунікації;
- системне програмне забезпечення;
- регламент використання та розвитку програмних продуктів;
- IT-департамент;
- користувачі програмних продуктів.

Використання ERP-рішень необхідне як для крупних підприємств і компаній зі складною структурою управління фінансовими потоками і наявністю серійних та крупносерійних виробництв, так і для невеликих компаній, які проводять активну діяльність і намагаються зайняти стійку позицію у конкурентному середовищі.

ERP-системи дозволяють вирішити певні завдання [4, с. 45]:

- організувати ефективне планування фінансово-господарської діяльності;
- скоротити кількісні показники робочого часу персоналу;
- знизити ризики та збільшити прибуток за рахунок оперативного прийняття рішень та їх точності, інтуїтивності системи управління, розмежування доступу до інформації та реалізації функції її безпеки.

Формування інформаційно-аналітичних ресурсів у автоматизованій оболонці управлінських систем дозволяє моделювати та інтегрувати інформацію у межах однієї бази даних, доступної для всіх суб'єктів (персоналу) компанії. Реалізація проекту інтеграції системи інформаційних ресурсів із інформаційними технологіями має проходити тільки після низки підготовчих заходів: вибору відповідних технологій; проектування системи згідно зі стратегією розвитку компанії; оцінки готовності підприємства до впровадження системи; визначення інформації, яка формуватиме базу даних.

Типовою помилкою при організації інформаційної системи в автоматизованій оболонці є проектування управлінської системи класу ERP без урахування стратегії розвитку компанії. Створення і впровадження системи – це тривалий процес, проектувати який необхідно так, щоб система могла повноцінно функціонувати без модернізації близько 2–3 років, що можливо за умови планування масштабів і структури діяльності на перспективу (на 3 роки). Це дозволить знизити ймовірність отримання невірогідних та неповних даних, що максимально виключатиме необхідність переведення системи на іншу технічну платформу.

Стратегія організації інформаційної системи на підприємстві передбачає обов'язкову оцінку рівня готовності – організаційного та технічного стану компанії. На цьому етапі потрібно встановити відповідність між інформаційними потребами і алгоритмічними можливостями інформаційних систем і адаптувати їх до умов діяльності підприємства. Необхідно дослідити основні аспекти зв'язку між формуванням інформаційної бази даних та часом її підготовки в автоматизованій системі; виявити проблеми, що виникають у ході реалізації інформаційно-технічних проектів; систематизувати основні заходи з адаптації таких проектів відповідно до стратегії компанії.

Важливим питанням є визначення допустимого ризику, який передбачає ймовірність неповної відповідності автоматизованої системи інформаційним потребам і поставленим цілям розвитку підприємства. Чим вище встановлений рівень такого ризику, тим ймовірнішим буде прийняття рішення в умовах певної невизначеності, що у подальшому може призвести до негативних результатів та трансформації стратегії компанії.

Розподіл інформаційних потоків у системі ефективний при його побудові "згори-донизу", що передбачає першочергове формування та визначення показників, необхідних для керівного персоналу, а також частоту їх розрахунків. Далі визначають дані, які необхідні наступному користувачеві в ієрархії управлінської ланки. Таким чином виключається ризик організації системи, яка буде генерувати інформацію, недостатню для прийняття результативних управлінських рішень.

На практиці виникають ситуації, в яких відповідальні за організацію автоматизованої системи особи вводять максимальну кількість даних, що невиправдано підвищує вартість автоматизованої системи

управління, або не враховують частину важливих для окремих рівнів даних. Управлінський персонал у таких умовах отримує доступ до інформаційної бази, яка містить значний масив даних, а не до точкової агрегованої інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Це призводить до недостатньої аналітичності та оперативності інформаційного забезпечення управлінської системи, невідповідності інформаційної підтримки стратегічним цілям компанії та зниженню рівня контролю.

Недостатньо розробити тільки стратегію організації автоматизованої інформаційної системи відповідно до ієрархічного розподілу інформаційних ресурсів і потоків – проект системи має бути складений, орієнтований на цілі компанії, поступово визначаючи вид і характеристики інформації, необхідної кожному рівню управління.

Формування автоматизованої інформаційної системи передбачає застосування різних методик, завданням яких є максимальне усунення ризику підготовки неякісної бази інформаційних ресурсів, необхідних для генерування управлінських рішень [5, с. 25].

По-перше, методика застосування пакета прикладних програм (обмежується в основному придбанням облікових програм, це спричинено консервативною методологією бухгалтерського обліку) в умовах певних змін у законодавстві форми звітних документів, принципи і структура даних залишаються майже незмінними. Універсальних пакетів для комплексної автоматизації комерційної діяльності небагато, більшість із них розроблені на основі облікових програм і потребують якісного налагодження. Рішення щодо придбання пакета прикладних програм дозволяє за рахунок порівняно невеликих затрат забезпечити інформаційне обслуговування бізнесу.

По-друге, методика розробки інформаційної системи кінцевим користувачем – системна розробка, яка складається з процедур і процесів, пов'язаних із пошуком та реалізацією рішення на основі інформаційної системи. Системна розробка містить окремі процеси: системний аналіз; системне проектування; програмування; тестування; перекодування; експлуатацію; обслуговування.

По-третьє, методика делегування функцій та повноважень щодо впровадження інформаційних технологій зовнішнім організаціям – аутсорсинг, що передбачає пропозицію компанії комплексного рішення для автоматизації системи.

Основною тенденцією у сфері розробки управлінських інформаційних систем є застосування CRM-рішень, які дозволяють підвищити ефективність бізнес-процесів; забезпечити формування якісної інформаційної бази; підтримувати функції контролю та аналізу. CRM-рішення якісно відрізняється від інших рішень наявністю інтелектуального інтерфейсу – набору інструментів, який дозволяє швидко та якісно працювати в системі. Інтелектуальний інтерфейс має такі елементи:

- робочий стіл користувача;
- форма надання інформації в документах;

- інструмент "Взаємозв'язок документів";
- систематизація та пошук інформації.

У CRM-рішенні робочий стіл користувача може бути налагоджений індивідуально відповідно до поставлених завдань. У базовій версії розроблено налагоджені робочі столи, які дозволяють працювати в єдиному інформаційному просторі, оперувати документами і звітами.

У CRM-рішенні передбачено три види надання інформації в документах.

Табличний вид – основний інтерфейс системи. Записи документів, довідників, звітів відображаються у вигляді строк таблиці. На етапі складання документа або звіту існує можливість відібрати необхідні записи за встановленими критеріями (наприклад, за датою).

Довільний вид – для кожного запису документа або довідника можна налагодити довільне надання даних, які для зручності роботи групуються за закладками.

Змішаний вид – дозволяє одночасно працювати з таблицею та з кожною її строчкою окремо. Максимально зменшує ймовірності помилки при введенні та зміні інформації.

Інструмент "Взаємозв'язок документів" дозволяє орієнтуватися в документообороті підприємства і доступний у всіх документах. Графічно відображає тип документа, його стан, дату введення, номер.

За умови великих обсягів документообороту на підприємстві виникає питання щодо якісної систематизації інформації та її швидкого пошуку, для забезпечення яких у системах на основі CRM-рішень реалізовано такі механізми: пошук; маркування; фільтрація; сортування; групові операції; сервіс об'єднання строчок (формується строчки, які містять об'єднані дані за заданими критеріями, наприклад, за однаковим найменуванням товару).

Управлінські інформаційні системи на основі CRM-рішення містять додатковий функціонал щодо управління закупками, що дозволяє користувачу проводити поглиблену аналітику та передбачає такі можливості: управління договорами з постачальниками; календарний план закупок/відвантажень; план/факт аналіз закупок; визначення розміру замовлення; аналіз цін постачальників. Особливістю CRM-рішень є потужний аналітичний функціонал з можливістю налаштування власних варіантів аналізу, зокрема аналіз у закупок у єдиному циклі з продажами, візуального відображення та управління документооборотом.

У CRM-рішенні закладено систему ключових показників ефективності – інструмента, який дозволяє збирати та зберігати дані: для розрахунку показників ефективності; оперативно відображати та аналізувати показники ефективності всіх рівнів; оперативно та ефективно здійснювати коригування бізнес-процесів; відстежувати зміни показників у режимі он-лайн. Гнучкість CRM-рішення забезпечує формування власних ключових показників із формулою розра-

хунку, що сприяє адаптації системи до специфіки управлінської стратегії компанії.

Для того, щоб забезпечити ефективність формування автоматизованої інформаційної системи, управлінський персонал має оцінити стратегію реалізації проекту управлінської інформаційної системи.

Одночасна стратегія – паралельне функціонування системи підприємства та управлінської інформаційної системи з відповідним рішенням. Таку стратегію управлінський персонал обирає, якщо функціонує налагоджена, повністю інтегрована система, разом із тим недостатньо автоматизований механізм формування бази облікових ресурсів, необхідних для реалізації процесу стратегічного планування, контролю і коригування діяльності підприємства. Паралельне застосування систем відбувається в короткий строк, після чого система повністю трансформується відповідно до програмного рішення управлінської системи класу ERP.

Стратегія підміни – трансформаційна заміна функціонуючої системи підприємства новою управлінською інформаційною системою та її налагодження в процесі діяльності підприємства. Використання нового програмного рішення пов'язано з високим ризиком, оскільки налаштування системи до потреб організації бази даних вимагає високого рівня професіоналізму та реорганізації у короткий строк бізнес-процесів підприємства.

Елементна стратегія – поетапне налагодження системи шляхом часткового застосування управлінської інформаційної системи до окремих процесів з одночасним аналізом результативності формування інформаційної бази. Така стратегія може бути оцінена як найбільш безпечна, оскільки дозволяє знизити ризик неефективного налагодження системи.

Управлінський персонал може прийняти рішення щодо застосування кожної із наведених вище стратегій відповідно до власних завдань реалізації стратегії розвитку, однак обов'язковим є формування стратегії організації автоматизованої інформаційної системи відповідно до таких підходів.

Інтегрований підхід – формування балансу між системою управління та інформаційною системою обліку, що передбачає роботу із базою ресурсів системи для подальшого аналізу, формулювання висновків та підтримки законодавчої бази.

Ієрархічний підхід – розподіл завдань із формування інформаційної бази для системи управління та відповідальності їх виконавців. Найвищий управлінський персонал є заключною ланкою ланцюга, на якому поетапно збиралися, оброблялися, передавалися, зберігалися інформаційні ресурси для прийняття результативного рішення. Тобто, керівник (відповідальна особа) не бере участі у процесі формування ресурсної бази, а оцінює результат та генерує рішення щодо подальшої стратегії компанії.

Матричний підхід – алгоритм структурного поділу інформації для підвищення аналітичності та забезпечення прозорості прийняття рішення. Здійснюється структуризація бази даних для формування бази знань відповідно до окремих ділянок обліку з подальшою оцінкою результату для формування стратегії управління як індивідуального, так і корпоративного характеру.

Дотримання таких підходів у ході розробки стратегії дозволить: максимально результативно сформувати базу облікових інформаційних ресурсів; забезпечити взаємозв'язок інформаційної та управлінської систем; визначити основу для стратегічних змін на підприємстві; закласти базу для розробки стратегічної карти компанії.

На кінцевий результат формування інформаційних ресурсів у автоматизованій системі також впливають національні особливості реалізації ERP-систем, а саме: недостатність галузевих стандартів і практик щодо управління бізнес-процесами, результатом чого є неможливість досить ефективно застосовувати та розвивати функціональність, закладену в запрограмовані алгоритми; недостатній рівень компетенції у сфері інформаційних технологій, відсутність чого може призвести до неякісного формування бази даних.

Подолати такі проблеми можна за умови: орієнтації на кращу світову практику; розробки власних корпоративних стандартів, у яких виокремлено поетапне формування стратегії організації автоматизованої інформаційної системи; вибору виваженого підходу до реалізації автоматизованого проекту; оцінки економічної ефективності впровадження управлінських інформаційних систем.

Одним із важливих питань на етапі організації автоматизованої системи є оцінка економічної ефективності впровадження управлінських інформаційних систем. Впровадження передбачає значні матеріальні затрати на загальну автоматизацію (комп'ютери, сервери, обладнання мережі, ліцензії, консультаційні послуги тощо), що вимагає обов'язкового зіставлення витрат на автоматизацію того чи іншого процесу, враховуючи його місце в ERP-системі, з підсумковими економічними показниками проекту в цілому. Отже, необхідно відповісти на такі питання: чи отримає управлінський персонал результат від використання інформації з окремої ділянки системи; яких інформаційних втрат можна уникнути; як підвищити ефективність використання інформаційних ресурсів; які додаткові резерви необхідні для підготовки інформаційних даних. Якщо це не визначити, ймовірно виникнення ризику, що затрати на реалізацію автоматизованого проекту не будуть виправданими.

Відповісти на питання, якою є ціна включення будь-якої інформації, необхідно на всіх етапах проектування автоматизованої системи, зокрема при визначенні її функціональної структури, виборі базової платформи, технічного забезпечення та складанні технічного завдання.

Це дозволить знизити ймовірність невідповідності спроектованої системи завданням управління та забезпечити зручність і простоту формування інформаційної бази для генерації результативного рішення. За таких умов однозначно ефективними визнаються менше 50 % проектів управлінських автоматизованих систем, що негативно характеризує практику формування інформаційно-аналітичної бази.

Помилковою є думка, що автоматизацію в усіх суттєвих аспектах можна розглядати як основний напрям удосконалення обліку. Технічні засоби полегшують працю бухгалтера, підвищують якість обробки інформації, але не додають нічого нового в методику обліку, не удосконалюють його потреб для управління [6, с. 33]. Відповідно забезпечити формування якісної інформаційної бази для прийняття результативних управлінських рішень можливо за умови високого професіоналізму персоналу компанії, що відповідає за збирання, обробку, систематизацію, контроль та доведення інформаційних ресурсів до персоналу, який трансформує їх у засоби реалізації стратегії розвитку компанії.

Отже, для розробки результативної стратегії організації автоматизованої інформаційної системи важливо приймати рішення щодо напряму налагодження управлінської інформаційної системи. Крім того, необхідно забезпечити відповідність стратегії інтегрованому, ієрархічному і матричному підходам разом із оцінкою рівня готовності підприємства (проведенням критичного аналізу ресурсної бази та організаційної структури компанії), що може забезпечити доцільність затрат на реалізацію проекту автоматизованої інформаційної системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ивахненко С.* Внедрение программного обеспечения учета и контроля: потенциальные преимущества и реальные проблемы [Текст] / С. Ивахненко // Бухгалтерский учет и аудит. — 2007. — № 2. — С. 56–62.
2. *Чупріна М. О.* Тенденції розвитку комп'ютерних технологій ведення обліку [Текст] / М. О. Чупріна, М. В. Федоренко // Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління : VI Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених, 19–21 квітня 2007 р. : [матеріали]. — К., 2007. — С. 364–365.
3. *Мних Є. В.* Концепція побудови комп'ютерної інформаційної системи обліку діяльності корпорацій [Текст] / Є. В. Мних, О. М. Брадул // Бухгалтерський облік і аудит. — 2008. — № 4. — С. 41–45.
4. *Матюха М. М.* Перспективні концепції автоматизації управління підприємством на основі інформаційних систем обліку [Текст] / М. М. Матюха // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. — 2008. — № 2. — С. 44–51.
5. *Костюченко В.* Организационные аспекты внедрения информационной системы в холдинге [Текст] / В. Костюченко // Бухгалтерский учет и аудит. — 2007. — № 8. — С. 20–26.

6. *Канцедал Н. А.* Методологічні аспекти розвитку бухгалтерського обліку та аудиту в комп'ютерних інформаційних системах [Текст] / Н. А. Канцедал, О. Г. Пономаренко // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. — 2008. — № 2. — С. 31–33.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2011.

Янчева Л., Бочуля Т. Реализация проектов формирования информационно-аналитических ресурсов в АСУ. Проанализированы функциональные возможности и условия эффективного использования универсальных компьютерных систем. На основе определенных организационно-методических подходов к организации базы информационных ресурсов и выделенных вариантов реализации информационной управленческой системы сформулирована общая стратегия организации автоматизированной информационной системы на предприятии.

Yanchewa L., Bochulya T. Implementation of projects on information and analytical resources formation in the automated management system. Functional opportunities and conditions of effective use of universal computing systems are analyzed. General strategy for the organization of automated information system at the enterprise is formulated on the basis of special organizational and methodical approaches to the organization of information resources' base and emphasized variants of realizing information managerial system.

ВАСИЛЕВСЬКА Антоніна, аспірант кафедри економічної кібернетика та інформаційних систем КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Розглянуто особливості управління проектами за допомогою інформаційних технологій. Обґрунтовано необхідність використання інформаційних технологій, досліджено особливості впровадження інформаційних технологій в управління проектами.

Ключові слова: інформаційні технології, управління проектами, автоматизація управління, інформаційні системи управління проектами.

Функціонування сучасного підприємства пов'язано із здійсненням проектної діяльності, оскільки будь-яка його дія, рішення чи результат діяльності представляють собою або самостійний проект,

© Василевська А., 2012

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2012. № 1 ===== 99

або елемент більш складного проекту. Як наслідок економічних перетворень, що наразі відбуваються в Україні, створюються нові моделі та механізми економічних відносин. Відповідно, для подальшої прибуткової діяльності підприємства необхідно виробити нові підходи до управління проектами. Підвищення їх складності, зростання вимог до строків, якості виконання робіт зумовлюють необхідність ефективного управління проектами за допомогою сучасних інформаційних технологій.

При створенні та управлінні проектами необхідно пам'ятати: *по-перше*, вони мають ресурсні обмеження; *по-друге*, потребують постійного контролю; *по-третє*, важливим фактором виступає час [1, с. 12].

Існують різноманітні підходи до класифікації проектів. Найважливішою класифікаційною ознакою для цього дослідження виступає ступінь складності (клас) проекту.

Проекти поділяють таким чином:

- монопроекти – це прості проекти певного виду;
- мультипроекти – це складні проекти, які складаються із декількох монопроектів, і потребують одночасного управління із урахуванням організаційних, технічних, ресурсних обмежень;
- мегапроекти – цільові програми розвитку регіонів, галузей; виокремлюють моно- та мультипроекти. Вартість мегапроектів становить понад 1 млрд доларів, а тривалість – 5–7 років.

Найбільш цікавими можна вважати мультипроекти, адже саме вони найчастіше використовуються у проектному менеджменті.

Метою статті є дослідження шляхів підвищення ефективності управління проектами підприємства із урахуванням проектних обмежень. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати особливості управління проектами підприємства; поглибити теоретичні положення щодо ефективності управління проектами; виявити чинники підвищення ефективності управління проектами; дослідити особливості розробки інформаційної технології; розробити інформаційну технологію управління мультипроектами підприємства.

Питання розробки інформаційних технологій досліджуються багатьма науковцями, зокрема слід відзначити праці С. Бушуєва, І. Кононенка, Ю. Теслі, Б. Коско, Є. Корноушенко, В. Прангішвілі, В. Максимова, О. Кулініча, Р. Аксельрода, В. Силова, а також А. Кофмана, Т. Сааті, Л. Заде, М. Свами, К. Тхуласираман, О. Тімінського та ін.

Поняття "проектний менеджмент" має декілька тлумачень. У широкому сенсі – це підготовка проекту від планування до ухвалення рішення щодо його початку і реалізації проектною організацією (проектною командою). У широкому розумінні, поняття "проектний менеджмент" використовується для організації великих і самостійних проектів у фазі реалізації [2, с. 2].

Прийнято висувати вимоги до проектного менеджменту: знання предмета проекту, економічність дії та особисті якості. Знання предмета включає спеціальні знання та системність їх застосування. Економічність дії означає що всі методи керування та контролю, що використовуються у проекті, ефективні. Особисті якості – комунікабельність, вміння працювати в колективі.

Управління проектами (проектний менеджмент) поділяється на чотири ключові завдання: формування задач проекту, планування, управління та контроль. Виконуючи ключові завдання, управління проектами проходить декілька етапів.

1. Аналіз: ринку, ризиків, потреб, проблем, ймовірності успіху проекту.
2. Планування загальних принципів здійснення проекту, визначення вихідних даних для планування проектної діяльності.
3. Планування функцій у проекті.
4. Планування і визначення економічності та ефективності проекту.
5. Здійснення проекту.
6. Передача результатів замовнику проекту або клієнту, звіт про проект.
7. Підтримка при впровадженні результатів.

Висока конкуренція на ринку вимагає від компаній оперативності виконання проектів, мінімізації затрат і високого рівня якості. Орієнтація компанії на її стратегічні цілі додає ще одне обмеження – відповідність стратегії компанії. Компанія має дві групи цілей: спрямовані на внутрішній (підвищення вартості бізнесу та ефективності бізнес-процесів) та на зовнішній розвиток (підвищення продажів, вихід на нові ринки). Необхідно чітко розуміти цілі компанії та підбирати ті проекти, які дозволять їх досягти. При досягненні стратегічних цілей виникає необхідність управляти кількома різними проектами, ефективно використовуючи обмежені ресурси.

Інформаційні технології управління проектами розвивалися у декілька етапів. Із збільшенням потужності комп'ютерів зросла функціональність систем. Із введенням стандартів обміну даними між системами, розвитком Web-технологій відкрились нові перспективи для розвитку інформаційних систем управління проектами. Потрібно зауважити, що паралельно підвищується складність проектів, при цьому виникають додаткові вимоги до інформаційних технологій (ІТ).

Сучасні тенденції управління проектами передбачають збільшення ролі ІТ. Інформаційні системи управління проектами (ІСУП) покликанні підвищити ефективність управління та зменшити відсоток незавершеності проектів, вони дозволяють управляти змінами, ресурсами, обмеженнями, комунікацією, робочою командою та іншими

факторами, які впливають на проект. Інформаційні системи дозволяють автоматизувати одну або декілька складових управління проектами: складання календарного плану робіт, управління ресурсами, витратами, ризиками, якістю тощо. Системи автоматизації управління проектами містять такі структурні елементи: засоби для календарно-сітьового планування, засоби розв'язання окремих задач (серед них слід виділити допроектний аналіз, розробку бізнес-планів, аналіз ризиків, управління строками, управління витратами), засоби для організації комунікацій між виконавцями проекту.

Інформаційні технології дають змогу успішно управляти проектами, налагоджувати стійку комунікацію між учасниками, виявляти та вчасно реагувати на відхилення, документувати всі етапи проекту, оперативно здійснювати контроль. Названі системи виконують такі завдання: організація дискусійних груп і чат-каналів, віддалене збереження файлів і прийнятих рішень, а також інформування зацікавлених сторін.

Новітні тенденції свідчать, що досить широкого розповсюдження набувають ІТ спрощеного доступу до інформації проекту та забезпечення ефективних комунікацій між членами команди. Вони не містять власних інструментів для календарно-сітьового планування, а підтримують функцію інтегрування із системами автоматизації управління проектами. Одна група ІТ надає інструменти для аналізу проектних рішень, OLAP-обробки (англ. *online analytical processing (OLAP)* – аналітична обробка в реальному часі) та *Data mining* (сукупність багатьох різних методів здобування знань), інша група призначена для спрощеної комунікації між учасниками і пропонує Інтернет-засоби.

Останнім часом все більшого розповсюдження набуває одночасне управління декількома проектами, у таких умовах більше уваги має приділятися контролю виконання етапів проектів. ІТ дають можливість реалізувати мультипроектне управління, при якому управління декількома проектами виконуються паралельно, незалежно один від одного, але використовують спільні ресурси. У мультипроектному управлінні ІТ дозволяють описувати склад та характеристики робіт, ресурсів, прибутків та видатків проектів, створювати розклад виконання робіт із урахуванням проектних обмежень, виявляти критичні операції та резерви часу для виконання інших операцій, розраховувати бюджет проектів, потреби проектів у матеріалах і ресурсах, планове завантаження ресурсів проектів, аналізувати ризики та резерви, розраховувати успішність виконання проектів, вести облік та аналіз виконавців проектів, отримувати необхідну звітність за проектами. Мультипроектне управління виконує додаткові функції: ведення архіву та документообороту, аналітичні функції сітьового мультипроектного планування, контроль-но-ревізійні функції.

ІСУП використовуються для вирішення таких завдань:

- розробка розкладу виконання робіт проекту;
- визначення критичного шляху і резервів часу виконання робіт проекту;
- визначення потреби проекту у фінансуванні, ресурсах;
- визначення рівня завантаженості ресурсів;
- аналіз ризиків;
- ведення проекту;
- аналіз відхилень ходу робіт від запланованого і прогнозування основних параметрів.

Доцільно навести декілька відомих інформаційних систем управління проектами. Пакет *MS Project* використовують близько 3 мільйонів осіб. Легкий інтерфейс дозволяє працювати з системою користувачам різних рівнів. Ранні версії не вражали функціональністю, однак *MS Project 2000* може бути інтегрований з іншими програмними продуктами *Microsoft*. Перевагою системи є підтримка обміну інформацією із *Microsoft Outlook*. Керівник проекту має можливість передати робочій команді дані про завдання, які необхідно виконати, і – в зворотному напрямі – робоча команда може інформувати керівника про всі зміни в робочому календарі.

Для побудови інтегрованої системи управління проектами компанія *Primavera inc.* пропонує декілька продуктів: для використання на нижніх рівнях управління – *SureTrak Project Manager*, професійний пакет управління проектами – *Primavera Project Planner (P3)*; для роботи із складними багаторівневими ієрархічними проектами – *Primavera Project Planner for the Enterprise (P3e)*. Інтерфейс системи – стандартний, віконний. Для управління проектом доступний набір інструментів, що містить до 20 рівнів. Реалізовано 9 типів робіт, усі залежності між роботами, 10 типів обмежень. Як засіб аналізу ризиків пропонується метод *Monte Carlo*, він дозволяє оцінити ймовірність невиконання проекту в задані строки.

Ефективність систем управління проектами визначається сукупністю витрат і прибутків, які може принести система. Три основні параметри, які дозволяють оптимізувати використання проектного менеджменту – це час, вартість і якість роботи. При неефективному управлінні проектом компанія може зазнати збитків зв'язку із затягуванням строків впровадження інновацій; перевищенням бюджету проекту; неякісним виконанням робіт.

Неефективне управління бюджетами робіт та якістю виконання робіт пов'язана із недооцінкою майбутніх витрат та прямими витратами внаслідок помилкових дій. Середня вартість подібних помилок становить 10–20 % бюджету проекту.

До основних якісних переваг використання ІСУП належать:

- підвищення контролю над проектами;
- класифікація проектів за ступенем значимості, поставленими цілями, очікуваним результатом, саме це дає змогу надавати пріоритет стратегічно важливим проектам щодо ресурсів, фінансування;
- оптимізація розкладу проекту дозволяє найефективніше розподілити ресурси компанії. При цьому враховується доступність ресурсів, пріоритетність проектів, графіки постачання ресурсів, обмеження у фінансуванні;
- передача досвіду. Досвід, отриманий у ході реалізації проектів, може використовуватися для запобігання помилок у майбутніх проектах, зменшення часу для планування проектів;
- чітке планування робіт.

На жаль, ефективність використання систем управління проектами в українських компаніях не оцінювалась. У США та країнах Європи такі дослідження проводяться регулярно. Впроваджуючи ІСУП, варто пам'ятати, що використання інформаційних систем вимагає певних змін процесів управління організацією.

Впровадження потребує системного підходу, що передбачає планування комплексу робіт і контроль за їх виконанням. Потрібно починати із складання плану впровадження, що містить перелік завдань, від формалізації процедур збору, збереження інформації до здійснення змін у організаційній структурі підприємства. Від успіху впровадження залежить діяльності організації в цілому або окремих її підрозділів. Отже, особливого значення набуває планування і контроль за технічними, людськими аспектами впровадження технології. При плануванні впровадження інформаційних систем найчастіше допускають таких помилок: цілі та очікувані результати не визначені; планування введення в експлуатацію всіх функцій системи управління проектами; планування переведення всієї організації на нову систему.

Досягненню цілей проекту в повному обсязі можуть завадити часові обмеження, непослідовність дій керівництва та ін. У такому випадку варто чітко зафіксувати очікувані результати впровадження.

Щоб запобігти негативним наслідкам потрібно послідовно спланувати впровадження функцій управління. Рекомендується починати впровадження із планування та контролю часових параметрів, потім опанувати ресурсне планування і завершити плануванням і контролем витрат.

Реалізація різних функцій ІСУП може впливати на роботу окремих підрозділів організації. Варто підключати користувачів до нової системи відділ за відділом.

Отже, в управлінні проектами необхідні теоретичні дослідження в напрямі впровадження інформаційних технологій для автоматизації ефективного управління декількома проектами та контролю виконання проектів.

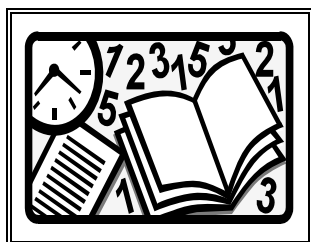
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тарасюк Г. М. Управління проектами : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — 2-е вид. — К. : Каравела, 2006. — 320 с.
2. Вілфрід Т. Проектний менеджмент : конспект лекцій і семінарів / Т. Вілфрід. — Тернопіль : Економічна думка, 2001. — 95 с.
3. Дубинин Є. Финансовое управление по проектам [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/1998-6/11.shtml>.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2011.

Василевська А. Управление проектами предприятия с использованием информационных технологий. Рассмотрены особенности управления проектами с помощью информационных технологий. Обоснована необходимость использования информационных технологий, исследованы особенности внедрения информационных технологий в управление проектами.

Vasilevskaya A. Project management with the help of information technologies. In the article author considers the peculiarities of projects management with the help of information technologies. A necessity to use information technologies is proven, the peculiarities of introduction of information technologies in management projects are investigated.



УДК 519.86:336.77

ВІТЛІНСЬКИЙ Вальдемар, д. е. н., професор, завідувач кафедри економіко-математичних методів Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана
СЕРЕДЮК Володимир, аспірант КНТЕУ, ст. викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ ПРИ ФОРМУВАННІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ

Спроектовано та побудовано нечітку модель, яка на основі вхідних нечітких змінних дозволяє визначити відповідність структури кредитного портфеля кредитній політиці комерційного банку. Для реалізації спроектованої моделі використано інструментарій нечіткої логіки системи Matlab.

Ключові слова: кредитна політика, нечіткі змінні, нечіткі висловлювання, лінгвістичні правила, дефазифікація.

В умовах обмеженості ресурсів кожна фінансово-кредитна установа намагається структурувати свій кредитний портфель, забезпечивши плановий рівень доходності у сфері кредитування фізичних осіб і водночас утримати рівень кредитного ризику в допустимих межах, визначених кредитною політикою [1].

Мета статті – розглянути можливість застосування інструментарію нечіткої логіки для побудови нечітких моделей, які дали б можливість керівництву фінансово-кредитної установи проводити оперативний аналіз рівня відповідності структури кредитного портфеля кредитній політиці комерційного банку, ухваленій керівництвом на короткострокову перспективу.

Кредитна політика, у широкому розумінні – система заходів, спрямованих на встановлення пріоритетів розвитку кредитних відно-

син, раціональну організацію та управління процесом кредитування різних категорій позичальників, що має на меті забезпечення раціонального співвідношення між дохідністю та рівнем ризику кредитного портфеля, у сфері кредитування фізичних осіб. У вузькому розумінні, вона являє собою обов'язковий документ, що носить конфіденційний характер і містить перелік правил, якими керуються кредитні експерти протягом одного року, а потім переглядається кредитним комітетом [2]. Отже, кредитну політику доцільно розглядати як систему основних інструментів, які впливають на формування структури кредитного портфеля комерційного банку в коротко- чи середньостроковій перспективі.

Кожний комерційний банк самостійно розробляє кредитну політику, яка відповідає особливостям його функціонування, враховує законодавчі та нормативні вимоги зовнішнього та внутрішнього походження; базується на результатах аналізу факторів ринку кредитних ресурсів; ураховує суб'єктивні чинники функціонування фінансової установи відповідно до загальної ринкової стратегії тощо.

Внутрішньобанківські чинники формування кредитної політики багато в чому визначаються якістю управління банком, рівнем фінансового менеджменту, ефективністю внутрішнього контролю, професійними якостями та досвідом персоналу.

Структура пасивів і стабільність депозитів за обсягами й строками їх залучення безпосередньо впливають на можливості кредитування. Банк зацікавлений залучати кошти на довгострокові депозити, які є більш надійним кредитним ресурсом та дозволяють краще прогнозувати і планувати розміщення залучених коштів у якості кредитних ресурсів. Безпосередній зв'язок між активами (вимогами) і пасивами (зобов'язаннями) банку регламентують нормативи ліквідності, які не повинні бути меншими за граничні показники, встановлені Національним банком України [3].

У банківському аналізі виокремлюють три основні типи кредитної політики [2].

Агресивна. Їй надають перевагу керівники фінансово-кредитних установ, які мають на меті якнайшвидше збільшити кредитний портфель, не приділяючи достатньої уваги визначенню рівня ризику. Зазвичай вона притаманна фінансовим установам, які лише зайшли на ринок або керівництво яких має на меті в найближчому майбутньому вигідно продати установу. Значення, що характеризує відповідність структури кредитного портфеля цій кредитній політиці, буде зростати прямо пропорційно до збільшення у загальній структурі кредитного портфеля питомої ваги фінансових ресурсів, що спрямовані на видачу ризикових або беззаставних кредитів.

Помірно агресивна. Притаманна фінансово-кредитним установам, які вже зайняли певний сегмент ринку кредитних послуг у сфері кредитування фізичних осіб. Зазвичай керівництво таких установ приділяє

достатню увагу оцінюванню ступеня ризику кредитного портфеля, надаючи перевагу позичальникам із високим класом надійності. Водночас із метою одержання додаткового прибутку видача беззаставних кредитів, а також кредитування позичальників, клас надійності яких "В" та нижче, повністю не припиняється. Рівень відповідності структури кредитного портфеля помірної-агресивній політиці збільшуватиметься у випадку, якщо доступний ресурс буде розподілено приблизно порівну між позичальниками з високим і низьким класами надійності. Дотримуючись цієї політики, керівництво фінансово-кредитної установи намагається балансувати в межах допустимого рівня ризику та доходністю кредитного портфеля.

Консервативна. Характерна для тих фінансово-кредитних установ, які у своїй кредитній діяльності не схильні до ризику. Зазвичай її дотримуються банки з іноземним капіталом, які тривалий час перебувають на ринку і мають на меті забезпечити свою стабільну роботу, надаючи перевагу позичальникам із високим класом надійності. Значення відповідності структури кредитного портфеля, що відповідає консервативній кредитній політиці комерційного банку, буде збільшуватись прямо пропорційно до частки кредитів, що спрямовані на кредитування позичальників, клас надійності яких "А" або "Б".

Проаналізувавши основні види кредитної політики, можна зробити припущення, що величина відсоткової ставки, яку банк встановлює за користування кредитом, обернено пропорційна рівню надійності позичальника та прямо пропорційна величині ризику за кожною окремо взятою кредитною угодою. Це припущення відповідає теорії справедливої відсоткової ставки, згідно з якою чим вищий клас надійності позичальника, тим нижча для нього повинна бути величина відсоткової ставки.

Оскільки наявність ризику є одним із ключових аспектів формування кредитних відносин, а одна зі складових відсоткової ставки – плата за ризик, то кожна фінансово-кредитна установа намагається формувати свій кредитний портфель таким чином, щоб збалансувати рівень свого кредитного ризику відповідно до визначеної кредитної політики.

Для вирішення поставленої задачі розділимо весь доступний ресурс, який банк планує розмістити у сфері кредитування фізичних осіб, на дві групи. Перша група – це питома вага фінансових ресурсів, спрямованих на кредитування позичальників із класом надійності "А" або "Б". Друга група – питома вага коштів, спрямованих на видачу беззаставних кредитів і на кредитування позичальників із класом надійності "В" і нижче. До цієї групи належать кредитні угоди з підвищеним рівнем ризику, отже, із вищою нормою дохідності. Сума коштів, яка розподілена між цими двома групами, формує загальну структуру кредитного портфеля.

Для визначення відповідності сформованого кредитного портфеля та для проведення періодичного контролю його відповідності кредитній політиці, ухваленій керівництвом банку, за допомогою інструментарію нечіткої логіки побудуємо три нечіткі моделі, що відповідають кожній із розглянутих вище кредитних політик.

Для всіх трьох моделей використано дві вхідні та одну вихідну нечітку змінну, з відповідними строками.

Перша вхідна змінна (x_1) – "I-klas" – питома вага коштів у структурі кредитного портфеля, спрямована на кредитування позичальників із високим класом надійності. В якості терм-множини для цієї змінної використано множину T_1 , із такими нечіткими висловлюваннями: $T_1 = \{ \text{"незначна питома вага коштів, виділена на кредитування надійних позичальників"}, \text{"питома вага кредитування надійних позичальників є середньою"}, \text{"значення питомої ваги кредитування надійних позичальників є високим"} \}$ або відповідно у символічному вигляді $T_1 = \{ "N", "S", "V" \}$.

Величина x_1 може приймати значення у діапазоні $[0; 100]$, що відповідає величині відсотку коштів у загальній структурі кредитного портфеля, які надаються у кредит позичальникам із високим класом надійності. У цій множині значення терму "N" не перевищує 35 % загального обсягу кредитного портфеля, терму "S" – знаходиться в межах від 25 до 70 %, терму "V" – перевищує 65 %.

Друга вхідна змінна (x_2) – "II-klas" – питома вага фінансових ресурсів, що формують кредитний портфель та розміщені у ризикових кредитних договорах, тобто спрямовані на видачу беззаставних кредитів і на кредитування позичальників із класом надійності "B" і нижче. В якості терм-множини для цієї змінної використано множину T_2 , до складу якої включено три нечіткі висловлювання: $T_2 = \{ \text{"обсяг кредитування позичальників з низьким класом надійності є незначним"}, \text{"питома вага кредитних ресурсів, спрямованих на кредитування позичальників із низьким класом надійності, є середньою"}, \text{"значення питомої ваги кредитування ненадійних позичальників є високим"} \}$ або відповідно в символічному вигляді $T_2 = \{ "N", "S", "V" \}$.

Величина x_2 , аналогічно до змінної x_1 , може приймати значення у діапазоні $[0; 100]$. У цій множині значення терму "N" не перевищує 35 % від загального обсягу кредитного портфеля, терму "S" – в межах від 25 % до 70 %, терму "V" – перевищує 65 %.

Встановлення діапазону значень для кожного із термів проводилось на основі методики оцінки фінансового стану позичальників (фізичних осіб та фізичних осіб – підприємців) ПАТ КБ "ПриватБанк" [4].

В якості функції належності для всіх термів вхідних змінних використано трапецієподібну функцію. Цей вибір пояснюється тим, що кожний із термів утворює вузький інтервал, на якому значення функції належності дорівнює одиниці, а питому вагу коштів у загальній структурі кредитного портфеля, спрямованих на кредитування позичальників із різним класом надійності, можна точно визначити (рис. 1).

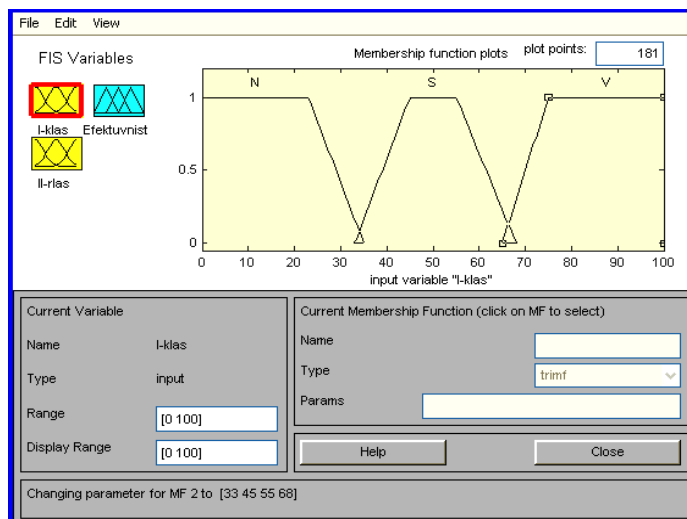


Рис. 1. Функція належності для термів вхідних змінних

Для проведення аналітичних розрахунків використано формулу (1), що відповідає трапецієподібній функції належності. У результаті одержано систему рівнянь (2), для розрахунку значень функції належності кожного з термів вхідних змінних:

$$f_{\Delta}(x, a, b, c, d) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0, & d \leq x \end{cases} \quad (1)$$

де a, b, c, d – деякі значення, які можуть приймати будь-які дійсні значення, що не суперечать умові: $a \leq b \leq c \leq d$.

$$\mu_N = \begin{cases} 0, & x \leq 0 \\ 1, & 0 \leq x \leq 23 \\ \frac{35-x}{12}, & 23 \leq x \leq 35 \\ 0, & x \geq 35 \end{cases}, \mu_S = \begin{cases} 0, & x \leq 33 \\ \frac{x}{12} - 3,75, & 33 \leq x \leq 45 \\ 1, & 45 \leq x \leq 55 \\ \frac{68-x}{13}, & 55 \leq x \leq 68 \\ 0, & x \geq 68 \end{cases} \quad (2)$$

$$\mu_{V,Z} = \begin{cases} 0, & x \leq 65 \\ \frac{x}{10} - 6,5, & 65 \leq x \leq 75 \\ 1, & 75 \leq x \leq 100 \\ 0, & x \geq 100 \end{cases}$$

Значення функції μ , що характеризує належність змінної x_1 до одного з трьох термів, може приймати значення в діапазоні $[0; 1]$. Чим

ближче значення μ до 0, тим менше змінна x належить цьому терму – і навпаки, чим ближче значення μ до 1, тим більше змінна x належить цьому терму.

В якості однієї вихідної змінної використано змінну Y – "Відповідність структури кредитного портфеля ухваленій кредитній політиці комерційного банку". Ця змінна відображає відповідність сформованого кредитного портфеля визначеній кредитній політиці комерційного банку. Терм-множина T_Y , цієї змінної, містить чотири нечіткі висловлювання, зміст яких визначений згідно з внутрішньою інструкцією комерційного банку: $T_Y = \{$ "структура кредитного портфеля повністю не відповідає кредитній політиці комерційного банку", "структура кредитного портфеля частково відповідає кредитній політиці комерційного банку", "структура кредитного портфеля задовольняє кредитній політиці комерційного банку", "структура кредитного портфеля повністю відповідає кредитній політиці комерційного банку" $\}$, або в символічному виді $T_Y = \{$ "Bad", "Satisfactorily", "Good", "Perfectly" $\}$.

Величина Y , може приймати значення в діапазоні $[0; 100]$, що відповідає відсотку відповідності сформованого кредитного портфеля кредитній політиці комерційного банку у сфері кредитування фізичних осіб. Терм "Bad" множини T_Y вказує, що відповідність структури кредитного портфеля кредитній політиці не перевищує 37 %, терм "Satisfactorily" – в межах від 33 % до 68 %, терм "Good" – у проміжку від 63 % до 79 %. Останній терм, який належить цій змінній – "Perfectly", вказує на значення відповідності структури кредитного портфеля кредитній політиці комерційного банку, що перевищує 73 %.

Усі терми множини T_Y утворюють діапазон, на якому значення функції належності дорівнює одиниці. Тому для опису цих термів доцільно буде використати трапецієподібну функцію належності (рис. 2).

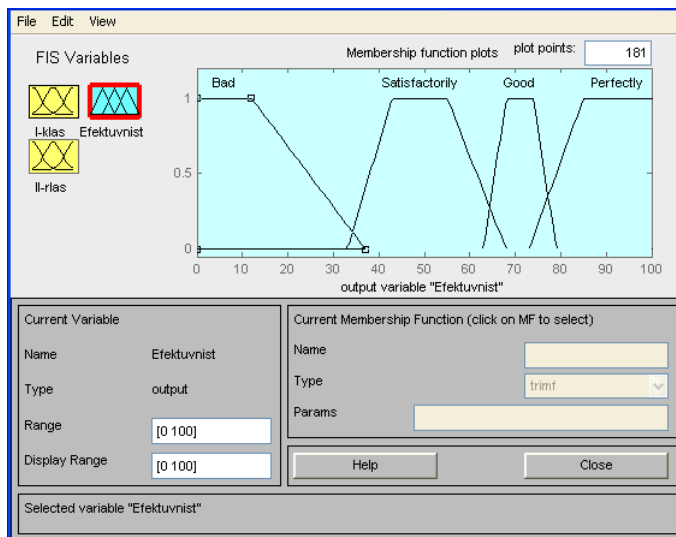


Рис. 2. Функції належності для термів змінної "Відповідність структури кредитного портфеля ухваленій кредитній політиці комерційного банку"

В аналітичному вигляді ці терми можна представити за допомогою системи рівнянь (1). Підставивши замість a , b , c , d аргументи функцій належності відповідних термів, одержимо таку систему нерівностей для визначення їхніх значень (3):

$$\mu_B = \begin{cases} 0, & x \leq 0 \\ 1, & 0 \leq x \leq 12 \\ 1,48 - \frac{x}{25}, & 12 \leq x \leq 37 \\ 0, & x \geq 37 \end{cases}, \quad \mu_S = \begin{cases} 0, & x \leq 33 \\ \frac{x}{10} - 3,3, & 33 \leq x \leq 43 \\ 1, & 43 \leq x \leq 55 \\ \frac{68-x}{13}, & 55 \leq x \leq 68 \\ 0, & x \geq 68 \end{cases}, \quad (3)$$

$$\mu_G = \begin{cases} 0, & x \leq 63 \\ \frac{x}{5} - 12,6, & 63 \leq x \leq 68 \\ 1, & 68 \leq x \leq 74 \\ 15,8 - \frac{x}{5}, & 74 \leq x \leq 79 \\ 0, & x \geq 79 \end{cases}, \quad \mu_P = \begin{cases} 0, & x \leq 73 \\ \frac{x-73}{12}, & 73 \leq x \leq 85 \\ 1, & 85 \leq x \leq 100 \\ 0, & x \geq 100 \end{cases}$$

Для визначення критеріїв, які використані при побудові систем нерівностей (2) та (3) для кожного з термів, використані дані із внутрішніх інструкцій ПАТ КБ "ПриватБанк", зокрема, з методики проведення оцінки фінансового стану позичальників – фізичних осіб та фізичних осіб – підприємців [4].

Після опису всіх вхідних та вихідної змінних, а також після визначення функцій належності необхідно сформулювати базу правил системи нечіткого виводу, або систему нечітких знань.

Для фінансово-кредитних установ значення, що характеризує відповідність структури кредитного портфеля агресивній кредитній політиці, буде зростати із збільшенням частки кредитного ресурсу, спрямованого на надання беззаставних кредитів або на кредитування позичальників із низьким класом надійності, але з вищою нормою дохідності. Значення відповідності структури кредитного портфеля для фінансових установ, що дотримуються помірно-агресивної політики, буде збільшуватись, якщо загальний обсяг коштів кредитного портфеля буде розділено приблизно порівну між надійними та ризикованими кредитними угодами. У такому випадку комерційний банк має можливість забезпечити плановий рівень дохідності кредитної діяльності, залишившись у межах допустимого рівня ризику. Значення відповідності структури кредитного портфеля консервативній політиці комерційного банку буде зростати прямо пропорційно до збільшенням питомої ваги кредитних ресурсів, що спрямовані на кредитування позичальників із високим класом надійності.

Оскільки, значення відповідності структури кредитного портфеля залежить від кредитної політики, визначеної комерційним банком, то для кожної нечіткої моделі необхідно побудувати окремий набір лінгвістичних правил.

До системи нечітких знань, що використовується для визначення відповідності кредитного портфеля агресивній кредитній політиці, увійшло 12 лінгвістичних правил (табл. 1).

Таблиця 1

База лінгвістичних правил для комерційних банків, які притримуються агресивної кредитної політики

№ пор.	I-klas	II-klas	Відповідність структури кредитного портфеля кредитній політиці комерційного банку	Значення функції належності вихідної змінної
1	N	S	<i>Satisfactorily</i>	0.2
2	N	S	<i>Good</i>	0.8
3	N	V	<i>Perfectly</i>	1
4	S	N	<i>Bad</i>	0.8
5	S	N	<i>Satisfactorily</i>	0.2
6	S	S	<i>Satisfactorily</i>	0.6
7	S	S	<i>Good</i>	0.4
8	S	V	<i>Satisfactorily</i>	0.3
9	S	V	<i>Good</i>	0.8
10	V	N	<i>Bad</i>	1
11	V	S	<i>Satisfactorily</i>	0.8
12	V	S	<i>Bad</i>	0.2

До складу системи нечітких знань, на основі яких функціонує нечітка модель, для визначення величини відповідності структури кредитного портфеля помірно-агресивній кредитній політиці увійшло 11 лінгвістичних правил (табл. 2).

Таблиця 2

База лінгвістичних правил для комерційних банків, які притримуються помірно-агресивної кредитної політики

№ пор.	I-klas	II-klas	Відповідність структури кредитного портфеля кредитній політиці комерційного банку	Значення функції належності вихідної змінної
1	N	S	<i>Bad</i>	0.4
2	N	S	<i>Satisfactorily</i>	0.6
3	N	V	<i>Bad</i>	0.3
4	N	V	<i>Satisfactorily</i>	0.7
5	S	N	<i>Satisfactorily</i>	1
6	S	S	<i>Good</i>	0.8
7	S	S	<i>Perfectly</i>	0.2
8	S	V	<i>Satisfactorily</i>	0.4
9	S	V	<i>Good</i>	0.6
10	V	N	<i>Satisfactorily</i>	1
11	V	S	<i>Perfectly</i>	1

При формуванні бази евристичних правил зроблено припущення, що фінансово-кредитні установи, які дотримуються помірної-агресивної кредитної політики, з метою зниження ступеня ризику кредитного портфеля все ж таки віддаватимуть незначну перевагу кредитуванню позичальників із високим класом надійності.

До набору лінгвістичних правил, на яких базується робота нечіткої моделі, для визначення ступеня відповідності структури кредитного портфеля консервативній політиці комерційного банку, увійшло 11 евристичних правил (табл. 3).

Таблиця 3

**База лінгвістичних правил, для комерційних банків,
які притримуються консервативної кредитної політики**

№ пор.	I-klas	II-klas	Відповідність структури кредитного портфеля кредитній політиці комерційного банку	Значення функції належності вихідної змінної
1	N	S	<i>Bad</i>	0.9
2	N	S	<i>Satisfactorily</i>	0.1
3	N	V	<i>Bad</i>	1
4	S	N	<i>Good</i>	1
5	S	S	<i>Satisfactorily</i>	0.7
6	S	S	<i>Good</i>	0.3
7	S	V	<i>Bad</i>	0.6
8	S	V	<i>Satisfactorily</i>	0.4
9	V	N	<i>Perfectly</i>	1
10	V	S	<i>Satisfactorily</i>	0.2
11	V	S	<i>Good</i>	0.8

Застосування методу активації при формуванні евристичних правил для кожної з побудованих нечітких моделей являє собою процедуру або процес знаходження ступеня належності кожного із підзаключень у загальному списку нечітких правил і є завершеним у випадку, коли для кожного терму вихідної лінгвістичної змінної буде визначено функцію належності нечітких множин та їх значень [3].

При побудові всіх евристичних правил у кожній із нечітких моделей для логічної зв'язки підумов використано нечітку кон'юнкцію (операція "And"). Зважаючи на це, в якості методу агрегування підумов, використано операцію min, в результаті чого, модель одержить на вхід той терм, значення функції належності якого буде мінімальним (min-кон'юнкція).

Після завершення етапу акумулювання – розрахунку значення функції належності для кожного із вихідних лінгвістичних термів множини $T_Y = \{ "Bad", "Satisfactorily", "Good", "Perfectly" \}$, змінної Y , проведено процедуру дефазифікації, або процес знаходження звичайного (не нечіткого) значення кожного із термів, що належать множині

T_4 , вихідної лінгвістичної змінної. В якості методу дефлазифікації у системах нечіткого виводу застосовано метод центру ваги (*COG, Centre of Gravity*).

Для перевірки роботи описаної нечіткої моделі та адекватності одержаних результатів, розглянемо структуру кредитного портфеля ПАТ КБ "ПриватБанк", у сфері споживчого кредитування. Згідно з річним звітом банку загальна сума коштів, спрямована на кредитування фізичних осіб, становила 2 598 560 тис. грн. Із них 1 767 021 тис. грн (або 68 %) надано позичальникам із високим класом надійності, 831 539 тис. грн (або 32 %) – це беззаставні кредити, які вважаються найбільш ризиковим видом кредитування, та кредити, надані позичальникам із низьким класом надійності [6].

Визначимо відповідність структури кредитного портфеля ПАТ КБ "ПриватБанк", припустивши, що в цій установі ухвалено агресивну кредитну політику. Підставивши вхідні дані у модель, отримаємо значення вихідної змінної 34 (рис. 3). Використавши систему рівнянь (3), можна з відповідністю 0.08 (значення функції належності для терму "Bad") стверджувати, що "структура кредитного портфеля повністю не відповідає кредитній політиці комерційного банку" та з відповідністю 0.1 (терм "Satisfactorily") – "структура кредитного портфеля частково відповідає кредитній політиці комерційного банку" (див. рис. 2).

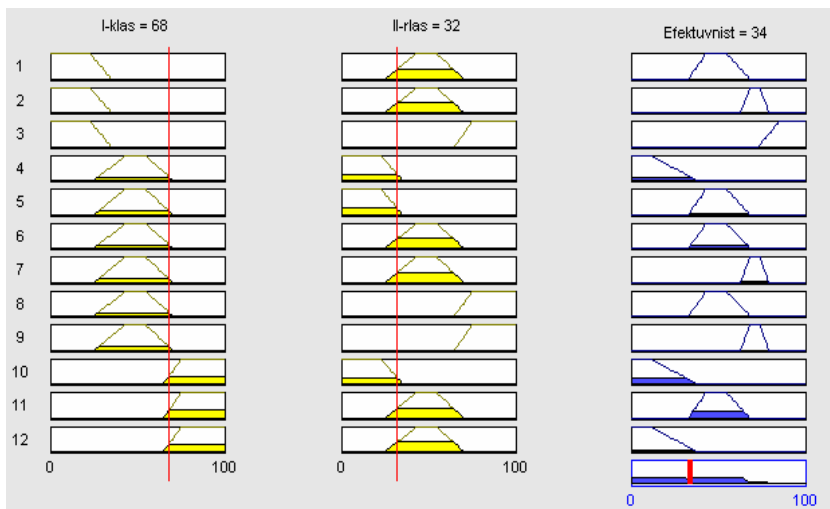


Рис. 3. Розрахунок ефективності формування кредитного портфеля за умови ведення агресивної кредитної політики

Якщо припустити, що ця установа дотримується помірно-агресивної кредитної політики, то в результаті одержимо значення вихідної змінної 74.3 (рис. 4). Згідно із системою рівнянь (3) з відповідністю 0.94 можна стверджувати, що "структура кредитного портфеля задовольняє кредитній політиці комерційного банку" (терм "Good"), та з відповідністю 0.048 – "структура кредитного портфеля повністю

відповідає кредитній політиці комерційного банку" (терм "Perfectly") (див. рис. 2).

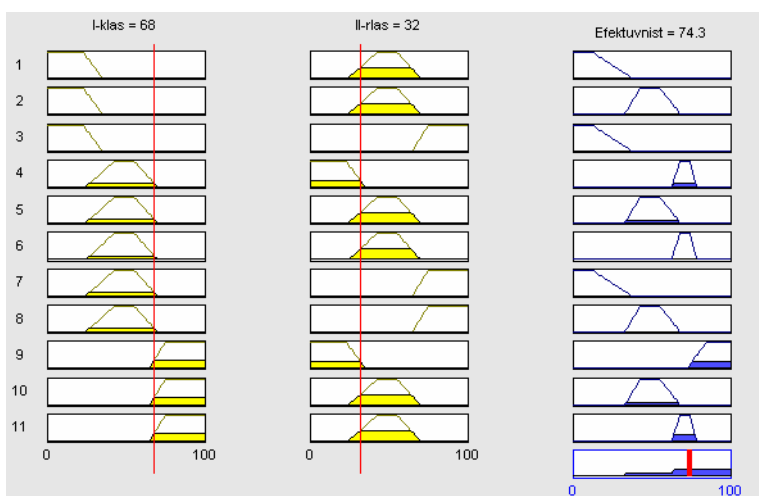


Рис. 4. Розрахунок ефективності формування кредитного портфеля за умови ведення помірно-агресивної кредитної політики

Якщо ж вважати, що ПАТ КБ "ПриватБанк" дотримується консервативної політики, то результат оцінки відповідності структури кредитного портфеля цій кредитній політиці комерційного банку дорівнюватиме 50.3 (рис. 5). Відповідно до системи рівнянь (3) значення функції належності для терму "Satisfactorily" дорівнює 1, тобто можна стверджувати, що "структура кредитного портфеля частково відповідає кредитній політиці комерційного банку" (див. рис. 2).

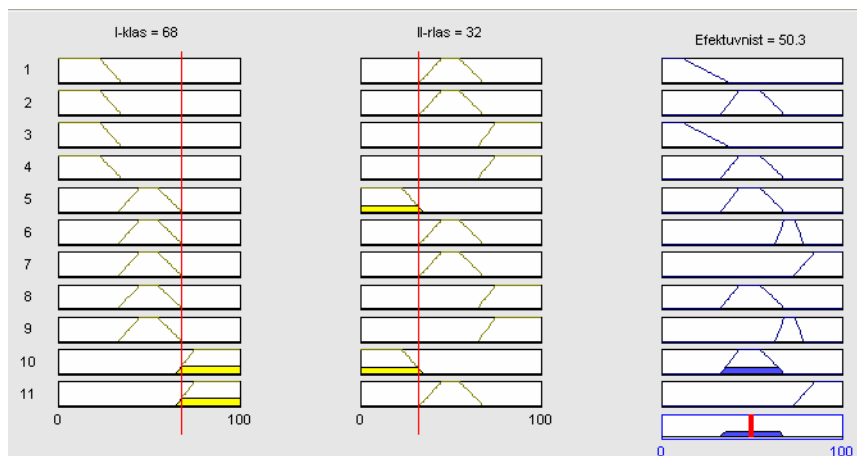


Рис. 5. Розрахунок ефективності формування кредитного портфеля за умови ведення консервативної кредитної політики

Отже, дослідивши структуру кредитного портфеля, можна зро-

бити висновок, що ПАТ КБ "ПриватБанк" у сфері кредитування фізичних осіб дотримується помірної-агресивної кредитної політики, балансує між досягненням бажаного рівня доходності та припустимого рівня ризику.

У результаті застосування інструментарію нечіткої логіки було описано побудову трьох нечітких моделей, які на основі лінгвістичних вхідних змінних дозволяють визначити рівень відповідності структури кредитного портфеля ухваленій кредитній політиці комерційного банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Кредитний ризик комерційного банку* : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко. — К. : Знання, 2000. — 226 с.
2. *Лаврушин О. И.* Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко ; под. ред. О. И. Лаврушина. — М. : КНОРУС, 2007. — 264 с.
3. *Про ліквідність комерційних банків та кредитні взаємовідносини між Національним банком України і комерційними банками* : Постанова Правління Національного банку України від 10 жовт. 1996 р. № 262.
4. *Методика проведення оцінки фінансового стану позичальників фізичних осіб та фізичних осіб – підприємців* / ПАТ КБ "ПриватБанк".
5. *Матвійчук А. В.* Моделювання фінансових ризиків : монографія / А. В. Матвійчук. — К. : Либідь, 2007. — 343 с.
6. *Річні звіти ПАТ КБ "ПриватБанк"* [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ПАТ КБ "ПриватБанк". — Режим доступу : http://privatbank.ua/html/2_13r.html.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2011.

Витлинский В., Середюк В. *Применение инструментария нечеткой логики при формировании кредитного портфеля.* Спроектирована и построена нечеткая модель, которая на основе входных нечетких переменных позволяет определить соответствие структуры кредитного портфеля кредитной политике коммерческого банка. Для реализации спроектированной модели использован инструментарий нечеткой логики системы Matlab.

Vitlinsky W. Seredyuk V. *Application of fuzzy logic in loan portfolio formation.* In this paper, fuzzy model, based on the input fuzzy variables to determine compliance with the structure of credit portfolio of commercial bank lending policy is designed and constructed. To realize the projected model tools of fuzzy logic (fuzzy logic) of Matlab are used.

УДК 519.86:336

СИНГАЄВСЬКИЙ Євгеній, аспірант кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем КНТЕУ

ДЕМІДОВ Павло, к. т. н., доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем КНТЕУ

ЗАДАЧІ ТА МОДЕЛІ АВТОМАТИЗОВАНОГО УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ

Наведено характеристику задач автоматизованого управління корпоративними фінансам. Розглянуто економіко-математичні моделі, на базі яких можна таке управління здійснювати. Надано окремі рекомендації щодо удосконалення розрахунку та аналізу ключових фінансових показників корпорації в умовах використання комп'ютерних технологій.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, інформаційні технології, автоматизовані інформаційні системи, корпоративні фінанси, управління фінансами.

Із позицій суспільства підприємство – це соціально-економічний інститут, призначений для виробництва та продажу матеріальних благ і послуг. Його основними організаційно-правовими формами є індивідуальні підприємства, товариства та акціонерні компанії (корпорації). У країнах із розвинутою економікою переважна частина валового внутрішнього продукту виробляється саме корпораціями.

Необхідним інструментом управління системою фінансових відносин на рівні корпорації в умовах ринку є чітке розуміння взаємозв'язку всіх чинників, що впливають на загальний рівень фінансового стану. Для цього необхідно правильно використовувати не лише фінансові важелі і стимули, а й розуміти їх економіко-математичне підґрунтя, вміти ефективно застосовувати всі методи і технології управління корпоративними фінансами. Сама специфіка функціонування корпорації як складної ієрархічної структури з великою кількістю підрозділів різного функціонального спрямування, потребує постійного моніторингу роботи її відокремлених центрів і обов'язкового впровадження та використання новітніх інформаційних технологій та систем. Саме тому актуальним є вивчення теоретичних і практичних основ організації фінансів корпорацій, ефективного управління ними в умовах

використання комп'ютерних технологій та механізмів оптимізації фінансових потоків корпорації і, як наслідок, – досягнення нормальної фінансової стійкості й максимізації одержуваного доходу.

Перебудова управління фінансами розширює можливості застосування автоматизованих інформаційних систем (АІС), підвищує якість рішень з управління фінансами на різних рівнях. При цьому АІС створюються не поруч і не паралельно із системою управління фінансами, а як її органічна частина. Сьогодні АІС стають невід'ємним елементом фінансових органів та інших структур управління фінансами.

Застосування інформаційних технологій, що базуються на використанні економіко-математичних методів, підвищує ефективність аналітичної роботи. Це досягається за рахунок скорочення часу на аналіз; більш повного врахування впливу на результати господарської діяльності та охоплення факторів; заміни наближених або спрощених розрахунків точними обчисленнями, постановки і розв'язання нових багатовимірних задач аналізу, практично нездійснених вручну і традиційними методами. Нові можливості аналізу зумовлені винятковими можливостями ЕОМ: високою продуктивністю, надійністю, простотою обслуговування і експлуатації, гнучкістю і автономністю використання, наявністю розвиненого програмного забезпечення, діалоговим режимом роботи та ін., а також низькою вартістю розрахунків.

Проблеми автоматизації управління корпоративними фінансами знайшли своє відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема їх висвітлювали: А. Воронков, М. Єрмошенко, О. Кузьмін, В. Гелшов, А. Маміонов, І. Павленко, Г. Титоренко, Л. Канторович, В. Бернс, З. Боді, М. Грін, Т. Волман, І. Прауд, Р. Найт та ін. Разом із тим, як цілком справедливо зазначає Н. Давиденко, недостатньо дослідженими залишаються виявлення суті та ролі фінансового управління, орієнтованого на зростання ринкової вартості корпорації, економіко-математичних моделей та методів ефективного фінансового управління в умовах ринкової моделі України [1, с. 410]. Саме це визначає актуальність написання статті та її мету – розгляд і характеристику задач автоматизованого управління корпоративними фінансами та аналіз економіко-математичних моделей, на базі яких можна таке управління здійснювати.

Завдання автоматизації управління корпоративними фінансовими ресурсами нерозривно пов'язане із двома групами задач фінансового управління – фінансуванням та інвестуванням, які представляють собою дві сторони процесу формування капіталу. Фінансування відокремлюється від інвестування тоді, коли одні економічні суб'єкти роблять заощадження, а інші використовують їх для створення засобів виробництва (реального капіталу). Під фінансуванням розуміється надходження грошей, обумовлене подальшими виплатами, а під інвестуванням – виплата, що забезпечить фінансові надходження в май-

бутньому. Управління корпоративними фінансами спрямоване на реалізацію двох основних цілей: проміжної (забезпечення постійної платоспроможності корпорації як умови її існування) та кінцевої (максимізації корпоративного прибутку).

Ефективна автоматизована система управління корпоративними фінансами дозволить таким чином організувати фінансові потоки, щоб у кожний момент часу підтримувати баланс між надходженнями та інвестиціями. Неплатоспроможність підприємства веде до зростання заборгованості й загрожує банкрутством. Визначити і допомогти управлінцю підтримувати оптимальну частку позикового капіталу в загальному обсязі використовуваного капіталу – одне із найважливіших завдань автоматизації корпоративного фінансового менеджменту.

Основне призначення автоматизованої системи управління фінансами корпорацій полягає у координації поведінки їхніх агентів при вирішенні загального та (або) своїх власних завдань. Ця система повинна автоматизувати управління певним сегментом корпорації шляхом автоматизації процесів, процедур та інших способів здійснення діяльності компанії. Сама по собі система управління не здійснює, але, будучи ефективно налаштованою, здатна надавати необхідну інформацію керівнику та іншим особам, які приймають рішення, у відповідному ракурсі. Основним керуючим фактором є процедура прийняття рішення, на підставі якого здійснюється вплив на систему (підприємство, корпорацію, компанію, організацію).

Методи управління ресурсами використовують модель, що представляє організацію як сукупність ресурсів (у даному випадку – фінансів), які належать власникам – юридичним особам, структурним підрозділам, фізичним особам. Одним із показників, за якими здійснюється опис такої моделі, є сукупність інформаційних, управляючих та інших зв'язків між учасниками, зокрема відносини підпорядкованості та розподіл прав прийняття рішень.

У мережевих структурах можуть мати місце і подвійне підпорядкування, і міжрівневі взаємодії, причому одні й ті самі суб'єкти можуть виступати як у ролі керуючих органів, так і в ролі агентів [2, с. 82] (рис. 1).

На рівні керуючої компанії існує кілька агентів попиту, які відповідають за фінансування діяльності компанії, виплати прибутку власникам (акціонерам), започаткування нових видів діяльності та ін. Кількість агентів визначається на початок кожного періоду діяльності системи індивідуально. Агенти пропозиції відповідальні за постачання фінансових ресурсів для діяльності компанії. Для спрощення будемо вважати, що на рівні підприємств і керуючої компанії за пропозицію різного виду фінансування відповідає один агент пропозиції. На суть системи таке спрощення впливає у вигляді зменшення розрядності системи, при цьому не змінюючи смислового навантаження на модель.

Як метаагента визначимо агента, який завжди здійснює перший вплив, тобто визначає "правила гри" (власник бізнесу). Матимемо на увазі, що за визначенням корпоративне об'єднання має єдиного метаагента, не розподіленого за рівнями управління.

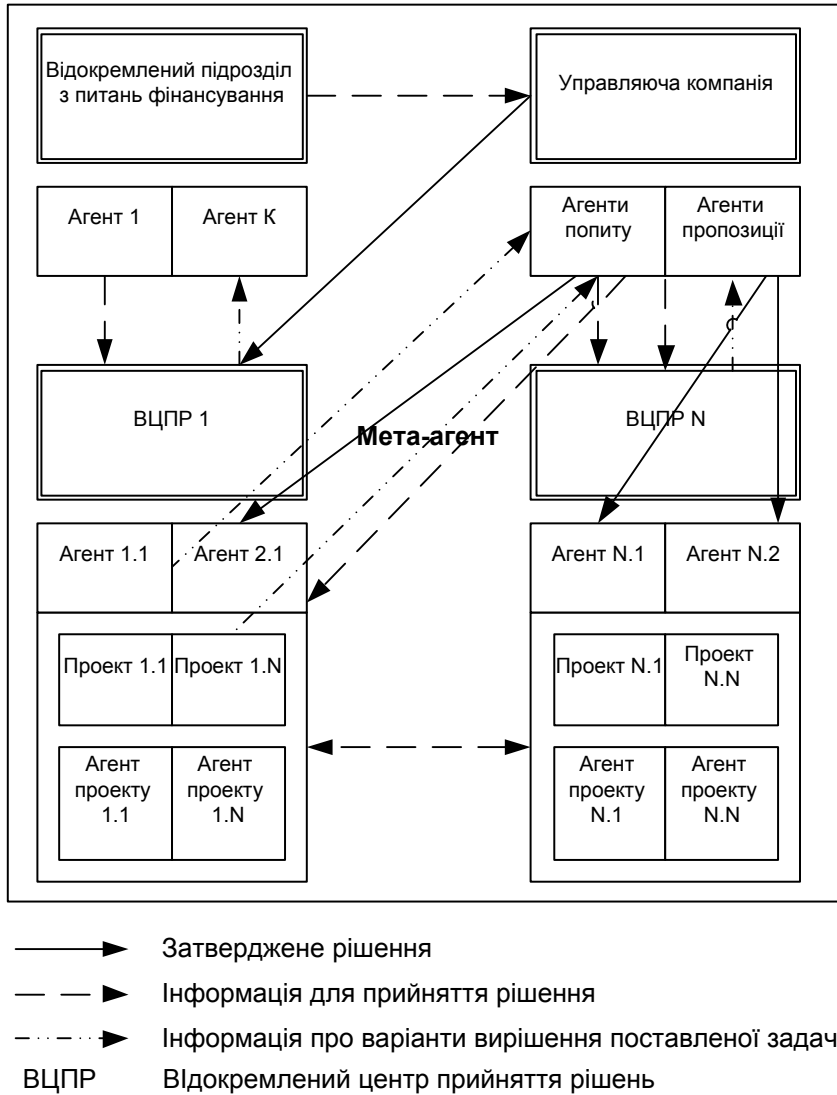


Рис. 1. Базова структура управління корпоративними фінансами

Зрозуміло, що в реальних багаторівневих організаційних системах може мати місце більш складна структура підпорядкованості, зокрема конкретний агент може бути безпосередньо підпорядкований як окремому центру проміжного рівня, так і центру верхнього рівня.

Автоматизація управління корпоративними фінансами повинна перетворити підприємство в єдину структуру, що чітко функціонує, має просту і зрозумілу логіку і легко піддається контролю та управ-

лінню. Це сприятиме зростанню ефективності використання управлінських ресурсів, що, у свою чергу, підвищить якість роботи всього підприємства.

Сучасні та ефективні методи управління корпоративними фінансами побудовані на основі економіко-математичних моделей (рис. 2) [3, с. 37].

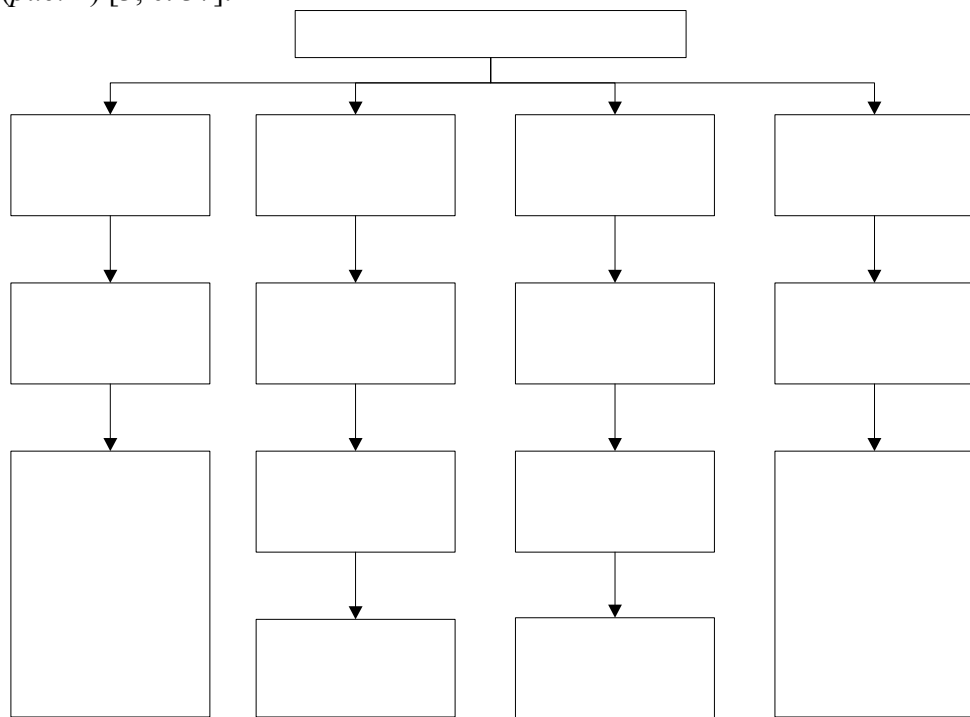


Рис. 2. Структура методів економіко-математичного моделювання програмування

Головним критерієм оптимальності в економіко-математичних моделях управління корпоративними фінансами є максимізація чистого доходу або мінімізація загальних витрат на функціонування і розвиток. Однак прийняття зазначеного критерію як основного не виключає можливості використання інших критеріїв при вирішенні питань, пов'язаних із формуванням і функціонуванням апарату управління фінансами складних корпоративних структур.

Основні питання, які визначаються цілісного/ нецільного пов'язані з функціонуванням і розвитком окремих частин інтегрованої структури:

- масштаби і напрями використання всіх видів фінансових ресурсів і розподіл їх між підприємствами корпорації;
- спеціалізація та виробнича структура корпорації в цілому та окремих його частин – поєднання і пропорції розвитку галузей спеціалізації, зовнішні та внутрішні зв'язки;
- розміщення, масштаби основних виробничих елементів.

Зробимо формальну постановку задачі. Припустимо, що у корпорації n підприємств. Кожне підприємство подає в інвестиційний (або бюджетний) центр корпорації заявку на виконання інвестиційних проєктів. Така заявка (бізнес-план) містить обґрунтування пропонованого проєкту, зокрема оцінку необхідного фінансування та очікуваного ефекту. На основі заявок підприємств інвестиційний центр приймає рішення про фінансування проєктів.

Кожен проєкт характеризується такими параметрами:

- s_i – витрати на реалізацію проєкту;
- d_i – дохід від його реалізації;
- VAT_i^{PAY} – відрахування податку на додану вартість;
- R – обсяг корпоративних фінансових ресурсів, призначених до розподілу, необхідних для досягнення заданої мети φ ;
- C – сукупний обсяг платежів;
- λ – мінімальна ставка дивідендів;
- d – ставка дисконтування.

Різниця доходу і витрат визначає ефект від реалізації проєкту $E_i = d_i - s_i - VAT_i^{PAY}$, а відношення ефекту до витрат називається ефективністю проєкту:

$$q_i = \frac{E_i}{s_i + VAT_i^{PAY}} = \frac{d_i - VAT_i^{out}}{s_i + VAT_i^{in}} - 1,$$

де VAT_i^{out} – вихідний ПДВ, на величину якого збільшується ціна реалізованої організацією продукції, товарів, робіт, послуг (тобто ПДВ, що стягується організацією з покупців і замовників і входить в ціну проданої продукції, товарів, робіт, послуг);

VAT_i^{in} – вхідний ПДВ, сплачений при придбанні сировини і матеріалів або при сплаті послуг.

Консалтингові фірми користуються таким правилом щодо доцільності взяття кредиту: якщо ефективність проєкту вище відсоткової ставки за кредит (за той же період часу), то кредит брати вигідно. Однак у деяких ситуаціях його вигідно брати і у випадку, якщо ефективність проєкту нижче процентної ставки. Розглянемо це на прикладі.

Для уточнення правила доцільності взяття кредиту розглянемо два випадки. Позначимо через R обсяг коштів, наявних у керуючого центра (КЦ), а α – процентну ставку за кредит. Нехай k таке, що $\sum_{i=1}^k (s_i + VAT_i^{in}) \leq R \leq \sum_{i=1}^{k+1} (s_i + VAT_i^{in})$, тобто коштів R вистачає для реалізації перших k проєктів, але не вистачає для реалізації перших $(k+1)$ проєктів.

Перший випадок: $q_{k+1} > \alpha$. У цьому випадку повністю працює наведене вище правило доцільності взяття кредиту, до складу оптимального набору входять всі проєкти, ефективність яких вище відсоткової ставки.

Другий випадок: $q_{k+1} \leq \alpha$. У цьому випадку необхідно порівняти два варіанти.

У першому варіанті кредит не береться. Тоді до оптимального набору Q входять проекти, визначені у результаті вирішення "задачі пакування рюкзака" [4, с. 160–163]. Сутність задачі полягає в тому, щоб визначити набір проектів Q , який максимізує $\sum E_i$, при обмеженні $\sum (s_i + VAT_i^{in}) \leq R$. Позначимо $E(Q_0)$ – сумарний ефект оптимального набору Q_0 . Зауважимо, що якщо $S(Q_0)$ – обсяг коштів, необхідних для реалізації набору проектів Q_0 , то залишок коштів можна покласти на депозит (або вкласти в цінні папери тощо). Якщо позначити через b депозитну ставку (на той же період часу), то сумарний ефект від коштів R складе $E(Q_0) + b(R - S(Q_0))$.

У другому варіанті кредит береться. У цьому випадку до оптимального набору входять перші $(k+1)$ проектів. Сумарний ефект з урахуванням виплати відсотків за кредит складе $\sum E_i - \alpha (\sum (s_i + VAT_i^{in}) - R)$. Порівнюючи, приймаємо остаточне рішення про доцільність взяття кредиту.

Якщо ж жорстка схема корпоративних відносин неможлива або недоцільна, то залишається більш м'який варіант, коли підприємства можуть брати зовнішній кредит, однак прагнуть отримати внутрішній, оскільки ставка внутрішнього кредиту β менше, ніж ставка зовнішнього кредиту α . При цьому, у випадку $(\beta + \gamma) < (1 + \epsilon)$ виникає тенденція зростання заявки $(S + \sum VAT_i^{in})$. Тому цей варіант передбачає конкурс для обмеження тенденції зростання заявок. Суть конкурсного механізму в тому, що сумарна величина внутрішнього кредиту обмежена, і ця обмежена сума $(R + \sum VAT_i^{in})$ розподіляється між підприємствами або в порядку спадання ефективності (метод "витрати – результат" або простий конкурс), або так, що б максимізувати сумарний ефект (прямий конкурс).

Перевагою цієї групи моделей є можливість визначити найбільш привабливі інвестиційні корпоративні програми, щоб ефективно розподіляти фінансові ресурси на їх здійснення між окремими підприємствами корпорації, з огляду на форми їх інтеграції.

Однак ці моделі мають певні недоліки: вони не дозволяють ефективно розподіляти фінансові ресурси на поточні потреби підприємств корпорації та обґрунтовувати рішення з короткострокового фінансового планування. Доцільно використовувати такі моделі при формуванні середньострокових і довгострокових інвестиційних проектів. Для вирішення проблеми розподілу фінансових ресурсів у короткостроковому періоді використовуються моделі, засновані на максимізації рентабельності активів.

Ці моделі передбачають:

- поєднання оптимального розподілу ресурсів між підприємствами корпорації;
- наявність системи матеріального стимулювання персоналу;

- створення механізму формування фондів шляхом ефективного внутрішнього взаємного кредитування дочірніх підприємств на умовах терміновості, зворотності і платності на засадах внутрішнього клірингу.

Моделі, засновані на максимізації рентабельності активів, передбачають розподіл фінансових ресурсів центрів прибутку за допомогою системи "трансфертного" кредитування таким чином, що досягається оптимальний у цілому по корпорації результат. Реалізація таких моделей базується на залученні фінансових ресурсів від управляючої компанії з розміщенням їх у центральному фонді. Це максимізує доходи центрів прибутку від роботи на ринках за умови забезпечення необхідного обсягу ресурсів, що споживаються центрами витрат, і відсутності взаємної заборгованості у керуючої компанії та центрів прибутку.

Головним показником таких моделей є рентабельність активів центрів прибутку, що визначає прибутковість від експлуатації фінансових ресурсів. Цільова функція моделі для кожного центру прибутку виглядає таким чином [5, с. 8]:

$$f_i = [(k_i + x_i - y_i) * (1 + r_i) - a(x_i, y_i)], i = 1, 2 \dots n,$$

де n – кількість центрів прибутку в корпорації;

x_i – обсяг ресурсів, що купуються i -тим центром прибутку у керуючої компанії на початку періоду;

y_i – обсяг ресурсів, що продаються i -тим центром прибутку до Центрального Фонду на початку періоду;

r_i – рентабельність активів i -того центру прибутку;

k_i – залишок ресурсів у i -тому центрі прибутку до початку періоду.

Таким чином, сучасні інформаційні технології надають можливість оперативно збирати та обробляти інформацію про процеси фінансування, моделювати оптимальні керуючі рішення щодо впливу на підпорядковані об'єкти фінансового управління. Інформаційна система управління корпоративними фінансами, побудована із застосуванням методів економіко-математичного моделювання, дозволяє суттєво підвищити оперативність управління, оптимізувати інвестиційний і кредитний портфель, ця система є одним із ключових факторів успішності корпорації на сучасному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Давиденко Н. М. Фінансові аспекти корпоративного управління / Н. М. Давиденко // Принципи фінансового управління корпоративним сектором економіки України: наук. зб. ; за ред. М. І. Бахмат. — Кам'янець-Подільський : ВДВ ЦІТ Подільськ. держ. аграр.-техн. ун-ту, 2008. — Вип. 16. — Т. 3. — 548 с.

2. Новиков Д. А. Механизмы функционирования организационных систем с распределенным контролем / Д. А. Новиков, А. В. Цветков. — М. : ИПУ РАН, 2001. — 118 с.
3. Пістунов І. М. Економічна кібернетика : навч. посіб. / І. М. Пістунов. — Дніпропетровськ : НГУ, 2009. — 154 с.
4. Левитин А. В. Глава 3. Метод грубой силы: Задача о рюкзаке / А. В. Левитин // Алгоритмы: введение в разработку и анализ (Introduction to The Design and Analysis of Algorithms). — М. : Вильямс, 2006. — 576 с.
5. Романенко О. Распределение финансов в холдингах / О. Романенко // Финансовый директор. — 2006. — № 10. — ISSN 1680-1148.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2011.

Сингаевский Е., Демидов П. Задачи и модели автоматизированного управления корпоративными финансами. Приводится характеристика задач автоматизированного управления корпоративными финансами. Рассматриваются экономико-математические модели, на базе которых можно такое управление осуществлять. Предоставлены отдельные рекомендации по совершенствованию расчета и анализа ключевых финансовых показателей корпорации в условиях использования компьютерных технологий.

Singayevskiy E., Demidov P. Tasks and model of automatic corporate finance management. The article presents the characteristics of the tasks of automated corporate finance management and discusses the economic and mathematical models, based on which such control can be implemented. The authors give some recommendations to improve the calculation and analysis of key financial indicators of corporation in terms of using computer technology.