

---

УДК 330+ 082

ББК 94

Z 40

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Druk i oprawa: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: Warszawa, ul. Wyszogrodzka, 16  
e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zł.): bezpłatnie

**Zbiór raportów naukowych.**

Z 40 Zbiór raportów naukowych. „Nauka i utworzenie XXI stulecia : Teoria, Praktyka, Innowacje„. (29.11.2013 - 30.11.2013 ) - Opole: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. - 144 str.

ISBN: 978-83-63620-19-6 (t.2)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 29.11.2013 - 30.11.2013 roku. Opole.

Część 2.

**УДК 330+ 082**

**ББК 94**

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora zakazany.

Wszelkie prawa do materiałów konferencji należą do ich autorów.

Pisownia oryginalna jest zachowana.

Wszelkie prawa do materiałów w formie elektronicznej opublikowanych w zbiorach należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

Obowiązkowa odniesienia do zbioru.

ISBN: 978-83-63620-19-6 (t.2)

"Diamond trading tour" ©

13. Udesiani T.G. ....	51
PERFORMANCE CRITERIA AS THE BASIS FOR IMPROVING PERFORMANCE AUDIT	
14. Хістева О.В., Русанова А. В. ....	54
СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
15. Ситникова Е.Г. ....	60
АРЕНДА, ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ?	
16. Лисовский М. И., Маскалюк С.С., Третьяк Н. В. ....	62
ЛИЗИНГ В РБ КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ	
17. Артимко М.Т., Артимко Х.Є., Легін М.О. ....	64
ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ РОЗВІДКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ	
18. Була Н.Я., Кубіцький П.П., Муж П.О. ....	67
НЕДЕРЖАВНА СИСТЕМА БЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
19. Евтушенко О.А. ....	70
АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ	
20. Живко З.Б. ....	72
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНИТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	
21. Михалевич А.А., Филитович А. В. ....	80
ВЛИЯНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
22. Фирончик Ю.И. ....	83
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
23. Копитко М. І. ....	86
ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «НЕФОРМАЛЬНА ЕКОНОМІКА»	
24. Ринейська Л.С. ....	89
КОГНИТИВНИЙ МАРКЕТИНГ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ	
25. Ткаченко И.В. ....	91
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В СИСТЕМЕ СОЦІАЛЬНОЇ ЗАЩИТЫ	

**PERFORMANCE CRITERIA AS THE BASIS FOR IMPROVING  
PERFORMANCE AUDIT**

**Ключевые слова:** экономичность, продуктивность, обоснованность, надежность, полезность, объективность, ясность, соответствие.

**Keywords:** cost effectiveness, productivity, feasibility, reliability, utility, objectivity, clearness, compliance.

Performance audit pertains to that professional category, which requires particular skills, own norms, special planning and compiling specific reports. It comprises activities of the audited entity or/and checking of cost effectiveness, productivity and efficiency of implemented programs/projects, and audit report generation.

In order to improve performance audit, it is necessary to develop such performance checking criteria, which should allow evaluating cost effectiveness, productivity and feasibility behavior. Performance criteria should enable us to reflect reality and compare it with a standard (i.e. ideal) model. In addition, it should use the best rules of the existed in practice types of activities. Comparison of said criteria with actual state of affairs will enable us to obtain facts turned up as a result of audit work. Performance in compliance with established criteria or over-fulfilment is evidence of “the best practice”, but nonfulfillment – requires improving activities.

Performance criteria should be characterized by the following features:

- Reliability – reliable criteria should lead us to consistent conclusions, and other auditors might as well use them in similar situation.
- Objectivity – objective criteria are free from prepossession of auditor or leadership
- Utility – utility criteria should enable us to make such facts and conclusions, which meet the demand for information.
- Clearness – clearness criteria should be understandably formulated and any considerable errors should be excluded during their interpretation.
- Compliance – compliance criteria should meet those criteria, which were used in audited organization when auditing earlier implemented performance or other similar organization’s performance.
- Improvement – means determining all significant criteria, which should be useful for evaluation of economic behavior.
- Accessibility – criteria are recognized and acceptable if they are universally accepted by local independent experts, audited organizations, legislature establishment, media and society.

The role of checking criteria in auditing is very significant. They should:

- create the basis for mutual agreement and understanding, on the one hand between supreme financial control agency and auditor team, and on the other hand, between auditors themselves.

- ensure communication with leadership of audited organization.
- foster the data collection and developing those methods, which allow obtaining supporting materials.
- create foundation for revealing facts during the audit, assist to a proper figuration and structurization of facts.

Successful use of checking criteria depends on their forms and objective reality. When it comes to acceptable level of the performance, there should be demanded not perfection, but something expedient for audited organization under certain circumstances. Objective determination of checking criteria requires the existence of the capacities of sanity and clear thinking.

In order to enable performance auditor to reflect facts completely and realistically, he/she should meet the following criteria:

- being aware of audited field, appropriate laws and other documents, as well as be familiar with latest studies and audits carried out in this field;
- knowing of legal framework of audited state programs or activities, as well as objective set by legislature authority or government.
- being comprehensively aware of stakeholder groups expectations and having basic knowledge of appropriate topic.
- being informed about other existing state programs practices and experiences.

The leadership of audited organization can contribute significantly to determination of checking criteria. Thus and so, it is possible to take account for existing difference of opinion on these criteria, consider and correct solving of problems initially. All facts and arguments presented by audited organization all the time should be compared and correlated with analogous facts and arguments.

When developing performance audit criteria, it is necessary to take account for the following issues:

- laws regulating operations of audited entity;
- standards and measures determined by audited entity;
- planning documents, contracts and budget;
- audited entity policies and procedures;
- standards determined during previous audit;
- criteria used by other SAI in similar audits;
- comparing with appropriate activities of the private sector;
- benchmarking international best practices
- criteria used by professional organizations and standard developing agencies;
- anticipation or experience of citizens affected by this action.

Sometimes the aim of legislature or executive authority is controversial and obscure, as well as the legislative lapses take place there, which often draw decision-makers to make some mistakes. On the basis thereof, the auditors are forced to interpret it in order to make the aim more concrete. With this end in view, one of the possibilities is to hold conversations with experts or stakeholder groups in order to answer the below listed questions: What is the best way to interpret and evaluate the aims? What kind of results are anticipated in the present state of the affairs? Which well-known practices we can use for benchmarking? In case of controversial aims it is possible (if there is no existed any other more rational alternative) to divide the audit objective into several separate phases, which in turn should

comprise only one aim. In case of obscurely formulated or long-term aims, it is possible to a certain degree to limit the volume and search for the short-term outlook (direct criteria).

**References:**

1. State Audit Office. Performance audit methodology. 2011
2. Lima declaration
3. Law of Georgian on Accounting and Audit. Tbilisi, 2012
4. Materials of the International Organizations of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) 2007
5. Martin Rister Performance audit short-course
6. Boardman, Anthony E. et al. Cost Benefit Analysis: Concepts and Practice. 2011. New Jersey: Pearson Education
7. “Auditor’s report on efficiency and its use by legislative and executive authorities” – Main report of the Supreme inspection authority of Pakistan on the 6th international workshop in 1997.

**Хістева О.В.**

Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського

**Русанова А. В.**

Студентка 2 курсу  
Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського

## **СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ**

**Ключові слова/Keywords:** іпотека/mortgage, анuitетна й класична схеми / annuity and classical schemes.

Сьогодні, коли в Україні держава фактично відмовилась від практики безкоштовного надання житла, а державні програми субсидування та пільгового кредитування майже не діють, іпотечне кредитування може стати ефективним способом вирішення проблеми забезпечення населення житлом. Саме іпотека дозволяє узгодити інтереси населення в поліпшенні житлових умов, комерційних банків та інших кредиторів – в ефективній і прибутковій роботі, будівельного комплексу – в ритмічній завантаженості виробництва і держави, яка зацікавлена в загальному економічному зростанні.

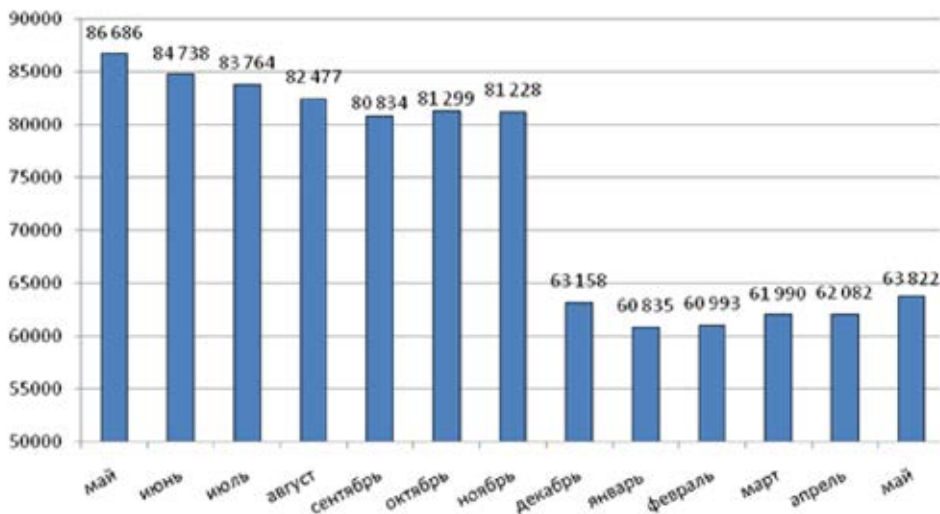
Можна з упевненістю сказати, що попит на іпотечні житлові кредити буде існувати до тих пір, поки буде попит на житло. Високий рівень останнього пояснюється кількома обставинами. Середня забезпеченість житлом в Україні значно відстає від західних стандартів, де наявність квартири або будинку для сім'ї є нормою, причому кількість кімнат повинно як мінімум бути рівною кількості членів сім'ї. Нарешті, іпотечне кредитування має великий вплив на мотивацію людини, процеси, що протікають в суспільстві – людина, що має у власності житло, зацікавлена у стабільності суспільства.

Метою даної роботи є оцінка стану іпотечного ринку України, виявлення проблем його розвитку та розроблення пропозицій щодо усунення цих проблем.

Незважаючи на те, що проблема житлової забезпеченості привернула до себе певну увагу українських економістів, управлінців, практичних працівників, до теперішнього часу дослідження охоплюють не всі аспекти цієї проблеми. Наукове обґрунтування раціональних шляхів проведення іпотечної політики в Україні в умовах розвитку регульованого державою ринку житла розроблено лише фрагментарно.

Іпотека – це одна з форм застави, при якій закладене нерухоме майно залишається у власності боржника, а кредитор у разі невиконання останнім свого зобов'язання набуває право отримати задоволення за рахунок реалізації даного майна.

У травні 2013 року обсяг портфеля іпотечних кредитів, виданих українськими банками населенню, збільшився на 1,74 млрд. грн. або 2,8% до рівня 63,82 млрд. грн. Загалом частка іпотечних кредитів становить 33,4% від загального портфеля цільових



**Рисунок 1.** Динаміка портфеля іпотечних кредитів , наданих банками населенню за період з 31.05.2012 по 31.05.2013 , млн. грн. (згідно з даними НБУ)

позик населенню [4]. Однак ще в 2009 році частка іпотеки становила 52%, а її портфель був в два рази більше – 143 млрд. грн. (рис. 1).

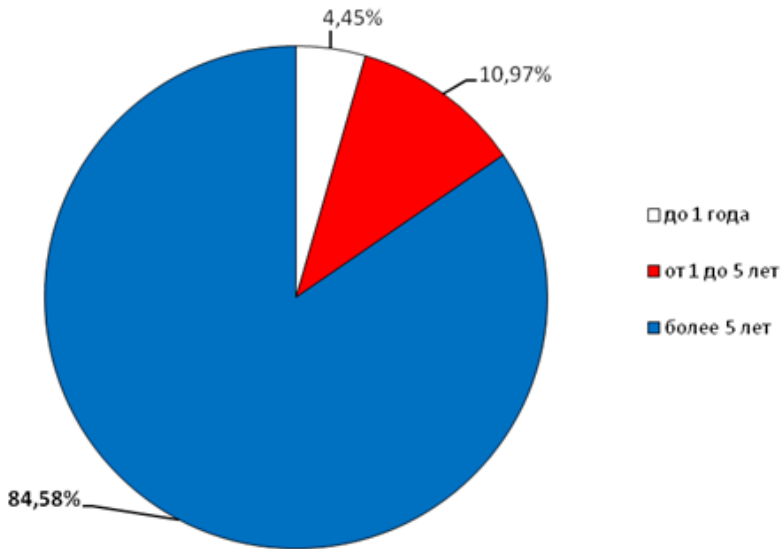
При цьому частка кредитів у доларах США на звітну дату становить 65,04% від портфеля іпотечних кредитів, а в гривні – 31,37%. Відповідно, частка кредитів в інших валютах становить 3,22 % портфеля іпотечних кредитів, у тому числі: позики в євро – 1,45%; інші валюти – 1,75% портфеля іпотечних кредитів [4].

У червні 2013 року кількість банків, що видають кредити на купівлю житла на вторинному ринку, становить 24 банка, а на первинному ринку-18 організацій, що на 1 менше, ніж у травні. Обидва сегмента покинув Фідокомбанк (Ерстебанк).

Що стосується сегменту рефінансування іпотечних позик терміном 10 років, то в червні кількість активних банків на ринку становить 5 установ. Кількість банків, що пропонують пільгові кредити за програмою ДІУ становить 8 установ.

Як правило, позичальникові доступні дві схеми погашення кредиту: класична і ануїтетна. При класичній схемі погашення кредиту основна сума позики виплачується рівними частинами, а відсотки нараховуються на залишок, тобто на початку терміну погашення розмір щомісячного платежу буде значно більше, ніж в останні місяці. Ануїтетна схема погашення кредиту відрізняється від класичної схеми тим, що загальна сума по кредиту та нараховані відсотки виплачуються рівними частинами, кожен місяць. Це означає, що кожного місяця позичальник буде платити однакову суму в банк, до повного погашення кредиту.

При кредиті на велику суму і на тривалий час, тобто такого як іпотечний, більш вигідна класична схема, адже переплата по ній менше. Також серед «плюсів» класичної схеми погашення експерти виділяють зменшуваний розмір щомісячного платежу, внаслідок чого знижується навантаження на позичальника. Ця перевага буде вигідна тим, хто не може бути впевнений у своїх майбутніх доходах. До того ж класична схема буде зручна тим, чий дохід істотно відрізняється в різні періоди, адже



**Рисунок 2.** Структура портфеля іпотечних кредитів населенню в залежності від терміну позик станом на 31.05.2013 р. (за даними НБУ)

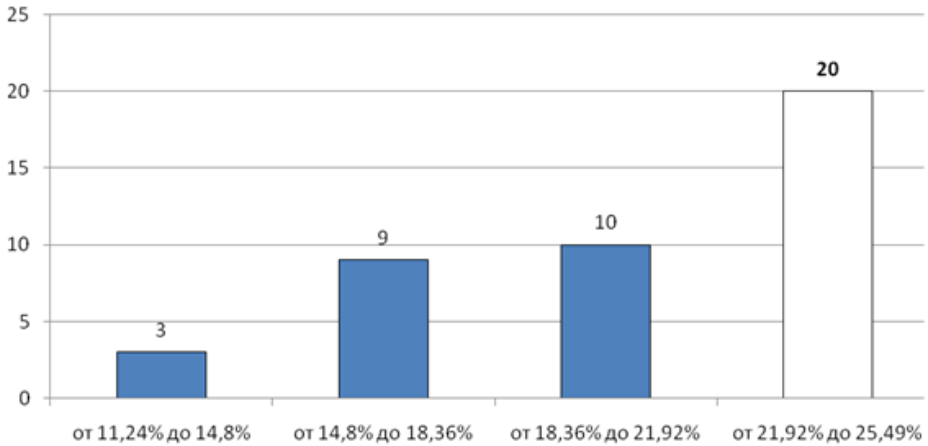
за цією схемою позичальник може погасити тіло кредиту на кілька місяців наперед, зменшивши таким чином розмір щомісячного платежу в ці місяці. Зменшується при достроковому погашенні та переплата по кредиту, адже відсотки нараховуються на залишок заборгованості по тілу кредиту.

Основним недоліком класичної схеми, безумовно, можна вважати великий розмір платежів в перші місяці погашення кредиту (особливо, враховуючи ще й внесений аванс і одноразову комісію за кредитом). Особливо це стосується іпотеки, адже після покупки житла, як правило, виникає необхідність додаткових витрат на ремонт та облаштування. У цьому випадку великі платежі по кредиту можуть стати особливо обтяжливими.

Основною перевагою анuitетної схеми погашення можна вважати фіксований розмір платежу. Позичальникові не потрібно кожен місяць уточнювати суму, яку він повинен внести в банк, і він може заздалегідь планувати сімейний бюджет. Крім того, анuitет підійде позичальникам з не дуже великим доходом, так як розмір перших платежів в рамках анuitету буде значно менше, ніж перші платежі при класичній схемі погашення. Крім більшої переplatи, порівняно з класичною схемою, серед недоліків анuitету можна виділити і неможливість зменшити свої щомісячні витрати шляхом погашення тіла кредиту наперед.

Що стосується структурних характеристик ринку іпотечного кредитування населення, то більшість позик станом на кінець травня, згідно з даними НБУ, характеризувалися строком більше 5 років – 53,98 млрд. грн або 84,58% від портфеля іпотечних кредитів. Тоді як 7 млрд. грн. або 10,97% портфеля іпотечних кредитів характеризувалося терміном від 1 року до 5 років; а строком до 1 року – всього 2,84 млрд. грн. або 4,45% портфеля іпотечних кредитів (рис. 2).



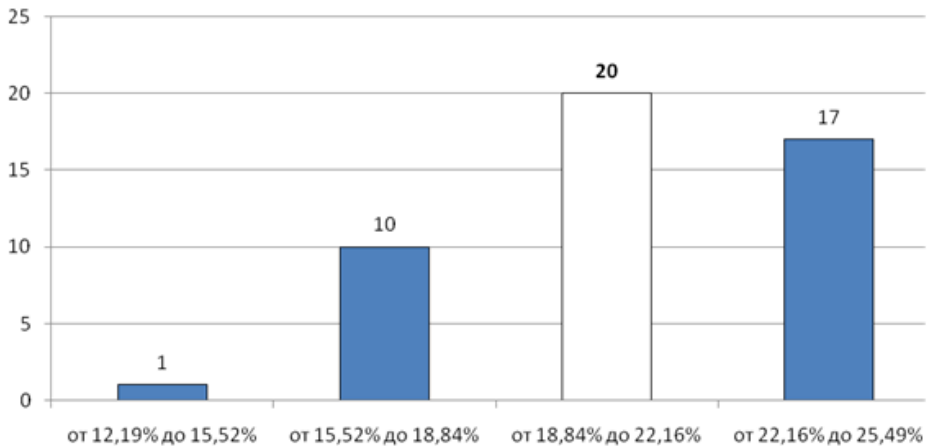


**Рисунок 3.** Розподіл кількості кредитів на купівлю житла на вторинному ринку в залежності від розміру ефективної ставки станом на 27.06.2013г., Термін кредиту – 10 років , класична схема погашення ( за даними компанії «Простобанк Консалтинг»)

Ефективна ставка більшості кредитних пропозицій на вторинному ринку житла за станом на 27.06.2013 р. перебувала в діапазоні від 18,84% до 22,16% річних – 20 (або 41,67%) з 48 програм на ринку. Трохи менше, а саме 17 програм ( або 35,42%) характеризувалися ефективними ставками в діапазонах від 22,16% до 25,49% річних. Ще менше , а саме 10 програм характеризувалися вартістю від 15,52% до 18,84% річних. При цьому була зафіксована всього 1 програма, яка і сформувала найменший ціновий діапазон від 12,19% до 15,52% річних (програма Ощадбанку з ефективною ставкою 12,19% річних на купівлю об'єктів компанії ТММ і виключно класичною схемою погашення). Ціновий максимум ринку за звітний місяць знизився всього на 0,18 п.п. і тепер становить 25,49% річних (**рис. 3**).

Найбільше пропозицій в сегменті іпотечного кредитування на первинно-му ринку житла – 20 (або 47,62%), станом на 27 червня 2013 передбачало ефективну ставку в найвищому ціновому діапазоні від 21,92% до 25,49% річних. Таким чином, ціновий максимум ринку знизився на 0,19п.п., порівняно з травнем, і зараз представлений програмою ОТП Банку під 25,49% річних, яка передбачає плаваючу процентну ставку з 13 місяця кредитування і розмір одноразової комісії на рівні 0,99% від суми позики. У два рази менше, а саме 10 програм (або 23,81%) характеризувалися вартістю в діапазоні від 18,36% до 21,92% річних, а також 9 програм (або 21,43%) увійшли в діапазон від 14,8% до 18,36% річних. Всього 3 програми (або 6,98%) було розміщено в діапазоні з найнижчою ефективною ставкою, а саме від 11,24% до 14,8% річних. Таким чином, ціновий мінімум ринку встановився на рівні 11,24% річних, як і в травні місяці (**рис. 4**). Він представлений програмою на купівлю житла в ЖК Яблуневий від Укрсоцбанку, UniCredit Bank строком від 10 до 20 років, яка передбачає плаваючу ставку з 2-го року кредитування, розмір одноразової комісії 1,25% від суми кредиту, виключно класичну форму погашення заборгованості.

При отриманні іпотечного кредиту, крім виплати основної суми позики та



**Рисунок 4.** Розподіл кількості кредитів на купівлю житла на первинному ринку в залежності від розміру ефективної ставки станом на 27.06.2013г., Термін кредиту – 10 років , класична схема погашення (за даними компанії «Простобанк Консалтинг»)

відсотка по ній, позичальник несе додаткові витрати, які, на жаль, неминучі. Частина з них є разовими витратами, а частина виплачується протягом всього терміну кредитування. Сума додаткових витрат при отриманні іпотечного кредиту становить від 1,5 – 2% до 7 – 8% суми цього кредиту. Набір додаткових витрат і їх величина залежать від банку, що надає іпотечний кредит.

Одноразово позичальник може оплачувати:

- Розгляд кредитної заявки (1-3% від суми позики);
- Нотаріальне посвідчення договору іпотеки (від 500 гривень);
- Оцінку вартості житла (250 – 300 грн. і більше, залежно від об'єкта оцінки);

– Відкриття позичкового рахунку (в межах 1% суми кредиту);

– Банківський збір за видачу кредиту (порядку 0,5 %);

– Збір за переведення в готівку кредитних коштів 1-2% від суми позики;

– Оренду банківського осередку (~80 грн.);

– Послуги ріелтора (5% вартості квартири) та іпотечного брокера (1-3%).

До постійних витрат відносяться:

– Комісія за безготівковий переказ (1-3%);

– Комісія за ведення рахунку (ведеться не всіма банками);

– Страхові платежі.

Як уже було зазначено, знизити витрати при покупці квартири в кредит можливо, якщо безпосередньо сам позичальник буде займатися збором і оформленням необхідних документів для видачі іпотеки, не вдаючись до послуг агентств і ріелторів.

В цілому можна констатувати, що на даному етапі розвитку в Україні склалися власна національна модель розвитку іпотечного ринку. Однак сьогодні статистика говорить, що кількість угод з нерухомості різко зменшилось [2, с.28-33]. Якщо раніше банки готові були видати кредит практично кожному, хто його просив, то

нині контингент можливих клієнтів визначений набагато чіткіше. Вимоги до нього посилилися. Більш консервативним став підхід до оцінки ризиків. Незважаючи на деяке пожвавлення, що спостерігається на ринку кредитування, іпотека залишається досить рідкісним продуктом. Це пояснюється тим, що іпотечні договори розраховані на тривалий період [4].

Відновленню ринку не сприяють фактично заморожений сьогодні ринок купівлі – продажу квартир, де спостерігається сто продавців на одного покупця. У розміщених у ЗМІ оголошеннях очевидна явно неадекватна оцінка пропонованої до продажу нерухомості. Відсутність публічного доступу до даних реальних угод не дає можливість визначити фактичні ціни продажу. На ринок негативно впливають і знецінення доходів, неможливість накопичити готівку через постійну інфляцію, нестабільність ринку праці і безробіття. Позичальників, які можуть пред'явити позитивну кредитну історію, сьогодні дуже мало. Крім того, більшість населення до перспективи довгострокового кредиту, навіть якщо його отримати можливо, ставиться з острахом і настоженістю.

Одним із шляхів розвитку іпотечного кредитування може бути організація земельного обігу. Земельні банки забезпечують стабільність економічного розвитку країни, про що свідчить розвиток таких країн, як США і ФРН. Також необхідно створити тверду законодавчу базу і нормативне регулювання процесу з метою зниження фінансових ризиків учасників і підвищення доступності житла для громадян. Наприклад, основні положення, що містяться в цивільному укладенні Німеччини, Цивільному Кодексі Франції і в ряді спеціальних законів європейських країн, регулюють забезпечення прав кредиторів-заставодержателів та інвесторів, які надають довгострокові кредитні ресурси, а також забезпечують соціальні гарантії, надані громадянам, які купують житло за допомогою іпотечних кредитів.

Експерти вважають, що для відновлення обсягів іпотечного ринку в Україні економіці потрібно не менше двох років [5].

### **Література:**

1. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003
2. Онищенко В., Носенко М. Сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняного іпотечного ринку комерційної нерухомості // Вісник НБУ.-2013.-№5.-С.28-33.
3. Савруков А. Тенденції розвитку іпотечного жилищного кредитування на сучасному етапі // Деньги и кредит : ежемес. теорет. науч.-практ. журн. 2008 – . 2012. – № 10. – С.45-50.
4. <http://www.prostobankir.com.ua>
5. <http://prostofinansy.com>

## АРЕНДА, ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ?

Аренда / lease, кредит / credit, лизинг / leasing, финансовый лизинг / finance lease, операционный лизинг / operating lease.

На сегодняшний день все чаще компании приобретают основные средства не в собственность, а пользуются услугами лизинга, аренды или приобретают их в кредит, что помогает компаниям «не выдергивать» крупные суммы денег из оборота деятельности предприятия. На первый взгляд данные понятия очень схожи по своему значению. Однако если изучить их более подробно, можно выявить определенные различия, которые в свою очередь укажут на преимущества и недостатки аренды, кредита и лизинга.

**Аренда имущества** — по договору аренды (имущественного найма) арендодатель обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. [1].

Общие положения об аренде представлены главой 34 Гражданского кодекса Российской Федерации.

**Лизинг** (англ. leasing от англ. to lease — сдать в аренду) — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. [1].

Правовой режим лизинга также как и аренды обусловлен главой 34 Гражданского кодекса Российской Федерации и Федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 28.06.13) «О финансовой аренде (лизинге)».

**Кредит** (credit – ссуда, заем) — сумма денег, передаваемая одним участником договора другому участнику на условиях платности (в качестве цены выступает процент), срочности (различаются кратко-, средне- и долгосрочные кредиты) и безусловной возвратности. Любой экономический объект может выступать в качестве кредитора и займополучателя в процессе функционирования экономической системы. Но ведущее место здесь занимают банки: кредитование является традиционным видом производимых ими услуг, основным источником средств для их существования. [2].

Нормативно-правовое регулирование кредитования обусловлено Гражданским кодексом Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013).

Анализируя нормативно- правовые источники, на которых базируются такие понятия как аренда, лизинг и кредит можно выявить следующие сходства и различия.

Договор аренды подразумевает под собой пользование имуществом, принадлежащего другому лицу за определенную плату и в течение определенного времени.

Договор лизинга очень схож с договором аренды, но и имеет свои отличия.

Эти сходства и отличия вытекают из видов лизинга:

– операционный лизинг – заключается в том, что по сроку договор лизинга короче нормативного срока службы, а лизинговые платежи не покрывают полную стоимость имущества. Следовательно, данное имущество сдается во временное пользование несколько раз и теряет свою «привлекательность» для спроса и возрастает риск его неоплатности.

Данный вид финансового лизинга по своим параметрам схож с договором аренды.

– финансовый лизинг – это специфический вид приобретения имущества в собственность. Срок владения обычно равен сроку его использования, таким образом, за время срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от этого договора за счет лизинговых платежей, то есть действует принцип платности. Который и объединяет понятие «лизинг» с понятием «кредит».

Помимо сходств лизинг, аренда и кредит имеют и различия, главные из которых заключаются в следующих признаках.

В случае аренды арендодатель может передать имущество, находящееся в его собственности, а в случае лизинга – лизингодатель должен приобрести имущество у определенного продавца, причем на основе договора купли-продажи, а арендодатель может получить имущество в собственность каким угодно путем: по договору дарения, мены, по отступному, по договору подряда и пр. Главным отличием лизинга от кредита можно считать период перехода права собственности на имущество. Если при договоре кредитования организация сразу приобретает право собственности на имущество, то при договоре лизинга право собственности переходит, обычно, после погашения всех лизинговых платежей.

### **Литература (источники)**

1. Лукаш Ю.А. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. — М.: Книжный мир, 2004. — 1504 с. – (Серия «Библиотека профессиональных словарей»).
2. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.

## **ЛИЗИНГ В РБ КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ**

В Беларуси с помощью лизинговых операций решаются такие проблемы, как обновление средств производства предприятий всех форм собственности; целенаправленное кредитование и приобретение основных средств; развитие наиболее эффективных направлений производства через систему заключения лизинговых договоров; ускорение приватизации посредством лизинга.

Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно инвестировать деятельность путем приобретения имущества на определенных условиях. Одним из таких методов является лизинг.

Актуальность развития лизинга в Беларуси обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, небеспеченность запасными частями и т. д.).

Предметом лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Однако не могут быть предметом- земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое законом запрещено для собственного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

В экономических взаимоотношениях лизинга участвуют минимум три субъекта:

- 1) собственник имущества (лизингодатель);
- 2) пользователь имущества (лизингополучатель) ;
- 3) продавец (поставщик, изготовитель) имущества .

От других форм аренды лизинг в Республике Беларусь отличается рядом принципиальных особенностей:

- в качестве способа обновления основных производственных фондов предприятий используются инвестиционные проекты.
- активными участниками договоров лизинга становятся крупные предприятия, размер прибыли которых достаточно высок. В этом случае лизинг выступает в качестве инструмента оптимизации налогообложения и возможности использования свободной амортизации.

Устойчивое развитие лизинга очень сильно зависит от законодательной и на-

логовой политики государства, свободы доступа к ресурсам, роста клиентской базы.

Преимущества:

- лизинг предполагает 100-процентное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;
- вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;
- контракт по лизингу получить легче, чем альтернативную ему ссуду на приобретение тех же активов;
- учет и амортизация имущества производится на балансе лизингодателя.

Недостатки:

- на лизингодателя ложится риск морального старения оборудования и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита
- лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что снижает его шансы к получению такого займа на более выгодных условиях.
- от долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большем количестве участников;
- при финансовом лизинге арендные платежи не прекращаются до конца контракта, даже если научно-технический прогресс делает лизинговое имущество устаревшим.

Таким образом, лизинг в Беларуси в большей мере направлен на развитие и оптимизацию крупного бизнеса, а также малого и среднего бизнеса, стремящегося к росту и расширению. Используя лизинг появляется возможность продвижения отечественной продукции, как на внутренний, так и на международный рынок.

### **Литература**

1. Беженцев, А.А. Правовое регулирование лизинговой деятельности / А.А. Беженцев. – М.: ИВЭСЭП, 2008. – 48 с.
2. Киркоров, А.Н. Управление финансами лизинговой компании / А.Н. Киркоров. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 164 с.
3. Левкович, А.О. Тенденции развития белорусского рынка лизинговых услуг / А.О. Левкович // Налоги Беларуси. – № 27(123). – 2010. – с. 75-80

ПОД- СЕКЦІЯ 12. Економіка підприємства і управління виробництвом.

**Артимко М.Т., Артимко Х.Є., Легін М.О.**  
Львівський державний університет внутрішніх справ  
Науковий керівник к.е.н., доцент **Живко З.Б.**

## **ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ РОЗВІДКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ**

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, конкурентна розвідка, економічна інформація, комерційна таємниця, захист інформації

**Keywords:** economic security, competitive intelligence, economic information, trade secrets, information security

У своїй сукупності джерела економічної інформації містять значний обсяг даних про склад, зміст і напрямки діяльності підприємства, що представляє собою значний інтерес для конкурентів.

Цикл обробки інформації включає чотири кроки: відокремити важливу інформацію від неважливої; максимально ефективно вибрати серед важливої інформації ту, яка відноситься до даного питання і є достовірною (виокремити достовірну інформацію), організувати її моніторинг; обробити цю інформацію таким чином, щоб вона повністю відповідала меті організації; переконатися, що результати обробки інформації – усі висновки, судження, прогнози – зрозумілі для керівника, надані своєчасно й у тому вигляді, в якому з ними можна працювати [1].

Якщо послідовно зробити ці чотири кроки, то можна впевнено сказати, що «сиря інформація» перетвориться у важливі, достовірні дані й що служба конкурентної розвідки виконала поставлені завдання. Перелічені кроки можна вважати типовими, стандартними для сучасної служби конкурентної розвідки незалежно від того, на якому підприємстві вона працює і який предмет зараз досліджує.

Першим та найбільш важливим принципом організації економічної розвідки є об'єктивний підхід при відборі, систематизації, обробці і передачі замовнику інформації. Оскільки цьому аспекту увагу було приділено вище, то ми його ретельно не будемо розглядати.

Наступним принципом є системність інформації. На основі цього принципу забезпечується достовірність інформації, а відповідно й якість та ефективність розвідки. Оскільки суб'єкти підприємницької діяльності являють собою складні системи, які включають такі підсистеми як фінансову, маркетингову, виробничу й інші, то всі вони є взаємопов'язаними між собою, а тому їх показники повинні взаємно підтверджуватись. Так фінансові показники повинні відповідати маркетинговим, маркетингові – виробничим, а виробничі – технологічним.

Важливе місце посідає такий принцип як конфіденційність. Оскільки конкурентна розвідка має справу і з секретною інформацією, тут формуються свої правила. Усю конфіденційну інформацію можна розділити на дві групи: ділову і технологічну. Ділова інформація включає в себе фінансові звіти і прогнози, банківські рахунки, умови контрактів і договорів, найближчі перспективні плани фірми. До технологічних секретів можна віднести дані про науково-технічний потенціал підприємства, обсяг



виробничих потужностей і рівень технології, конкретні ноу-хау, норми витрати сировини, а також інформацію про незахищені патентами винаходи [1].

Економічна розвідка має ряд способів доступу до комерційної таємниці. Найбільш поширеним є спосіб несанкціонованого доступу. Це сукупність прийомів, що дозволяють розвіднику отримати відомості конфіденційного характеру, що охороняються. До основних джерел, що містять конфіденційну інформацію, належать люди. Вони найактивніший елемент, здатний виступати не тільки в якості джерела інформації, але й бути суб'єктом впливу противника. До них належить обслуговуючий персонал, постачальники, партнери, покупці.

Успішне ведення розвідувальних операцій з економічних питань приносить вигоди в десятки разів більше в порівнянні з витратами. Водночас, ефективність конкурентної розвідки можна визначити шляхом порівняння результату та витрат на її проведення [1].:

$$E_p = \frac{P_p}{B_p}, \quad (1.1)$$

де:  $E_p$  – ефективність розвідки;

$P_p$  – результат, отриманий від розвідки;

$B_p$  – витрати на проведення розвідки.

Існують три основних умови, що дозволяють ефективно використовувати принципи і методи розвідки, в тому числі і конкурентної, а саме: мистецтво розвідника, організація розвідки, щасливий випадок.

Мистецтво розвідника визначається його інтелектуальними критеріями: компетентністю, ерудицією, працездатністю, вмінням спілкуватися з людьми і навичками пошуку інформації.

Другою важливою умовою ефективного функціонування розвідки є її організація. В рамках якої повинні бути використані такі засоби, які дають можливість завдяки інформаційній базі отримати максимальні прибутки при найменших витратах.

Третьою умовою є щасливий випадок. Незалежно від рівня планування та організації не може передбачити форс-мажорних обставин, які можуть як позитивно, так і негативно вплинути на ситуацію, що склалася.

Ефективність отримання розвідувальної інформації багато в чому залежить від методів, які для цього застосовуються. Варто підкреслити, що існує кілька класифікацій методів збору інформації в залежності від розв'язуваних задач. З погляду методології їх можна розділити на загальні, особливі та окремі.

Загальні методи збору інформації характерні не тільки для ділової розвідки, але і для наукових досліджень, менеджменту і т. д. Вони містять загальні положення, що визначають вірогідність, системність, своєчасність, цінність, корисність інформації тощо.

Особливі методи збору інформації в рамках досліджуваної тематики стосуються специфіки збору інформації в розвідці взагалі, у тому числі й конкурентної. Внаслідок цього застосовується своя класифікація, оскільки інформація, що добувається, має різноманітний соціально-економічний і правовий статус.

Насамперед, існують легальні джерела інформації: власна інформація

компанії, яка оприлюднюється у відповідності із законодавством: рекламні проспекти, буклети, продукція і послуги, книги, наукові статті, публікації в засобах масової інформації, галузеві журнали, довідники і т.п. Стосовно до конкурентної розвідки на рівні підприємства це означає, що подібні завдання, щодо збирання інформації про конкурентів без будь-якого морального збитку можуть бути поставлені перед працівниками відповідного підрозділу.

Наступна група джерел інформації не є об'єктом охорони цивільним і кримінальним кодексами, але разом з тим, оберігається від сторонніх осіб. Поширення і збір інформації цього роду стосується скоріше моральних норм взаємин, адже це конфіденційна інформація. Наприклад, відомості про переговори з партнерами, про взаємини і моральну атмосферу в колективі і т.д. Оскільки збір інформації подібного роду хоча і не спричиняє кримінальної чи цивільної відповідальності, але вважається не етичним, а відтак такі дії намагаються приховувати, оскільки вони мають напівлегальний відтінок [1].

Нарешті, інформація, що є таємницею підприємства, розкрадання якої завдає йому економічних збитків. Відповідно до законодавства України, подібні дії спричиняють правову відповідальність, а збиток від розкрадання конфіденційної інформації відшкодовується в судовому порядку. Важливо, що до уваги береться не вартість інформації, а втрачена вигода в зв'язку з її розкраданням.

Таким чином, з погляду особливих методів, всю інформацію можна поділити на три групи: відкриту (легальну), напівлегальну і таємну (нелегальну). І відповідно, методи збору можна також класифікувати як легальні, напівлегальні і нелегальні. Окремі методи збору стосуються певної інформації в конкретній ситуації, а відтак вони самі є таємними і розкриваються тільки тоді, коли втрачають актуальність, як, наприклад, використання поштових голубів для зв'язку.

Документальне забезпечення правового статусу комерційної таємниці та конфіденційної інформації на підприємстві сприятиме надійному її захисту як у випадку розголошення відповідних відомостей працівниками підприємства, так і цілеспрямованими діями конкурентів щодо її викрадення. Зазначене стає можливим при послідовному поетапному виконанні організаційних дій щодо захисту інформаційних ресурсів.

### **Література:**

1. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління. Монографія / З.Б.Живко. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 256 с.

## НЕДЕРЖАВНА СИСТЕМА БЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Ключові слова:** економічна безпека, підприємницька діяльність, недержавна система безпеки, безпека, система забезпечення безпеки

**Keywords:** economic security, entrepreneurship, non-governmental system security, security, security system

Відхід від командно-адміністративної системи управління позначився не лише на функціонуванні господарського комплексу окремих республік, але й на конкретних елементах економічної структури – суб'єктах підприємництва, зокрема. Функції, що раніше виконувалися державою, тепер лягли на плечі приватних підприємницьких структур – якщо забезпеченням безпеки підприємств, що при радянському режимі перебували у державній власності, займалися державні структури, при переході до ринкових відносин ці функції відійшли під відповідальність самих суб'єктів господарювання. Побудова ринкової економіки в Україні часів незалежності вимагає створення системи забезпечення безпеки підприємницької діяльності відповідно до європейської та світової практики, важливим складником якої є утворення державних і недержавних структур та їх тісна взаємодія.

Незважаючи на спроби адаптації досвіду європейських країн, протягом усього періоду існування незалежної України не вдалося створити ефективну систему безпеку підприємництва відповідно до запитів та інтересів національної економіки.

Зміни, що відбулися в економіці України протягом останніх двадцяти років докорінно змінили структуру господарського комплексу: якщо в СРСР понад 90 % ВВП формувалося підприємствами державної форми власності, то після масштабних процесів приватизації ця частка скоротилася до майже 10 % [1]. Таким чином, тягар наповнення бюджету та ВВП країни ліг на плечі суб'єктів підприємницької діяльності недержавної форми власності, тому їх ефективна господарська діяльність стає гарантією економічної незалежності України та запорукою її сталого розвитку.

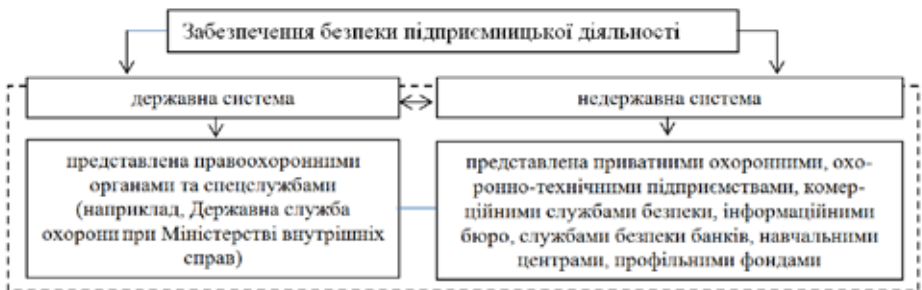


Рис. 1. Система забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності



**Рис. 2.** Сукупність напрямів забезпечення безпеки підприємницької діяльності

Складовими єдиної системи забезпечення безпеки підприємництва є державна та недержавна системи (рис. 1).

Проблеми відповідності недержавного сектору безпеки міжнародним стандартам і одночасно потребам суб'єктів підприємницької діяльності спричинена недосконалою державною політикою управління безпекою господарюючих суб'єктів і законодавства [2]. Проблемою безпеки мікрорівня економіки є недооцінка власниками необхідності забезпечення безпеки підприємства, що є фундаментом його розвитку (у розвинених країнах на безпеку бізнесу витрачається 9-12 % прибутків підприємства, в Україні – близько 1 %). У країнах Європи та США захист підприємницького сектору здійснюється недержавними структурами безпеки (наприклад, в США їх чисельність вдвічі перевищує штат поліції, що тим самим знижує витрати держави на утримання останньої) [3].

Захист безпеки підприємницької діяльності від протиправних дій власних працівників реалізується в кількох ділянках: 1) виробничій (збереження матеріальних цінностей); 2) інформаційній (визначення важливості інформації, порядку використання, передавання та захисту від викрадення); 3) комерційній (оцінювання партнерів, юридичний захист інтересів); 4) кадрової політики.

Система забезпечення безпеки підприємницької діяльності становить сукупність низки взаємопов'язаних напрямів, кожен з яких має рівнозначну вагу та потребує розробки адекватної програми реагування (рис. 2).

Аналіз світової практики функціонування недержавної системи безпеки дає підстави стверджувати про його позитивний досвід, тому в українських умовах варто розвивати паралельно обидві системи: державну та недержавну.

Недержавна система безпеки перебуває у двох вимірах: (1) є об'єктом забезпечення безпеки з боку держави та (2) суб'єктом забезпечення власної безпеки. Монополізація системи безпеки спричиняє послаблення недержавної системи безпеки, яка виступає не конкурентом, а партнером – резервним варіантом. Функціонування недержавної системи теж відбувається відповідно до певних принципів, основними з яких є: законність; дотримання прав і свобод громадян; централізоване керування; самостійність та ін.

Дотримуючись ключових принципів, перед суб'єктами господарювання які використовують недержавну форму забезпечення безпеки, постають завдання збалансованості підходів до роботи у державному та приватному секторі, при цьому пам'ятаючи про кінцеву мету такої діяльності – захист підприємства та його працівників від різного роду загроз. Серед завдань недержавної системи безпеки

основними є [2].: 1) охорона та захист законних прав і інтересів підприємницької одиниці та співробітників; 2) збір, аналіз, оцінка і прогнозування даних; 3) вивчення партнерів, клієнтів і конкурентів; 4) недопущення проникнення до підприємницької одиниці структур економічної розвідки, організованої злочинності чи окремих осіб із протиправними намірами; 5) протидія технічному проникненню в злочинних цілях; 6) виявлення, попередження і припинення негативної діяльності співробітників на шкоду безпеки господарюючого суб'єкта; 7) безпека матеріальних цінностей і відомостей, що складають комерційну, банківську, іншу таємницю, що охороняється законом; 8) фізична і технічна охорона споруд, території і транспортних засобів; 9) відшкодування матеріального і морального збитку, нанесеного в результаті неправомірних дій організацій і окремих осіб; 10) контроль за ефективністю функціонування системи безпеки .

### **Література**

1. Крутов В. Системні проблеми становлення та розвитку недержавних суб'єктів сектору безпеки підприємництва в Україні крізь призму забезпечення державою прав людини і громадянина / Крутов В. – 03.07.2912 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://security-ua.com/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=3306](http://security-ua.com/index.php?option=com_k2&view=item&id=3306)
2. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління. Монографія / З.Б.Живко. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 256 с.
3. Назаров В.В. Деякі аспекти забезпечення безпеки підприємницької діяльності / Назаров В.В. // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Недержавна система безпеки підприємництва як складова національної безпеки України». – м. Київ, 9-10 квітня. – 2003 р., Європейський університет.

## **АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Ключевые слова / Key words:** основные средства / fixed assets, классификация основных средств / classification of assets

Проблема изучения сущности основных средств и их классификации является актуальной на сегодняшний день. В научной литературе последних лет определению сущности основных средств предприятия и их классификации уделено значительное внимание.

Агрес О.Г. проанализировал и обобщил взгляды на особенности идентификации и классификации основных средств на предприятиях [1, 7]. Щирская О.В. рассматривает существующие подходы к классификации основных средств и уточняет классификационные признаки для целей начисления амортизации [6, 413]. *Гавриш М.О. исследует проблемы классификации основных средств в бухгалтерском и налоговом учете в Украине, анализирует изменения законодательства, совершенствует модель классификации основных средств* [2, 175]. Х.П. Стельмах и О.Е. Кузьмин изучают понятие «основные фонды» и «основные средства», значимость их классификации в производственном процессе, приводят классификацию основных фондов [5, 265]. Е.С. Пирожок и Н.Т. Куликова рассматривают подходы к трактовке понятия «основные средства» и пути выбытия основных средств на предприятии [4, 400]. Гречко С.М. *рассматривает вопрос организации учета поступления основных средств в части формирования учетной политики предприятия, он предложил классификацию основных средств с целью управления* [3, 53].

На основании обобщения разных подходов относительно классификации основных средств предприятия в процессе исследования были выявлены определенные проблемы. Существуют определенные расхождения в названиях классификационных признаков и видов основных средств. Так, например, Щирская О.В. выделяет собственные, арендованные и предоставленные в аренду основные средства по признаку «по наличию прав на объекты основных средств», Агрес О.Г. – «по принадлежности», а Гречко С.М. «по принадлежности предприятию» выделяет только собственные и арендованные основные средства.

Большинство рассмотренных классификационных признаков основных средств направлены на нужды бухгалтерского и налогового учета. Разные классификационные признаки используются при начислении амортизации – по назначению, по наличию прав на объекты основных средств, по видам, по характеру участия в производственном процессе. Незначительное внимание отводится исследователями к классификации с позиций управления основными средствами, их воспроизводством. Для нужд управления финансовым обеспечением воспроизводства можно использовать классификационный признак «по источникам финансирования», которая позволяет оценить структуру средств, направленных на финансирование вос-

производства основных средств.

Полезными для практического использования в управлении финансовым обеспечением воспроизводства основных средств могут быть классификационные признаки «по центрам ответственности» и «по обеспечению процессов», предложенные Гречко С.М. [3, 54]. Но, если изучить предложения автора относительно значения этих признаков, видно, что они используются не в полной мере для целей управления. Так, «по обеспечению процессов» предлагается выделить основные средства производства; снабжения; реализации; обеспечения управления; общего назначения. Для оценки обеспеченности основными средствами предприятия на каждом из хозяйственных процессов, то есть не с точки зрения бизнес-процессов.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на достаточно глубокое изучение вопроса классификации основных средств он нуждается в дальнейшем изучении и детализации.

### **Список использованной литературы:**

1. Агрес О.Г. Основні засоби сільськогосподарських підприємств: стан, класифікація та вартісне оцінювання [Електронний ресурс] / О.Г. Агрес // Держава та регіони: Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. — 2009. — № 6 — С. 5–9.
2. Гаврись М.О. Класифікація основних засобів підприємств України після ухвалення Податкового кодексу [Електронний ресурс] / М.О. Гаврись // Економіка. Підприємництво. Менеджмент: Збірник наукових праць. — 2012. — № 24(1) — С. 172–179.
3. Гречко С.М. Облікова політика підприємства в частині надходження основних засобів [Електронний ресурс] / С.М. Гречко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. — 2012. — № 1(59) — С. 52–57.
4. Пиріжок Є.С. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві [Електронний ресурс] / Є.С. Пиріжок, Н.Т. Кулікова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнародний збірник наукових праць. — 2011. — № 2(20) — С. 397–405.
5. Стельмах Х.П. Класифікація основних засобів підприємств. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві [Електронний ресурс] / Х.П. Стельмах, О.Є. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. — 2010. — № 20.14 — С. 263–268.
6. Щирська О.В. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві [Електронний ресурс] / О.В. Щирська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнародний збірник наукових праць. — 2011. — № 3(21) — Ч.1. — С. 410–417.

## **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

*В статті досліджено систему моніторингу, інтегральні показники визначення рівня економічної безпеки підприємства та принципи побудови системи показників.*

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, моніторинг, система показників, інтегральний показник, індикатори оцінювання безпеки

**Keywords:** economic security, monitoring system performance, integrated indicator lights safety assessment

Формування системи моніторингу економічної безпеки підприємств безпосередньо залежить від специфіки господарської діяльності підприємств певної сфери та відмінних параметрів функціонування конкретного підприємства. Перша особливість передбачає обґрунтування та визначення сукупності функціональних сфер, які мають домінуючий вплив на загальний рівень економічної безпеки підприємств певної галузі та їх градації за рівнем пріоритетності. Для промислових підприємств авіаційної галузі сукупність складових економічної безпеки та їх питому вагу наведено у табл. 1.

Використання інтегрального показника делегує ситуацію полікритеріального оцінювання до ситуації монокритеріального оцінювання і відповідно адаптує процес прийняття управлінських рішень. Для кількісної оцінки економічної безпеки підприємств використовуємо метод інтегрального показника, запропонований у роботах [1-3].

Побудова інтегрального показника здійснюється в адитивній або в мультиплікативній формі.

Загальний вигляд адитивної форми інтегрального показника має вигляд:

$$I_{eб} = \sum_{i=1}^n I\phi c_i \times d_i \quad \text{де } I_{eб} \text{ – інтегральний показник;}$$

$I\phi c$  – значення рівня економічної безпеки за певною функціональною складовою;

$d_i$  – вагові коефіцієнти;

$n$  – кількість показників у системі.

Мультиплікативна форма інтегрального показника має такий вигляд:

$$I_{eб} = \prod_{i=1}^n I\phi c_i d_i.$$

Перевагою цього методу є те, що він враховує вплив низки чинників, які



Таблиця 1

Градація функціональних складових економічної безпеки підприємств

Функціональна складова	Питома вага
Фінансова	0,35
Техніко-технологічна	0,20
Кадрова	0,35
Силова	0,05
Інформаційна	0,05
Разом	1,0

мають різну розмірність та способи опису. Інший аспект полягає в тому, що оцінки інтегрального показника формуються здебільшого в межах інтервалу від 0 до 1. Чим ближче значення інтегрального показника до 1, тим вища економічна безпека підприємства.

Визначенню інтегрального рівня економічної безпеки передують розрахунки рівня безпеки за кожною із функціональних складових, методика якого слід розглянути докладніше.

Грунтуючись на результатах моніторингу необхідно визначити які саме аспекти діяльності кожної функціональної частки підприємства і в якій мірі потребують особливої уваги. На основі цих даних слід формувати систему показників безпеки за кожною складовою і встановлювати їх вагомість.

Часткові показники безпеки функціональних складових ( $I_{fc_i}$ ) пропонується визначати аналогічно інтегрального показника економічної безпеки підприємства ( $I_{eб}$ ), тобто методом зважування коефіцієнтів, що характеризують ефективність функціонування окремих підсистем підприємства.

$$I_{fc_i} = \sum_{i=1}^s K_i \times d_i$$

де,  $d_i$  – значення часткових функціональних критеріїв економічної безпеки підприємства;

Об'єктивне оцінювання економічної безпеки підприємства не може ґрунтуватися на довільному наборі показників. Їх вибір обумовлюється тим, що всі показники характеризують різні аспекти досягнення і підтримки необхідного для розвитку рівня безпеки.

З метою оцінювання рівня економічної безпеки підприємства розроблено систему показників, яка враховує основні вимоги до їх вибору. Тобто за їх допомогою можна:

- повно, достовірно і точно розкривати зміст економічної безпеки;
- не тільки характеризувати наявність та ефективність використання наявних ресурсів, захист від зовнішніх та внутрішніх загроз та можливість досягнення ключових інтересів на підприємстві, але і забезпечувати порівнянність рівня економічної безпеки в сукупності підприємств, що аналізуються;
- прогнозувати спрямованість динаміки показників економічної безпеки.

Тому побудова системи показників повинна здійснюватись на основі таких принципів:

**Таблиця 2**

Індикатори оцінювання рівня економічної безпеки підприємства

<b>Функціональна складова</b>	<b>Індикатори</b>
фінансова безпека	коефіцієнт автономії коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами коефіцієнт покриття коефіцієнт оборотності активів рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)
техніко-технологічна безпека	коефіцієнт зносу основних засобі коефіцієнт оновлення основних засобі фондовіддача
кадрова безпека	коефіцієнт плинності кадрів укомплектованість трудового колективу морально-психологічний клімат у колективі ефективність використання кадрового потенціалу
силової безпека	рівень збереження активів та матеріальних ресурсів підприємств рівень захисту персонал рівень інженерно-технічного захист
інформаційна безпека	рівень захисту комерційної інформації рівень безпеки документообігу

- зіставність різночасових оцінок показників безпеки функціональних складових та економічної безпеки загалом одного підприємства, а також підприємств різних галузей;
- системність аналізу, тобто сукупність показників повинна забезпечувати комплексний підхід до оцінки рівня корпоративної безпеки підприємства;
- наявність чітких фіксованих меж варіації показників безпеки функціональних складових і економічної безпеки підприємства загалом;
- врахування індивідуальних особливостей підприємств різних галузей та регіонів;
- виключення показників, які не піддаються розрахункам чи для яких граничні значення безпеки визначити неможливо;
- простота та доступність методики розрахунку, яка базується на наявних облікових даних.

Кількість показників має бути оптимальною, тобто мінімально необхідною та достатньою для аналізу.

Пропонуємо використовувати два види показників: узагальнюючий (інтегральний) показник – для оцінки рівня економічної безпеки підприємства; розширену систему часткових показників (локальних) – для поглибленого аналізу рівня безпеки за кожною функціональною складовою.

Практика показує, що будь-яка методика, яка спирається на розрахунок тільки кількісних показників, не в змозі розкрити механізм гарантування економічної безпеки підприємства, що базується на управлінських рішеннях, неформальних, поза

інституціональних взаємовідносинах. Поряд з кількісними показниками необхідно використовувати і якісні вимірники, щоб мати поглиблене розуміння моменту зростання небезпеки, що загрожує існуванню підприємства.

На нашу думку оцінку рівня економічної безпеки підприємства доцільно здійснювати у розрізі п'яти функціональних складових із використанням сформованої сукупності індикаторів (табл.2).

Від адекватності таких показників в значній мірі залежатиме об'єктивність результатів розрахунку як за окремими складовими, так і в цілому.

В подальшому визначаються граничні значення відібраних показників, що є особливо важливим, адже у розрахунках вони виступають базою для порівняння.

За допомогою бальної системи оцінок значення різних показників приводяться до порівняльного вигляду.

У розрізі кожної функціональної складової пропонується визначати граничні значення показників оцінювання, що їх характеризують, за певним алгоритмом [1]:

1). Визначення максимального  $a_{ij}^{\max}$  та мінімального  $a_{ij}^{\min}$  значень  $i$ -го показника  $j$ -ої складової за обраною сукупністю  $m$  даних ( $i = 1, m, j = 1 \dots 7$ ).

2). Класифікація показників на стимулятори і дестимулятори. У клас «стимуляторів» включаються показники, збільшення значень яких свідчить про зростання рівня відповідної функціональної складової. Показники – дестимулятори мають обернену властивість.

4). Визначення інтервальних діапазонів, що відповідають рівням:

а) для стимуляторів:

– максимальний рівень  $A_{ij}^{\max} > a_{ij}^{\max}$  ;

– нормальний рівень  $A_{ij}^{\text{нор}} = \left[ a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3}; a_{ij}^{\max} \right]$  ;

– мінімальний рівень  $A_{ij}^{\min} = \left[ a_{ij}^{\min}; a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3} \right]$  ;

– критичний рівень  $A_{ij}^{\text{кр}} < a_{ij}^{\min}$  ;

б) для дестимуляторів:

– максимальний рівень  $A_{ij}^{\max} < a_{ij}^{\min}$  ;

– нормальний рівень  $A_{ij}^{\text{нор}} = \left[ a_{ij}^{\min}; a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3} \right]$  ;

– мінімальний рівень  $A_{ij}^{\min} = \left[ a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3}; a_{ij}^{\max} \right]$  ;

– критичний рівень  $A_{ij}^{\text{кр}} > a_{ij}^{\max}$  .

**Таблиця 3**

Методика розрахунку індикаторів

<b>Функціональна складова / Індикатор</b>	<b>Алгоритм для розрахунку</b>
<b>Фінансова безпека</b>	
Коефіцієнт автономії	відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних засобів
Коефіцієнт покриття	співвідношення усіх оборотних активів до поточних зобов'язань
Коефіцієнт оборотності активів	Відношення обсягу реалізації до середньої суми активів за період
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	відношення валового прибутку від продажу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
<b>Техніко-технологічна безпека</b>	
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	визначається діленням вартості основних засобів на їх первісну вартість
Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	відношення введених основних засобів до первісної вартості на кінець року
Фондовіддача, грн	відношення чистого доходу від реалізації до середньорічної вартості основних засобів
<b>Кадрова безпека</b>	
Коефіцієнт плинності кадрів, %	відношення звільнених працівників за власним бажанням, порушення трудової дисципліни до середньооблікової чисельності працівників;
Укомплектованість трудового колективу, %	відношення чисельності працівників згідно з штатним розписом до фактичної чисельності працівників;
Морально-психологічний клімат у колективі	визначається шляхом проведення аналізу морально-психологічних відносин між працівниками з подальшою експертною оцінкою його рівня в балах;
<b>Силова безпека</b>	
Рівень збереження активів та матеріальних ресурсів підприємства	відношення втрат від крадіжок і псування майна до загальної вартості активів підприємства
Рівень захисту персоналу	визначається вербально експертним шляхом
<b>Інформаційна безпека</b>	
Рівень захисту комерційної інформації	визначається як відношення розмірів збитків від розголошення комерційної таємниці до загальної величини витрат підприємства
Рівень безпеки документообігу	визначати вербально-експертним методом на основі аналізу порядку доступу до документів та ретельності їх зберігання

**Таблиця 4**

Градація рівнів безпеки підприємства

Функціональна складова / Індикатор	Максимальний	Нормальний	Мінімальний	Критичний	Питома вага показника, d
	0,75-1,0	0,5-0,75	0,25-0,5	0-0,25	
<b>Фінансова безпека</b>					
Коефіцієнт автономії	> 0,7	0,4-0,7	0,2-0,4	< 0,2	0,35
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	> 0,2	0,05-0,2	0,01-0,05	< 0,01	0,15
Коефіцієнт покриття	> 2,0	1,5-2,0	1,0-1,5	< 1,0	0,2
Коефіцієнт оборотності активів	> 2	1,0-2,0	0,5-1,0	< 0,5	0,1
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	> 20	10-20	5-10	< 5	0,2
<b>Техніко-технологічна безпека</b>					
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	< 30	30-50	50-70	> 70	0,4
Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	>10	5-10	1-5	<1	0,2
Фондовіддача, грн.	>2,0	1,5-2,0	1,0-1,5	<1,0	0,4
<b>Кадрова безпека</b>					
Коефіцієнт плинності кадрів, %	<10	10-20	20-30	>30	0,25
Укомплектованість трудового колективу, %	>90	80-90	80-70	<70	0,3
Морально-психологічний клімат у колективі	сприятливий	стабільний	несприятливий	ворожий	0,45
<b>Силова безпека</b>					
Рівень безпеки майна підприємства, %	<1	1-2	2-5	>5	0,4
Рівень захисту персоналу	високий	середній	низький	дуже низький	0,6
<b>Інформаційна безпека</b>					
Рівень захисту комерційної інформації ( $Z_{\text{б.ІС}_{\text{заг}}}$ ), %	<1	1-2	2-5	>5	0,6
Рівень безпеки документообігу,	високий	середній	низький	мінімальний	0,4

Методику розрахунку показників подано у табл. , а їх граничні значення та відповідність певному рівню безпеки – табл.3 і 4.

Наступний етап формування системи моніторингу, у відповідності до специфіки господарської діяльності підприємства, передбачає встановлення періодичності моніторингу. Потрібно підкреслити, що періодичність залежить від інтенсивності господарських процесів, агресивності зовнішнього середовища, так і внутрішньої організації функціонування системи економічної безпеки підприємства.

На наступному етапі проводиться збір та обробка інформації, необхідної для діагностики. Мельник О.Г. наголошує на тому, що якість діагностики залежить насамперед від повноти, об'єктивності, достовірності вхідної аналітичної інформації [4]. Найбільш доступним і вірогідним джерелом інформації є фінансова звітність підприємства (Баланс (форма 1), Звіт про фінансові результати (форма 2), Звіт про рух грошових коштів (форма 3), Звіт про власний капітал (форма 4)). Також інформаційною базою для діагностики можуть бути звіти про виробництво продукції, калькуляції, акти про виявлення браку, дані нормувальників та технологів, дані актів інвентаризації, висновків БТГ, штатні розклади, особові справи, трудові книги, тарифна сітка, структура фонду оплати праці, звіти по товарно-матеріальних цінностях, транспортні накладні, договори з контрагентами, акти гарантійного обслуговування за рекламациями тощо [4].

Для зручності використання слід формувати інформаційну базу діагностики за кожною функціональною складовою окремо. Після того, як вона сформована, повинна здійснюватися оцінка достатності інформації для проведення діагностики рівня економічної безпеки підприємства. Слід проводити кількісну та якісну оцінку наявної інформації. У випадку, якщо інформація не відповідає пред'явленим вимогам або за якістю, або за кількістю, необхідно повернутися до попереднього етапу та провести додатковий пошук.

Саме достовірність є основною якісною характеристикою обліково-аналітичної інформації, що знижує ризик впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства. При цьому інформація вважається достовірною, якщо вона не містить суттєвих помилок, є неупередженою, і користувачі можуть покластися на неї настільки, наскільки вона відображає або, як очікується, буде відображати реальний стан справ на підприємстві.

Після позитивного висновку про достатність інформації слід розпочинати безпосередньо кількісну оцінку рівня економічної безпеки підприємства.

На основі отриманої інформації здійснюється поетапний розрахунок рівня безпеки по кожній із функціональних складових та визначається інтегральним показником. Розроблена методика була апробована на сформованій сукупності підприємств, результати чого будуть представлені у наступному підрозділі.

Остання із визначених нами процедури технології моніторингу економічної безпеки підприємства – контроль, пропонується здійснюватися із використанням інструментів нечіткої логіки. Необхідність здійснення контролю обумовлюється потребою оперативного реагування на зміну середовища функціонування після реалізації певного рішення прийнятого в межах системи економічної безпеки підприємства та в проміжках між контрольними точками проведення поточного моніторингу.

**Література**

1. Живко З.Б. Оцінювання економічної безпеки в контексті фінансово-економічних результатів діяльності підприємства / З.Б.Живко, Ю.Ю.Бакланова, А.І.Вольних // Вісник Хмельницького національного університету. Науковий журнал. №4.2013. – Економічні науки . Том 2, 2013. – С. 77-85.(298 с.).
2. Живко З.Б. Управління економічною безпекою підприємства в умовах ринкових відносин / З.Б.Живко // Актуальні Проблеми Економіки. Науковий економічний журнал. №10 (148) 2013. – С. 138- 146 (604с.)
3. Живко З.Б. Формирование системы экономической безопасности предприятия / З.Б.Живко // Оралдын гылым жаршысы : Научно-теоретический и практический журнал. Серия : Экономические науки. – № 15(63) 2013. – Орал: ТОО «Урал-научкнига» [Казакстан], 2013. – С.13-23 (128 с.).
4. Мельник О. Г. Інформаційне забезпечення полікритеріальної діагностики діяльності підприємств [Текст] / О. Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. – Вип. 19. – 2009. – С. 327-332.

**Михалевич А.А.**

студентка

**Филитович А. В.**

Научный руководитель

Полесский государственный университет

## **ВЛИЯНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Особая роль в обеспечении устойчивого развития страны принадлежит энергетической безопасности, к потенциальным внутренним угрозам которой относятся: недопустимый (выше критического уровня) износ основных фондов как предприятий топливно-энергетического комплекса, так и потребителей энергоресурсов, а также недостаточно эффективная инфраструктура (линии электропередач, тепловые сети, системы газо- и нефтеснабжения), способные вызвать аварийную ситуацию в энергообеспечении; высокая энергоемкость отечественного производства; увеличение неплатежей за потребленные энергоресурсы, вызывающие рост внешнего долга за импортируемое топливо и создающее угрозу бесперебойности энергоснабжения. [1]

К внешним угрозам энергетической безопасности страны относятся: резкое колебание цен на нефть; монозависимость от импорта энергоресурсов; региональные конфликты в мировом сообществе; внештатные ситуации, вызванные невыполнением договоров внешними партнерами.

В целях их предотвращения целесообразна диверсификация импортируемых ТЭР по видам топлива и его поставщикам на основе разработки альтернативных вариантов энергообеспечения и увеличение их стратегических запасов; повышение доли собственных энергетических ресурсов в структуре топливно-энергетического баланса до 30%; разработка совместных программ повышения коллективной энергетической безопасности со странами мирового сообщества, прежде всего, со странами-поставщиками энергоресурсов в Беларусь. [1]

Основной целью развития ТЭК является надежное и безопасное обеспечение потребностей страны в топливно-энергетических ресурсах с учетом их рационального использования.

Приоритетными направлениями его развития, исходя из требований экологии и обеспечения потребностей страны, являются: обеспечение энергетической безопасности и повышение энергетической независимости Республики Беларусь на основе оптимизации структуры топливно-энергетического баланса; расширение электрификации при стабильном потреблении первичных энергоресурсов; реконструкция и модернизация действующих и замена выбывающих мощностей с использованием новых технологий; развитие прогрессивных технологий в нефтепереработке, повышающих ее глубину и качество нефтепродуктов; увеличение объема транзитных услуг – транзит нефти и нефтепродуктов, газа, электроэнергии; снижение энергоемкости ВВП на основе реализации технологического, структурного и организационного потенциалов энергосбережения; гармонизация взаимоотношений ТЭК с окружающей средой в соответствии с принципами устойчивого развития. [1]



Для устойчивого развития нефтедобывающей промышленности потребуются реализация системы мер, направленных на снижение добычи нефти, так как разведанные крупные месторождения находятся в стадии заключительной разработки, а осваиваемые характеризуются малыми размерами и небольшими запасами. В связи с этим необходимо: применение новых технологий повышения нефтеотдачи пластов, основанных на совершенствовании оборудования скважин для воздействия на пласт в условиях низких пластовых давлений, создание композиций химреагентов для воздействия на пласт.

Повышение эффективности функционирования нефтеперерабатывающей промышленности необходимо обеспечить за счет увеличения глубины переработки нефти до среднеевропейского уровня (78–84%) путем реконструкции и расширения комплексов глубокой переработки нефти. Изменение ассортимента выпускаемой продукции за счет увеличения доли светлых нефтепродуктов высокооктановых бензинов и дизельного топлива, сокращения выработки мазута товарного и вакуумного газойля создаст условия для наращивания экспортного потенциала отрасли. В перспективе прогнозируется приоритетное развитие нефтеперерабатывающей промышленности и замедление темпов роста нефтедобывающей отрасли. Развитие торфяной промышленности должно быть направлено на поддержание выпуска твердого бытового торфяного топлива на уровне, позволяющем полностью удовлетворить потребности населения и коммунально-бытовых организаций. Предусматривается освоить производство кускового торфа, торфа на экспорт и грунтов на основе торфа.

Структурная перестройка в черной металлургии будет направлена как на совершенствование организационной структуры и внедрение прогрессивных технологий и оборудования, так и на увеличение номенклатуры, расширение ассортимента, повышение качества выпускаемой продукции, углубление степени переработки черных металлов. [1]

Предусматриваются работы по совершенствованию технологий выплавки стали и на этой основе увеличению объемов выпуска наукоемких и импортозамещающих марок сталей.

Приоритетными направлениями структурной политики в химической и нефтехимической отрасли должны стать развитие производств и технологий, которые обеспечивают экологизацию всех сфер жизнедеятельности человека и которые должны осуществляться с учетом специфики подотраслей: производство минеральных удобрений – поддержание высокого экспортного потенциала за счет укрепления сырьевой базы и более полного вовлечения в переработку местных ресурсов, внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий и активизация процессов инвестирования в высокоэффективные производства; выпуск химических волокон и нитей – повышение конкурентоспособности продукции за счет резкого улучшения качественных характеристик, создания новых видов и модификаций, имитирующих свойства натуральных волокон (хлопко- и шерстеподобные; лакокрасочная промышленность – производство нетрадиционных видов продукции: порошковых полиуретановых покрытий, антиграффити, спреев широкой цветовой гаммы и т.д.; производство конструкционных материалов – расширение производства и внедрение на рынке новых перспективных видов на основе полимеров мирового уровня качества. [1]

Таким образом, роль топливно-энергетического комплекса в экономике страны определяется следующими параметрами: он производит около 30 % промышленной продукции страны; осваивает четвертую часть всех инвестиций в основной капитал промышленности, в нем сосредоточено около четверти промышленно-производственных основных фондов, в нем занято 5,3% промышленно-производственного трудового потенциала [2, с. 202].

Перспективы развития ТЭК для обеспечения безопасности Беларуси: к 2015 г. предусматривается снизить энергоёмкость ВВП Беларуси на 50 % и к 2020 г. – на 60%. Это позволит выйти на европейский уровень показателя 0,2 тыс. тонн условного топлива; подписан до 2020г. топливно-энергетический баланс РФ и Беларуси, планируется увеличить к 2020 г. импорт газа с 21 до 25 млрд. куб.м. в год. [2, с. 215]

#### **Литература:**

1. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Дата доступа: 06.11.2013.
2. Приходченко, О.И. Национальная экономика Республики Беларусь: курс лекций / О.И. Приходченко. – Минск: ФУАинформ, 2009. – 448 с.

**Фирончик Юлия Иосифовна**

Студентка 3 курса, экономического факультета

Полесский государственный университет

Научный руководитель:

**Филитович Анастасия Валерьевна**, ассистент

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусская продукция известна за рубежом, во многом благодаря пищевой промышленности: молочным, мясным, кондитерским брендам, которые завоевали потребительские предпочтения благодаря натуральности, вкусовым качествам и конкурентной цене. За последние годы Беларусь получила статус одного ведущих экспортеров продовольствия.

Благодаря внедрению передовых технологий, позволяющих обеспечить высокую степень обработки продукции сельского хозяйства, расширяется структура экспорта. Экспорт продовольственных товаров белорусского производства в 2012 году по сравнению с 2007 увеличился по всем основным группам продукции. И это является положительной тенденцией развития пищевой отрасли (табл.1). В 2012 году Беларусь впервые преодолела отметку \$1 млрд. по экспорту готовых пищевых продуктов. Мы продали, в основном, в Россию этих товаров на \$1453 млн. (в 2011г. было \$993 млн.). Тем не менее, отрицательное сальдо по данной товарной статье сохранилось на уровне \$344 млн. Это на \$390 млн. меньше, чем было годом раньше. С учетом того, что по молочным товарам у нас профицит больше \$1,83 млрд. (\$1885 млн. экспорт и только \$47,8 млн. импорт), сельское хозяйство является одной из наших ключевых секторов. Однако результаты работы экспортеров продовольствия нужно оценивать с учетом качества деятельности на внутреннем рынке и финансового состояния. Без обильной господдержки, львиная доля из которой противоречит требованиям ВТО, экспортный успех аграриев был бы невозможен.

**Таблица 1**

Динамика экспорта отдельных товаров пищевой промышленности Беларуси 2010-2012 гг

Товар	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменения 2011 г. к 2012 г., %
Готовые пищевые продукты (\$ млн.)	771	993	1473	48,4
Продукция животного происхождения (\$ млн.)	2264	2638	2963	12,3

Примечание – Источник: [2]

В 2012 году импорт пищевых продуктов, включая табак, составил \$2,1 млрд. при экспорте товаров этой группы на \$3,87 млрд. Среди товарных статей торгового баланса лидером по темпам роста импорта стали продукты животного происхождения (табл.2). Пока сальдо по этой статье остается положительным (более \$2 млрд. в

**Таблица 2**

Динамика импорта отдельных товаров пищевой промышленности Беларуси 2010-2012 гг.

Товар	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменения 2011 г. к 2012 г., %
Готовые пищевые продукты (\$ млн.)	622	727	817	5,2
Продукция животного происхождения (\$ млн.)	88	15	14	32,3

Примечание – Источник: [2]

2012г.), однако, нет сомнения, что импорт по этой товарной позиции будет неизменно расти, что является следствием вступления Беларуси в Таможенный союз.

С целью поддержки и развития агропромышленного комплекса разработана «Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы» [3]. С 2006 года реализуются программы технического перевооружения и модернизации производства, одним из направлений которого является сохранение рабочих мест и обеспечение занятости населения.

Оценивая техническое состояние основных средств пищевой промышленности, следует отметить, что износ в среднем по отрасли составил 40,2 %.

Одной из основных задач пищевой промышленности остается привлечение инвестиций. Объем инвестиций в основной капитал отрасли увеличился на 27,5 %, иностранные инвестиции в пищевую промышленность от общего объема составили 1,8 %.

Таким образом, приоритетными направлениями развития пищевой промышленности является: создание современных технологий глубокой промышленной переработки сельскохозяйственного сырья, получение продовольствия по показателям качества и безопасности, соответствующим требованиям, предъявленным к продукции в странах Европейского союза, производство продовольственных товаров в объемах, достаточных для покрытия емкости внутреннего рынка в основном за счет собственных ресурсов при рациональном использовании мощностей, наращивание экспортного потенциала для самообеспечения предприятий отрасли валютными ресурсами на закупку недостающих сырья, материалов, тары, оборудования и новых технологий, которые не производятся в республике; реконструкция и модернизация действующих производственных мощностей за счет собственных и бюджетных средств, а также других источников; развитие действующих и создание новых сырьевых зон, необходимых для стабильного обеспечения предприятий сырьевыми ресурсами; создание импортозамещающих производств (производство тары, упаковочных материалов, оборудования, запасных частей, других ресурсов) [1].

К приоритетным направлениям научного развития промышленности относятся:

- внедрение ресурсосберегающих технологий;
- разработка и внедрение технологий, интенсифицирующих производственные процессы,
- снижающие затраты и обеспечивающие высокое качество и конкурентоспособность пищевой продукции;

- внедрение современных технологий хранения сельскохозяйственной продукции; обеспечение безотходного производства.

**Список использованных источников:**

1. Ловкис, З.В. о приоритетах развития науки в пищевой промышленности/З.В. Ловкис//Пищевая промышленность: наука и технологии.-2010.-№ 2 (8). – С.7-11.
2. Статистический сборник «Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012»
3. Официальный сайт Национального правового интернет-портала Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31100136&p2={NRPA}>



**Копитко М. І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та економічної безпеки  
Львівського державного університету внутрішніх справ

## ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «НЕФОРМАЛЬНА ЕКОНОМІКА»

**Ключові слова:** неформальна економіка, економіка України, загрози діяльності підприємств

**Keyword:** informal economy, the economy of Ukraine, the threats of enterprises

Особливу увагу при дослідженні проблеми гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання промисловості України варто зосередити на функціонуванні сектора неформальної економіки, адже це компонента національного господарства, яка присутня у всіх економічних системах та притаманна всім суспільствам.

Перш ніж досліджувати дану сферу, варто вивчити історичні витoki поняття неформальної економіки. Історичну довідку ґрунтовно представлено у праці [1], де зазначено, що термін «неформальна економіка» (англ. informal economy) у розумінні, яке відповідає сучасному, був вперше використаний англійським антропологом Кей-том Хартом, який здійснював дослідні роботи на замовлення Міжнародної організації праці у 1971 році у Гані та у 1972 році в Кенії. Результати дослідження продемонстрували наявність сфери народного господарства, в якій працювала значна кількість міських жителів, що практично не підпорядковувалися державному контролю. Важливим фактом при цьому було визначено відповідність неформальної економіки ринковим законам та правилам ведення господарства. Переломним моментом стало видання праці перуанського економіста Ернандо де Сото «Другий шлях», в якій проаналізовано вплив державної політики, що унеможлиблювала ведення народного господарства більшістю населення дотримуючись норм права через непомірно великі ставки податків, ця діяльність не була зупиненою навіть запровадженням жорсткого державного контролю. Центральною тезою книги було те, що існування неформальної економіки є результатом не необізнаності населення, а невмілими

діями державних органів та соціальних інститутів. Також значний вплив на розвиток поняття неформальної економіки здійснили Рональд Коуз у дослідженні «Теорія прав власності» та Беккер у праці «Злочин і кара: економічний підхід», спільною думкою зазначених науковців було те, що неформальна економіка є притаманною не лише державам, що розвиваються, а й розвинутим, різниця полягає лише у її розмірах. Визначними були 70-ті роки ХХ століття, коли ця тема виходить на передову лінію досліджень економістів зі світовим іменем, зокрема, у США – Гутман (1977 р.), Фейг (1979 р.) та СРСР – Гросман, Каценелинбойген (1977 р.), в результаті було встановлено існування сектору економіки, який не підлягав державному контролю і не сплачував податків, при цьому підкреслювався неформальний його характер.

У сучасних працях можна зустріти різні підходи до трактування неформальної економіки, так науковець Єчкаков С.М. пропонує три підходи для визначення сутності даної категорії як [2, с. 72]:

1) сукупності видів економічної діяльності, які з певних причин не враховуються офіційною статистикою, не підпадають під оподаткування та не входять до ВВП;

2) сукупності відносин, що притаманні всім без виключення секторам економіки, при цьому кожна економіка у світі – це комплекс легальних і нелегальних зв'язків;

3) специфічної логіки чи стратегії економічних агентів, що обумовлюється культурними факторами або умовами соціуму.

Ряд вчених підтримує дану класифікацію, так у роботі [3] зазначено, що в широкому сенсі неформальна економіка тотожна прихованій, закритій від спостереження, при цьому її можна визначити як сукупність відносин, притаманних всій економіці в цілому, або – в рамках економіко-соціологічного підходу – як особливу стратегію (логіку) економічних агентів, спосіб заробити на задоволенні попиту і пропозиції людей, незалежно від легальності здійснюваних дій, і, з іншого боку, можливість суб'єктів економіки переслідувати свої цілі в прийнятніших для них умовах, ніж ті, які існують в рамках законів.

Крім такого широкого сенсу «неформальна економіка» визначається як «сіра» економіка: діяльність з метою отримання вигоди, коли доходи і способи їхнього отримання залишаються за рамками управління державними інститутами, в той час, як схожі види діяльності ними регулюються. «Сіра» економіка – це прихована діяльність, яка могла б бути показана, але тим, хто її здійснює, представляється вигіднішим уникати зайвої уваги контролюючих органів. У це вужче визначення входять легальні види діяльності тіньової економіки (разом з її кримінальними різновидами, див чорний ринок) і не входить соціальна економіка (в тому числі домашня, суспільна економіка та моральна економіка), яка дуже слабо піддається обліку, навіть якщо її не намагаються приховати.

Але не всі науковці є одноставними у трактуванні поняття неформальної економіки, наприклад, у енциклопедії Вікіпедія запропоноване наступне визначення неформальної економіки: сектор економіки, царина людської діяльності, спрямованої на отримання вигоди, основне регулювання в якій відбувається за допомогою домінуючих неформальних норм. Може бути визначена як вся економічна діяльність, що з різних причин (негрошовий оборот, високі податки, законодавчі за-

борони і т. д.) не враховується офіційною статистикою і не входить до ВВП [4]. Даний підхід з певними особливостями прослідковується і у Білоус О.Г.: неформальна економіка – це форма природного народного підприємництва [5].

Врахування психологічного фактора запропоновано у електронному ресурсі [6], де встановлено, що неформальна економіка ґрунтується на особистих стосунках та безпосередніх контактах між економічними суб'єктами і не підпорядкована державному регулюванню та офіційній статистиці через її індивідуальність, особистий або сімейний характер, відсутність відповідних вимірників та ін.

Таким чином, на основі аналізу праць вітчизняних та іноземних науковців, можна зробити висновки, що теоретичні основи дослідження проблеми існування «неформального сектору» економіки є невивченими і потребують додаткових досліджень.

### Література

1. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://maria-online.com/finance/article.php?q=...=ok>
2. Ечмаков С.М. Генезис теневых экономических отношений: анализ и моделирование: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01, 08.00.13. Тамбов: РГБ, 2006. – 320 с.
3. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://macsanomat.com/index.php/term/6-entsiklopediya-v,36612-neformal-na-ekonomika.xhtml>
4. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://uk.wikipedia.org>
5. Білоус О.Г. Економічна система глобалізму [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: [http://rewolet.ru/book\\_142\\_chapter\\_27\\_5.2.%C2%A0%C2%A0%C2%A0Global%D1%96zm,\\_korporativ%D1%96zm\\_%D1%96\\_suchasna\\_t%D1%96nova\\_ekonom%D1%96kaUkra%D1%97ni.html](http://rewolet.ru/book_142_chapter_27_5.2.%C2%A0%C2%A0%C2%A0Global%D1%96zm,_korporativ%D1%96zm_%D1%96_suchasna_t%D1%96nova_ekonom%D1%96kaUkra%D1%97ni.html)
6. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://zakony.com.ua/juridical.html?catid=45422>



## **КОГНИТИВНИЙ МАРКЕТИНГ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

**Ключові слова:** когнітивний маркетинг, міжнародна економіка, когнітивна карта споживання, формування споживацької свідомості.

**Keywords:** cognitive marketing, international economy, cognitive maps of consumption, formation of the consumer consciousness.

Зміна ринкової ситуації у різних країнах світу, де пропозиція давно випереджає попит, а конкуренція посилюється, зумовила потребу створення нової маркетингової парадигми [1, с. 19; 2, с. 132]. У зв'язку з цим був розроблений когнітивний маркетинг. Дослідження його суті та застосування у міжнародній економіці становить науковий і практичний інтерес.

Сучасна компанія, яка хоче закріпитися на висококонкурентному ринку на довгі роки і мати лояльних споживачів, повинна брати активну участь у формуванні споживацької свідомості, допомагати споживачеві пізнавати навколишній світ, формувати його сприйняття і мислення, певну систему знань і переваг, разом із споживачем створювати і розвивати нові потреби і нові технології споживання, які формують певний стиль життя і споживання, споживчий стандарт.

Реалізації цього завдання сприяє когнітивний підхід до психології людини (від латинського слова *cognitio* – пізнання). Даний підхід, за думкою дослідника Р.Л. Солсо, передбачає вивчення того, як люди отримують інформацію, перетворюють її у знання і як ці знання впливають на поведінку людини, в тому числі споживацьку.

Розроблена з урахуванням цього підходу когнітивна концепція маркетингу мала метою формування кола потенційних споживачів компанії, які мають схожу пізнавальну систему, а відповідно схоже мислення, світосприйняття, уяву і т.п. Дослідник Е. Толмен, в свою чергу, ввів поняття «когнітивної карти», яка дає опис картини світу індивіда щодо певної проблемної ситуації (в тому числі у сфері споживання).

Когнітивна карта споживання – це система просторових зв'язків, що формують структуру потреб індивіда на основі його навчання. Іншими словами, у кожного споживача існує певне розуміння того, що він хоче і де це можна отримати. І це розуміння можна певним чином формувати. При цьому ключовим моментом у когнітивній карті є просторове сприйняття ринку споживачем. Для одних людей ринок обмежується одним районом міста, де вони живуть і здійснюють велику частину своїх покупок. Інші сприймають ринок навіть одного продукту як глобальний, значно збільшуючи можливість вибору. Вивчення та побудова когнітивних карт споживання може істотно вплинути на зміну методів маркетингу та просування товарів. Це підтверджує інтервенція приватних марок, що просуваються мережевими магазинами, проти глобальних брендів (наприклад, гіганти роздрібної торгівлі Wal-Mart, Trader Joe`s, Target, Kroger та інші приватні

марки орієнтовані на споживачів, що мають локальне сприйняття ринку (локальну когнітивну карту), тобто здійснюють покупки в одному і тому ж магазині, що знаходиться поряд з їх будинком. Відповідно глобальні марки орієнтовані на споживачів, що мають глобальні когнітивні карти [3, с. 38]

Історія американської компанії Harley Davidson Motor Company, що спеціалізується на виробництві важких мотоциклів, повністю підтверджує правильність висновків про ефективність використання концепції когнітивного маркетингу. Так, коли на початку 1980-х років компанія перебувала на межі розорення, її маркетинг-директор Фесслер, який сам був власником мотоциклу марки Harley і чітко уявляв потреби і переваги своїх споживачів, а також манеру їхньої поведінки та спосіб життя, вирішив організувати клуб власників мотоциклів цієї марки – ХОГ (Harley Owners Group). Сьогодні він є найчисленнішим у світі клубом шанувальників мотоциклів. Популярність клубу надала значний економічний ефект і допомогла компанії не тільки подолати кризу, а й на довгі роки опанувати серйозними конкурентними перевагами [3, с. 42].

Отже, когнітивний маркетинг сприяє вдосконаленню технологій споживання товарів. При цьому інструменти маркетингу не змінюються, але акцент у просуванні робиться не на товар, а саме на технологію його споживання, яка і формує необхідний стиль життя і стандарт споживання, а в кінцевому результаті і тип свідомості. У результаті когнітивний маркетинг, формуючи споживачську свідомість, а відповідно і попит, створює умови для ефективного розвитку як національних економік окремих країн, так і міжнародної економіки в цілому.

#### **Список використаної літератури**

1. Могилевская О.Ю. Маркетинговая концепция – философия управления и технология современного бизнеса / О.Ю. Могилевская // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2013. – № 2. – С. 19 – 21.
2. Яренко А.В. Маркетингове дослідження перспектив розвитку країн «четвертого» світу в умовах сучасної світової економіки / А.В. Яренко // *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. – 2013. – № 4. – С. 129 – 136.
3. Юлдашева О. Когнітивний маркетинг: основные положения и терминологический аппарат / О. Юлдашева // *Маркетинг*. – 2006. – № 1. – С. 34 – 43.
4. Сагайдак М.П. Ефективність використання маркетингових стратегій промисловими підприємствами / М.П. Сагайдак, М.І. Іщенко, З.Й. Гелевачук // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2013. – № 18. – С. 64 – 68.

## **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ**

**Ключевые слова:** социальная защита, социальное обеспечение, социальное страхование, социальная помощь, пенсионное обеспечение, пенсионное страхование.

**Keywords:** social protection, social security, social insurance, social assistance, pensions, pension insurance.

В системе социальной защиты, пенсионного обеспечения и социальных выплат используется целый ряд терминов, формулировка которых не всегда совпадает с их прямым назначением.

Пенсионное обеспечение является подсистемой в общей системе социальной защиты и, следовательно, по нашему мнению, для обоснования терминологического аппарата пенсионного обеспечения, целесообразно рассмотреть его место в общей терминологической системе социальной защиты.

Исследуя различные аспекты функций системы социальной защиты и пенсионного обеспечения, ученые непременно обращаются к изучению терминологического аппарата. Результаты изучения научных трудов украинских и зарубежных ученых дали возможность выделить два основных подхода к определению термина «социальная защита». Во-первых, под социальной защитой в узком смысле понимают совокупность действий, направленных на оказание помощи при наступлении определенных страховых случаев. Во-вторых, социальная защита трактуется как широкое понятие, касающееся всей социальной сферы в государстве, и включает социальную помощь, социальные гарантии, социальное страхование. Другими словами, это деятельность государства, направленная на обеспечение процесса формирования и развития полноценной личности, выявление и нейтрализацию негативных факторов, влияющих на нее, создание условий для самоопределения и утверждения в жизни. Такой подход предполагает акцентирование на политике занятости, борьбе с безработицей и пенсионном обеспечении.

Обобщение существующих в научной литературе подходов к термину «социальная защита» дает возможность сформулировать собственное определение. Итак, по нашему мнению, социальная защита – это система, состоящая из направлений социальной политики государства в виде денежных выплат за счет социального, пенсионного страхования, бюджетного финансирования, а также комбинации этих видов финансирования, направленных на поддержку лиц, не имеющих возможности самообеспечения вследствие потери источников дохода или других страховых случаев.

Рассмотрим подробнее терминологию подсистемы пенсионных выплат. Подсистема пенсионных выплат предусматривает использование таких терминов как «пенсионное обеспечение» и «пенсионное страхование», которым в научной лите-

ратуре не хватает четкого определения. В них прослеживается много общих, почти одинаковых черт, что затрудняет их восприятие. А для того, чтобы выстроить пенсионную систему, необходимо дать четкое определение ее основных терминов. Следовательно, по нашему мнению, пенсионное обеспечение как составляющая подсистемы пенсионных выплат, должно предусматривать финансирование за счет средств Пенсионного фонда только лиц, достигших пенсионного возраста и имеющих общих или специальный стаж.

Опираясь на основные принципы страхования, можно сформулировать следующее определение термина «пенсионное страхование». Итак, пенсионное страхование – как составляющая подсистемы пенсионных выплат, должно сочетать в себе накопительную составляющую пенсионного страхования, предусматривающее осуществление страховых выплат участникам по наступлению страховых случаев (достижение пенсионного возраста, наступление инвалидности или потери кормильца) и негосударственное пенсионное страхование, как дополнительный источник получения стабильного дохода после наступления пенсионного возраста. Практика показывает, что значительное число лиц, которые достигли пенсионного возраста, не имеют достаточного общего или специального стажа. И в таком случае финансовое обеспечение этой категории граждан сегодня тоже становится обязанностью Пенсионного фонда, что значительно увеличивает его расходы. И в связи с этим, на наш взгляд, лица пенсионного возраста, не имеющие общего или специального стажа для получения трудовой пенсии, не могут быть субъектами пенсионного обеспечения. Их финансирование можно обобщить понятием «пенсионная помощь», выплата которой должна осуществляться за счет средств Государственного бюджета.

Таким образом, в результате проведенного исследования было упорядочено термины в системе социальной защиты и осуществлено их систематизацию. Это дало возможность осуществить уточнение терминов «социальная защита», «пенсионное обеспечение», «пенсионное страхование» и дополнить понятийно-терминологический аппарат подсистемы пенсионных выплат термином «пенсионная помощь» с целью приближения бюджета Пенсионного фонда Украины к сбалансированному состоянию.